

EVALUASI PENETAPAN TARIF KURSUS KOMPUTER PADA LEMBAGA PENDIDIKAN KOMPUTER

STUDI KASUS PADA LEMBAGA PENDIDIKAN KOMPUTER
BINA SUKSES

SKRIPSI

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



Oleh :

Fransisca Dini Andayani

NIM : 962114036

NIRM : 960051121303120033

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2000

S k r i p s i

**EVALUASI PENETAPAN TARIF KURSUS KOMPUTER
PADA LEMBAGA PENDIDIKAN KOMPUTER
STUDI KASUS PADA LEMBAGA PENDIDIKAN KOMPUTER BINA SUKSES**

Oleh :

Fransisca Dini Andayani

N I M : 962114036

N I R M : 960051121303120033

Telah disetujui oleh :

Pembimbing I

Tanggal : 15 September 2000



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

Pembimbing II

Tanggal : 7 Oktober 2000



Drs. E. Sumardjono, M.B.A

Skripsi

**EVALUASI PENETAPAN TARIF KURSUS KOMPUTER
PADA LEMBAGA PENDIDIKAN KOMPUTER
STUDI KASUS PADA LEMBAGA PENDIDIKAN KOMPUTER BINA SUKSES**

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

Fransisca Dini Andayani

N I M : 962114036

N I R M : 960051121303120033

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
pada tanggal 20 Oktober 2000
dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

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

Tanda tangan



Yogyakarta, 28 Oktober 2000

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma



Dekan


Drs. H. Suseno TW., M.S.

"Janganlah kamu khawatir tentang apapun juga, tetapi nyatakanlah dalam segala hal keinginanmu kepada Allah dalam doa dan permohonan dengan ucapan syukur." (Filipi 4:6)

Skripsi ini ku persembahkan untuk :

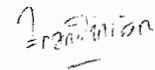
*Bapak dan Ibu A.Y Sumidi.
Bu Sri dan Kakak-kakakku : Mbak Chris & Mas Argo,
Mas Anton & Mbak Sri, Mbak Ani & Mas Pius,
Mbak Henry & Mas Fajar, Mbak Yuni & Mas Yus, dan Mas Davi.
Keponakan-keponakan kecilku.
Kekasihku : Mas Sigid.*

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

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

Yogyakarta, 22 Oktober 2000

Penulis,



Fransisca Dini Andayani

ABSTRAK

"Evaluasi Penetapan Tarif Kursus Komputer Pada Lembaga Pendidikan Komputer" (Studi Kasus : " Bina Sukses Computer")

**Fransisca Dini Andayani
Fakultas Ekonomi
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2000**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui ketepatan penetapan tarif kursus komputer yang dilakukan oleh Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer" .

Jenis penelitian yang dilakukan adalah berupa studi kasus. Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis deskriptif dan teknik analisis komparatif. dengan menyajikan penetapan tarif kursus komputer program *Microsoft Windows 98*, *Microssoft Word 97*, dan *DEA for Windows* yang dilakukan oleh lembaga pendidikan dan selanjutnya, membandingkan dengan penentuan tarif menurut kajian teori. Dalam hal ini, metode yang dipakai sebagai pembanding adalah metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*.

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui terdapat perbedaan antara penentuan tarif kursus komputer yang dilakukan oleh Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer" dengan penentuan tarif menurut kajian teori. Berdasarkan kriteria yang telah dirumuskan, penetapan tarif kursus komputer pada Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer" untuk program *Microsoft Windows 98* tidak tepat, karena memiliki selisih persentase lebih besar dari 5 %, yaitu sebesar 31,88 %. Untuk program *Microsoft Word 97*, tarif kursus komputer yang ditetapkan sudah tepat, karena memiliki selisih persentase lebih kecil dari 5 %, yaitu sebesar 3,60 %, dan untuk program *DEA for Windows* tarif yang ditetapkan juga sudah tepat, karena memiliki selisih persentase sebesar -0,59%.

ABSTRACT

"EVALUATION OF THE TARIFF DETERMINATION IN A COMPUTER COURSE" A Case Study at "Bina Sukses Computer"

**Fransisca Dini Andayani
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2000**

The aim of this research was to determine the accuracy of the tariff determination in a computer course named "Bina Sukses Computer".

The research was a case study. Data analysis techniques used were descriptive and comparative analysis, which presented the tariff determination of the computer course used by computer course named "Bina Sukses Computer" and compared with the theoretical study. The method used here was cost plus pricing method with full costing approach.

According to the results of this research, there were differences between the tariff of "Bina Sukses Computer" and the one of theoretical study. In accordance with the criteria that had been formulated, the tariff determination of "Bina Sukses Computer" for Microsoft Windows 98 program had not been appropriate yet, because the difference of the percentage was more than 5 % or 31.88 % to be exact. For Microsoft Windows 97 program, the tariff determination had already been appropriate, because percentage difference was less than 5 % or 3.60 % to be exact. And for DEA for Windows program, the tariff determination had also already been appropriate. The percentage difference was -0.59 %.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat, berkat, karunia serta cinta-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas penyusunan skripsi. Skripsi ini ditulis guna melengkapi persyaratan memperoleh gelar kesarjanaan pada Program Studi Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.

Mulai dari penyusunan sampai dengan selesainya skripsi ini, banyak pihak yang telah membantu penulis. Oleh karena itu, sudah sepantasnya, kalau pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Drs. FA. Joko Siswanto, M.M., Akt. selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan saran dan bimbingan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Drs. E. Sumardjono, M.B.A selaku dosen pembimbing II yang telah banyak memberikan masukan, pengetahuan, serta koreksinya sehingga skripsi ini dapat tersusun dengan baik.
3. Bapak Jamroni, A.md selaku pimpinan operasional Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer" yang telah mengijinkan penulis untuk mengadakan penelitian dan dengan sabar mendampingi penulis.
4. Mbak Wulan dan Mbak Ambar selaku staf administrasi Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer" yang telah membantu penulis dalam mengumpulkan data-data yang dibutuhkan.

5. Bapak, ibu, dan kakak-kakak semua yang telah banyak mendorong dan menghibur penulis baik dalam hal materi, maupun doa restunya.
6. Buat teman-teman terkasih : Sigid, Lenny, Wiwuk, Wiwid, Unik, Ari, Suse' dan teman-teman Akuntansi A '96 dan juga anak-anak kost Gejayan 11 A yang telah banyak mendorong dan menghibur penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam pembuatan skripsi ini, masih banyak kekurangannya maka penulis mengharapkan bantuan para pembaca untuk memberikan kritik dan saran yang membangun. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi siapa saja yang berkenan membacanya.

Yogyakarta, Oktober 2000

Penulis,

Fransisca Dini Andayani



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah.....	4
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan Penulisan	5
E. Manfaat Penulisan	5
F. Sistematika Penulisan	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
A. Harga Jual.....	7

1. Pengertian Harga Jual	8
2. Tujuan Penentuan Harga Jual	8
3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual	10
4. Orientasi dalam Menetapkan Harga Jual	13
5. Metode Penentuan Harga Jual.....	15
B. Biaya.....	21
1. Pengertian Biaya	22
2. Penggolongan Biaya.....	23
3. Manfaat Informasi Biaya Penuh.....	26
C. Laba	27
D. Jasa	27
1. Pengertian Jasa.....	27
2. Pengelompokkan Jasa	28
3. Karakteristik Jasa	28
BAB III METODE PENELITIAN	30
A. Jenis Penelitian.....	30
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	30
C. Subjek dan Objek Penelitian	30
D. Data yang Dicari.....	30
E. Teknik Pengumpulan Data	31
F. Teknik Analisis Data.....	31
BAB IV GAMBARAN PERUSAHAAN	33
A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan	33

B. Tujuan Perusahaan	34
C. Fasilitas Pendidikan.....	34
D. Struktur Organisasi Perusahaan	34
E. Program yang Ditawarkan dan Harga Jual	43
F. Pemasaran	47
BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	48
A. Penentuan Tarif di Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer"	48
B. Penentuan Tarif Kursus Komputer dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing dengan Pendekatan Full Costing	60
BAB VI KESIMPULAN, KETERBATASAN PENELITIAN, DAN SARAN	69
A. Kesimpulan	69
B. Keterbatasan Penelitian.....	70
C. Saran.....	70

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 :Formula Harga Jual dengan Harga Pokok Produksi Penuh.....	16
Gambar 2 : Formula Harga Jual dengan Harga Pokok Produksi Variabel.....	17
Gambar 3 : Formula <i>Markup</i> dengan Harga Pokok Produksi Penuh	18
Gambar 4 : Formula <i>Markup</i> dengan Harga Pokok Produksi Variabel	18
Gambar 5 : Formula Harga Jual dengan Laba Yang Ditargetkan	19
Gambar 6 : Formula Harga Jual Waktu (<i>Time Pricing</i>)	19
Gambar 7 : Formula Harga Jual Bahan (<i>Material Pricing</i>)	20
Gambar 8 : Struktur Organisasi Perusahaan	36

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel V-1 : Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 1999	49
Tabel V-2 : Tarif Listrik Tahun 1999.....	50
Tabel V-3 : Biaya Depresiasi Komputer dan Perabot Tahun 1999.....	50
Tabel V-4 : Jumlah Biaya Tetap dan Perkiraan Laba Program Microsoft Windows 98 Tahun 1999	57
Tabel V-5 : Jumlah Biaya Tetap dan Perkiraan Laba Program Microsoft Word 97 Tahun 1999	58
Tabel V-6 : Jumlah Biaya Tetap dan Perkiraan Laba Program DEA for Windows Tahun 1999	58
Tabel V-7 : Jumlah Biaya Produksi dan Biaya Non Produksi Program Microsoft Windows Tahun 1999	61
Tabel V-8 : Jumlah Biaya Produksi dan Biaya Non Produksi Program Microsoft Word 97 Tahun 1999.....	62
Tabel V-9 : Jumlah Biaya Produksi dan Biaya Non Produksi Program DEA for Windows.....	63
Tabel V-10: Jumlah Laba yang Diharapkan Tahun 1999	64
Tabel V-11: Markup Dalam Rupiah Masing-Masing Program Tahun 1999 .	66
Tabel V-12: Tarif Kursus Komputer dengan Pendekatan Full Costing	66
Tabel V-13: Selisih Tarif Kursus Komputer Tahun 1999.....	67

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dengan meningkatnya taraf kehidupan masyarakat, disertai dengan perkembangan teknologi yang semakin maju, berarti semakin banyak tuntutan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya baik kebutuhan spiritual maupun kebutuhan material. Hal tersebut memberi kesempatan kepada pengusaha maupun calon pengusaha untuk membuka bidang usaha baru dengan memanfaatkan kemajuan teknologi yang ada, dan salah satu kemajuan teknologi yang diminati adalah komputer.

Kemajuan teknologi komputer saat ini telah memasuki Indonesia, termasuk Yogyakarta, sebagai kota pelajar. Bahkan sekarang komputer telah menjadi bagian kehidupan dari orang-orang modern. Akibatnya hampir semua orang, termasuk pelajar dan mahasiswa ingin mengetahui dan menguasai komputer. Kesempatan inilah yang digunakan oleh pengusaha maupun pakar komputer untuk membuka bidang usaha baru, yaitu kursus komputer.

Dengan semakin banyaknya tempat-tempat kursus komputer, berarti persaingan juga semakin ketat, sehingga pihak manajemen harus memikirkan strategi pemasaran yang tepat. Menurut Basu Swastha (1984:42), strategi pemasaran yang tepat adalah kombinasi dari empat variabel, yaitu : kebijakan produk, kebijakan harga, kebijakan dalam promosi, dan kebijakan distribusi.

Penetapan harga sebagai salah satu unsur pemasaran, merupakan keputusan yang tidak boleh diabaikan oleh manajemen, karena akan langsung mempengaruhi besarnya volume penjualan dan laba yang dicapai oleh perusahaan. Menurut Gunawan Adisaputro, terdapat saling ketergantungan antara kuantitas penjualan yang diharapkan dengan tingkat harga yang direncanakan. Bila harga yang ditawarkan perusahaan dianggap wajar (atau lebih rendah dibanding perusahaan sejenis), pembeli akan menerima harga tersebut dan memutuskan untuk membeli produk tersebut. Namun jika harga yang ditawarkan oleh perusahaan terlalu tinggi, maka pembeli tidak akan membeli produk tersebut, dan hal ini akan mengurangi jumlah pendapatan dan laba yang diperoleh oleh perusahaan.

Dengan meningkatnya taraf kehidupan masyarakat, maka pola berpikir masyarakat juga semakin maju dan kritis. Oleh karena itu keputusan menentukan harga jual bukan dibuat berdasarkan perkiraan, tetapi harus dengan perhitungan yang akurat. Hal ini dimaksudkan agar perusahaan dapat menetapkan harga jual yang paling tepat. Dalam arti tidak terlalu rendah atau terlalu tinggi dari harga yang ditetapkan oleh pesaing, tetapi tetap dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan, baik jangka pendek maupun jangka panjang.

Dalam menetapkan harga jual, ada beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat harga (R.A Supriyono, 1991:333):

1. Tujuan Perusahaan
2. Biaya
3. Pendapatan yang diharapkan

4. Jenis produksi atau jasa yang dihasilkan
5. Jenis Industri
6. Citra atau kesan masyarakat
7. Pengaruh pemerintah
8. Tindakan oleh reaksi pesaing
9. Tipe pasar yang dihadapi
10. Trend ekonomi
11. Gaya manajemen
12. Tujuan nirlaba
13. Tanggung jawab sosial perusahaan

Harga jual yang ditentukan oleh suatu perusahaan dapat berbeda pada kondisi yang berbeda. Oleh karena itu, secara terus menerus harus direvaluasi, apakah harga jual tersebut masih sesuai dengan kondisi yang ada. Hal tersebut tidak terlepas dari pengaruh faktor tersebut di atas.

Harga jual pada perusahaan yang menghasilkan jasa, lebih sulit ditentukan daripada perusahaan yang menghasilkan produk atau barang. Untuk itu, perusahaan jasa cenderung menetapkan harga jualnya menurut kebiasaan yang berlaku dan harga jual yang ditetapkan tinggi, disebabkan karena :

1. Perusahaan jasa membutuhkan waktu dan usaha untuk melaksanakan proses perekrutan dan menjaring tenaga yang berkemampuan.
2. Perusahaan memerlukan tambahan biaya untuk meningkatkan keterampilan yang berkembang melalui pelatihan.

3. Perusahaan tetap mengeluarkan biaya gaji karyawan profesional, di saat tidak mempunyai tugas yang dapat menghasilkan pendapatan.
4. Perusahaan memikul resiko terhadap reputasinya, jika pekerjaan tidak terlaksana dengan baik.

Dengan demikian keputusan mengenai harga jual merupakan salah satu tugas penting yang harus dilakukan oleh pihak manajemen. Untuk itu diperlukan suatu kemampuan khusus dalam memilih serta menentukan harga jual yang tepat.

Dari latar belakang di atas, maka penulis mengambil judul "**Evaluasi Penetapan Tarif Kursus Komputer Pada Lembaga Pendidikan Komputer, Studi Kasus Pada Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer"**".

B. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini, penulis hanya akan meneliti masalah prosedur atau langkah-langkah penentuan tarif kursus komputer untuk program *Microsoft Windows 98*, *Microsoft Word 97*, dan *DEA for Windows* pada Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer". Penelitian dibatasi pada paket kursus komputer program *Microsoft Windows 98*, *Microsoft Word 97*, dan *DEA for Windows* karena paket program tersebut adalah program-program yang sering digunakan pada masa sekarang ini dan dalam tahun 1999, jumlah pesertanya maksimal.

C. Rumusan Masalah

Apakah penentuan tarif kursus komputer yang diterapkan pada lembaga pendidikan komputer Bina Sukses (BSC) sudah tepat menurut kajian teori ?

D. Tujuan Penulisan

Tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui apakah tarif yang diterapkan oleh lembaga pendidikan komputer Bina Sukses (BSC) selama ini sudah tepat.

E. Manfaat Penulisan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan yang diteliti

Perusahaan akan memperoleh sumbangan pemikiran dalam bentuk bahasan dan saran terhadap masalah penentuan harga jual.

2. Bagi pembaca

Pembaca akan memperoleh suatu gambaran tentang masalah yang ada hubungannya dengan penentuan harga jual.

3. Bagi penulis

Penulis dapat memperoleh tambahan pengetahuan teoritis dan pengalaman praktis dalam menganalisis dan memecahkan masalah yang berhubungan dengan penentuan harga jual.

F. Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

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

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi teori-teori yang menjadi acuan dalam penulisan Usulan Proyek Penelitian.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini akan diuraikan tentang jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, data yang dicari, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini akan diuraikan tentang sejarah dan perkembangan perusahaan, tujuan perusahaan, fasilitas perusahaan, struktur organisasi perusahaan, pemasaran, dan program-program kursus komputer yang ditawarkan oleh Lembaga Pendidikan Komputer Bina Sukses beserta harga jualnya.

BAB V : ANALISIS DATA

Dalam bab ini akan disajikan tentang pembahasan masalah yang telah dikemukakan, kemudian dianalisis untuk menentukan tepat atau tidaknya besarnya tarif kursus komputer yang diterapkan pada Lembaga Pendidikan Komputer Bina Sukses.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab terakhir ini, berisi kesimpulan dan saran yang dapat penulis berikan sehubungan dengan subjek penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. HARGA JUAL

1. Pengertian Harga Jual

Umumnya harga jual produk ditentukan oleh perimbangan antara permintaan dan penawaran. Biaya bukan merupakan satu-satunya faktor penentu harga jual. Faktor eksternal, seperti selera konsumen, jumlah pesaing yang memasuki pasar, dan harga jual yang ditentukan oleh pesaing juga sangat dominan dalam pembuatan keputusan harga jual.

Istilah harga jual menurut R.A Supriyono (1989:332) adalah sejumlah moneter yang dibebankan oleh suatu inti usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Keputusan mengenai harga jual akan menimbulkan reaksi dari konsumen terhadap suatu penawaran, karena penentuan harga sangat mempengaruhi daya tarik konsumen untuk membeli.

Pada situasi tertentu, harga jual mungkin harus mengalami perubahan. Hal ini dikarenakan oleh perubahan lingkungan eksternal maupun internal. Perubahan harga jual ini bertujuan agar harga jual yang baru dapat mencerminkan biaya saat ini (*current cost*) atau biaya masa depan (*future cost*), kondisi pasar reaksi pesaing, dan laba yang diinginkan.

Karena dalam usulan proyek penelitian dilakukan pada perusahaan jasa lembaga pendidikan, maka istilah untuk harga jual yang dipakai adalah tarif kursus.

2. Tujuan Penentuan Harga Jual

Tujuan dari penetapan harga jual menurut Basu Swastha (1979:148) adalah:

a. Mendapatkan Laba Maksimal

Dalam praktek, terjadinya harga memang ditentukan oleh penjual dan pembeli. Semakin besar daya beli konsumen, semakin besar pula kemungkinan bagi penjual untuk menetapkan tingkat harga yang lebih tinggi. Dengan demikian penjual mempunyai harapan untuk mendapatkan keuntungan maksimal sesuai dengan kondisi yang ada.

b. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan atau pengembalian pada penjualan bersih.

Harga yang dapat dicapai dalam penjualan dimaksudkan pula untuk menutup investasi secara berangsur-angsur. Dana yang dipakai untuk mengembalikan investasi hanya bisa diambilkan dari laba perusahaan dan laba hanya bisa diperoleh bilamana harga jual lebih tinggi dari jumlah biaya seluruhnya.

c. Mencegah atau mengurangi persaingan

Tujuan 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 servis lain. Persaingan seperti itu disebut persaingan bukan harga (*non-price competition*).

d. Mempertahankan atau Memperbaiki *Market Share*

Memperbaiki *market share* hanya mungkin dilaksanakan bilamana kemampuan dan kapasitas produksi perusahaan masih cukup longgar, di samping juga kemampuan di bidang lain, seperti bidang pemasaran, keuangan dan sebagainya. Dalam hal ini, harga merupakan faktor yang penting. Bagi perusahaan kecil yang mempunyai kemampuan sangat terbatas, biasanya penentuan harga ditujukan untuk sekedar mempertahankan *market share*. Perbaikan kurang diutamakan, lebih-lebih apabila 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 jual produk atau jasa terdapat beberapa faktor yang saling berinteraksi dan berpengaruh terhadap harga jual. Faktor-faktor tersebut adalah (Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo, 1982:184) :

a. Keadaan Perekonomian

Keadaan perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku, misalnya pada saat terjadi resesi, harga cenderung turun.

b. Permintaan dan Penawaran

Permintaan adalah sejumlah barang atau jasa yang diminta oleh pembeli pada tingkat harga tertentu. Pada tingkat harga yang rendah, permintaan akan naik dan sebaliknya. Sedangkan penawaran adalah

sejumlah barang atau jasa yang ditawarkan oleh penjual pada tingkat harga tertentu. Jika harga naik, barang dan jasa yang ditawarkan besar, begitu juga sebaliknya.

c. 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. Adapun persaingan dapat dibedakan menjadi :

1.) Persaingan Sempurna

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

Jika dalam pasarannya, terdapat satu produsen yang melayani permintaan barang atau jasa, maka produsen memegang kendali harga barang atau jasa yang bersangkutan. Dalam pasar yang ditentukan terlalu tinggi, maka permintaan terhadap barang atau jasa tersebut berkurang dan apabila barang atau jasa tersebut merupakan kebutuhan masyarakat, maka umumnya pemerintah akan berusaha mengendalikan harga barang atau jasa tersebut ke arah harga yang wajar.

4.) Persaingan Oligopoli

Dalam suatu pasar oligopolistik 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 oleh pimpinan harga adalah bagaimana menemukan harga jual agar laba maksimal dan harga yang ditentukan tersebut juga diikuti oleh pengikut harga.

d. 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 bersifat tetap maupun variabel.

e. Tujuan Perusahaan

Setiap perusahaan tidak selalu mempunyai tujuan yang sama dengan perusahaan lainnya. Tujuannya yang sangat penting bagi sebagian besar perusahaan adalah mencapai laba untuk para pemegang saham atau pemilik. Tingkat laba dinyatakan dalam ROI (*Return On Investment*).

f. Pengawasan Pemerintah

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

4.Orientasi dalam Menetapkan Harga Jual

Ada 4 macam orientasi dalam menetapkan harga menurut Suhardi Sigit (1992:38), yaitu :

a. Orientasi pada Harga Pokok (*Cost*)

Dalam menentukan harga pokok, seorang pengusaha selalu menanyakan terlebih dahulu berapa harga pokok atau biaya pembuatannya, baru kemudian menetapkan harga jualnya. Harga jual yang berorientasi pada harga pokok ini disebut "*Markup pricing*", dan "*cost plus pricing*". Istilah *Markup pricing* digunakan bagi para

retailer atau *wholesaler* (distributor) untuk barang dagangan yang dibeli untuk dijual, sedangkan *cost plus pricing* digunakan untuk pabrikan, yang membuat barang untuk dijual.

b. Orientasi pada Permintaan Pasar

Penetapan harga yang berorientasi pada permintaan pasar, terlebih dahulu melihat harga-harga di pasar dan kekuatan permintaan pasar. Jika ditaksir permintaan kuat, maka harga yang ditetapkan relatif tinggi. Jika ditaksir permintaan lemah, maka harga yang ditetapkan relatif rendah. Jika permintaan berbeda-beda kekuatannya atau keinginannya, maka kepada pembeli dapat diberikan harga yang berbeda-beda dan harga tersebut dinamakan harga diskriminasi. Harga diskriminasi dapat didasarkan sesuai dengan keadaan, apakah menurut pembeli (*customer*), menurut barang (*product version*), menurut tempat (*place*), atau menurut waktu (*time*).

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 "*going rate pricing*", dan "*sealed bid pricing*". *Going rate pricing* adalah penjual mengikuti harga yang berlaku pada pesaingnya. Cara ini disebut pula "*imitative pricing*", artinya tinggal meniru saja. *Sealed bid pricing*, adalah harga yang ditetapkan lebih

rendah dari pada harga yang ditawarkan atau ditetapkan oleh pesaingnya.

d. Kombinasi

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

5. Metode Penentuan Harga Jual Berdasar Biaya

Dengan informasi biaya, manajemen dapat mengukur apakah masukan yang dikorbankan memiliki nilai ekonomi yang menguntungkan atau merugikan bagi perusahaan.

Ada empat metode penentuan harga jual, yaitu :

a. Penentuan Harga Jual pada situasi normal

1.) Pendekatan Harga Pokok Produksi Penuh (*Full Costing*)

Full costing atau sering pula disebut *absorption* atau *conventional costing* adalah metode penentuan harga pokok produksi, yang membebankan seluruh biaya produksi, baik yang berperilaku tetap maupun variabel kepada produk.

Konsep biaya yang berhubungan langsung dengan volume produksi menurut metode harga pokok penuh adalah biaya produksi, sedangkan biaya yang tidak berhubungan langsung dengan volume produksi adalah biaya non produksi. Elemen biaya produksi meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead tetap

maupun variabel. Elemen biaya non produksi meliputi biaya administrasi dan umum, dan biaya pemasaran, baik bersifat tetap maupun variabel.

Pola umum perhitungan harga jual menurut pendekatan harga pokok produksi penuh dapat dilihat pada tabel berikut :

Biaya penuh yang secara langsung	
berhubungan dengan volume produksi	xx
Persentase <i>Markup</i> dari biaya penuh yang secara	
langsung berhubungan dengan volume produksi	$\frac{xx}{\quad} +$
Total harga jual produk atau jasa	xx
Volume produk atau jasa	$\frac{xx}{\quad} :$
Harga jual produk atau jasa per satuan	xx
Persentase <i>Markup</i> dihitung dari :	
Biaya penuh yang tidak berhubungan	
langsung dengan volume produksi	xx
Laba yang diharapkan	$\frac{xx}{\quad} +$
Jumlah	xx
Biaya penuh yang secara langsung	
berhubungan dengan volume produksi	$\frac{xx}{\quad} :$
Persentase <i>Markup</i>	xx

Gambar 1. Formula Harga Jual dengan Harga Pokok Produksi Penuh

2.) Pendekatan Harga Pokok Produksi Variabel (*Variable Costing*)

Dalam pendekatan variabel sebagai dasar penentuan harga jual, biaya digolongkan berdasarkan perilaku biaya, atau sering disebut sebagai pendekatan kontribusi. Dalam pendekatan harga pokok variabel, elemen biaya yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produksi adalah biaya variabel, sedangkan biaya yang tidak dipengaruhi secara langsung oleh volume produksi adalah biaya tetap. Pola umum perhitungan harga jual menurut pendekatan harga pokok variabel adalah :

Biaya variabel yang secara langsung	
berhubungan dengan volume produksi	xx
Persentase <i>Markup</i> dari biaya variabel yang secara	
langsung berhubungan dengan volume produksi	$\frac{xx}{+}$
Total harga jual produk atau jasa	xx
Volume produk atau jasa	$\frac{xx}{:}$
Harga jual produk atau jasa per satuan	xx
Persentase <i>Markup</i> dihitung dari :	
Biaya yang tidak langsung berhubungan	
dengan volume produksi	xx
Laba yang diharapkan	$\frac{xx}{+}$
Jumlah	xx
Biaya variabel yang secara langsung	
berhubungan dengan volume produksi	$\frac{xx}{:}$
Persentase <i>Markup</i>	xx

Gambar2. Formula Harga Jual dengan Harga Pokok Produksi Variabel

3.) Penentuan *Markup*

Penentuan besarnya persentase *Markup* dalam penentuan harga jual *cost plus pricing* merupakan masalah penting. *Markup* merupakan jumlah rupiah yang ditambahkan pada biaya dalam persentase tertentu dari suatu produk untuk menghasilkan harga jual.

Rumus *Markup* Harga Pokok Produksi Penuh :

$$\frac{\% \text{ Markup} : \text{Return yang diinginkan} + \text{Biaya non produksi atas aktiva yang ditanamkan}}{\text{volume penjualan dalam unit} \times \text{biaya produksi per unit}}$$

Gambar 3. Formula *Markup* dengan Harga Pokok Produksi Penuh

Rumus *Markup* dalam pendekatan Harga Pokok Produksi Variabel :

$$\frac{\% \text{ Markup} : \text{Return yang diinginkan} + \text{Biaya tetap atas aktiva yang ditanamkan}}{\text{volume penjualan dalam unit} \times \text{biaya variabel per unit}}$$

Gambar 4. Formula *Markup* dengan Harga Pokok Produksi Variabel

4.) Laba Yang Ditargetkan

Manajemen dapat menggunakan laba yang ditargetkan sebagai pedoman dalam menentukan harga jual. Laba yang ditargetkan dapat dalam bentuk jumlah rupiah, atau persentase tertentu dari penjualan atau persentase tertentu dari aktiva yang ditanamkan. Pada pendekatan ini, harga jual ditentukan sebesar biaya total ditambah dengan laba yang diinginkan, dan jumlah tersebut selanjutnya dibagi

dengan unit produk atau jasa yang dianggarkan. Pola umum perhitungan harga jual dengan pendekatan laba yang ditargetkan:

Jumlah biaya total	xx
Laba yang ditargetkan	<u>xx</u> +
Jumlah yang dianggarkan	xx
Unit produk atau jasa yang dianggarkan	<u>xx</u> :
Harga jual per unit	xx

Gambar 5. Formula Harga Jual dengan Laba Yang Ditargetkan

5.) Harga Jual Berdasarkan Waktu dan Bahan (*Time and Material Pricing*)

a.) Penentuan Harga Jual Berdasarkan Waktu

Biaya tenaga kerja langsung	xx
Persentase <i>Markup</i> dari biaya tenaga kerja langsung	<u>xx</u> +
Harga jual waktu	xx
Persentase <i>Markup</i> dihitung dari :	
Biaya tenaga kerja tidak langsung	xx
Laba yang ditargetkan	<u>xx</u> +
Jumlah	xx
Taksiran jam tenaga kerja langsung atau Biaya tenaga kerja langsung	<u>xx</u> :
Persentase <i>Markup</i> dari biaya tenaga kerja langsung	xx

Gambar 6. Formula Harga Jual Waktu (*Time Pricing*)

b.) Penentuan Harga Jual Berdasarkan Bahan

Harga beli bahan dan suku cadang	xx
Persentase <i>Markup</i> harga beli bahan dan suku cadang	<u>xx +</u>
Harga jual bahan dan suku cadang	xx
Persentase <i>Markup</i> dihitung dari :	
Biaya tidak langsung	xx
Laba yang ditargetkan	<u>xx +</u>
Jumlah	xx
Taksiran nilai bahan dan suku cadang yang akan dibeli dalam tahun anggaran	<u>xx :</u>
Persentase <i>Markup</i>	xx

Gambar 7. Formula Harga Jual Bahan dan Suku Cadang
(Material pricing)

b. Penentuan Harga Jual dengan Metode *Cost Type Contract*

Cost Type Contract adalah kontrak pembuatan produk atau jasa, di mana pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total biaya sesungguhnya tersebut.

Dalam *cost type contract*, harga jual yang dibebankan kepada konsumen dihitung berdasarkan biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk.

c. Penentuan Harga Jual dengan Pesanan Khusus

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan di luar pesanan reguler perusahaan. 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.

d 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.

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.

B. 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 di pasar 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 :

1. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi
2. Diukur dalam satuan uang
3. Yang terjadi atau yang secara potensial akan terjadi
4. 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 pengelompokan 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, yang merupakan 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, yang merupakan biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya iklan, biaya promosi.
- 3.) Biaya administrasi dan umum, yang merupakan 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 dua 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 produksi 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 pula 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.

C. LABA

Laba adalah selisih jumlah pendapatan dengan jumlah biaya dalam suatu periode yang sama. Terdapat tiga pendekatan dan perencanaan tingkat pencapaian laba bersih (Supriyono, 1993:522):

- a. Perencanaan tingkat laba bersih dari penjualan

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

- b. Perencanaan tingkat laba bersih dari biaya variabel

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

- c. Perencanaan tingkat laba bersih dari total biaya

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

D. JASA

1. Pengertian Jasa

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

2. Pengelompokan Jasa

Pengelompokan jasa menurut Basu Swasta (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 difahami.

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. Interaksi antara penyedia jasa dan pelanggan merupakan ciri khusus dalam pemasaran 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 variabel yang diteliti dan bagi perusahaan yang bersangkutan.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi Penelitian : Penelitian ini dilakukan di Lembaga Pendidikan Komputer Bina Sukses (BSC).

Waktu Penelitian : Penelitian ini dilakukan pada bulan Februari sampai dengan bulan Maret tahun 2000.

C. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek : pihak -pihak yang berhubungan dalam menentukan tarif kursus komputer.

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

D. Data yang dicari :

1. Gambaran umum perusahaan
2. Struktur Organisasi

3. Langkah-langkah yang digunakan lembaga pendidikan dalam menentukan harga jual
4. Jenis-jenis jasa yang dihasilkan
5. Persentase laba yang diharapkan
6. Data lain yang berhubungan dengan penentuan harga jual

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara merupakan suatu metode pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan langsung kepada pihak-pihak yang bersangkutan.

2. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data dengan jalan melakukan peninjauan secara langsung terhadap obyek yang diteliti.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan cara mengumpulkan dan mempelajari formulir atau dokumen lain yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab permasalahan adalah dengan menggunakan :

1. Teknik Deskriptif

Teknik deskriptif yaitu teknik yang menyajikan data dari hasil penelitian mengenai elemen-elemen yang berhubungan dengan penentuan tarif kursus komputer.

2. Teknik Komparatif

Teknik komparatif yaitu teknik yang dilakukan dengan memahami data-data dan membandingkan antara hasil temuan dengan teori yang ada.

Langkah-langkah untuk menjawab rumusan masalah yang ada :

- a. Mendeskripsikan penentuan tarif kursus komputer yang diterapkan pada lembaga pendidikan komputer Bina Sukses (BSC)
- b. Mendeskripsikan penentuan harga jual berdasarkan kajian teori yang ada, yaitu dengan menggunakan pendekatan laba yang ditargetkan.

Langkah-langkahnya adalah sebagai berikut :

- 1.) Menghitung biaya total yang terdiri dari biaya produksi dan biaya non produksi
- 2.) Menghitung persentase *Markup* dengan cara : menjumlahkan biaya non produksi dengan laba yang diharapkan, kemudian dibagi dengan biaya produksi dan volume penjualan dalam unit.
- 3.) Menjumlahkan biaya produksi dengan persentase *Markup* dari biaya produksi untuk menentukan tarif kursus komputer per program.

BAB IV

GAMBARAN PERUSAHAAN

A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

Bina Sukses Computer adalah sebuah lembaga pendidikan yang bergerak di bidang komputer, yang selalu berubah mengikuti perkembangan dunia pendidikan. Lembaga pendidikan komputer Bina Sukses didirikan sejak tahun 1987, dipelopori oleh Noor Chozin, S.E, Ir. Muhammad Suaidy, Ir. Isnindar Noroharto, Drs. Muhammad Su'ud, dan Drs. Muhammad Al Hasny, dengan akte notaris No. 6 tahun 1987 oleh Notaris Umar Sjamhudi, S.H, dan didaftarkan ke Pengadilan Negeri Sleman pada tanggal 15 September 1987.

Pada awalnya, yayasan melakukan usaha pendidikan bimbingan belajar untuk SD, SMP, SLTA, dan jasa pengetikan dan pengolahan data, serta menyewakan komputer. Kemudian, dengan Surat Keputusan Depdikbud No. 01/VIII 09/P.1/1987, dengan status terdaftar, yayasan menyewa sebuah bangunan rumah yang terdiri dari beberapa ruangan untuk membuka pendidikan komputer, dengan nama "Bina Sukses Computer" di jalan Colombo, No. 13 Yogyakarta, dengan menggunakan beberapa unit komputer XT. Karena perkembangan di bidang komputer semakin maju, maka pada tahun 1993, yayasan memutuskan tidak lagi menyewa bangunan yang berada di Jalan Colombo No. 13, dan menyewa bangunan yang terletak di Jalan Gejayan No. 8 A, sehingga semua peralatan operasional dipindahkan ke Jalan Gejayan No. 8 A, Yogyakarta.

B. Tujuan Perusahaan

Sebagai salah satu lembaga pendidikan, Lembaga Pendidikan Komputer Bina Sukses bertujuan untuk memberikan pelayanan sosial kepada masyarakat dalam bidang jasa pendidikan komputer, sehingga membantu generasi muda bangsa menjadi generasi penerus terhadap cita-cita kemerdekaan negara Republik Indonesia.

C. Fasilitas Pendidikan

Program pendidikan di Lembaga Pendidikan Komputer Bina Sukses dilaksanakan melalui teori dan praktek. Adapun fasilitas yang diberikan oleh lembaga pendidikan adalah sebagai berikut :

1. Jaringan internet
2. Satu siswa satu komputer dengan monitor color
3. Mendapatkan latihan dan praktikum gratis
4. Tenaga pengajar terdidik dan profesional
5. Jaket almamater
6. Pelatihan dan konsultasi tentang materi pendidikan

D. Struktur Organisasi Perusahaan

Untuk mempermudah pimpinan dalam mengorganisasi perusahaan, diperlukan adanya suatu organisasi yang baik, supaya perusahaan berjalan dengan tertib dan teratur sebagaimana yang diharapkan. Struktur organisasi menunjukkan

gambaran secara sistematis akan tugas dan tanggung jawab serta hubungan antara bagian-bagian yang ada dalam organisasi.

Tujuan pembagian tugas, kewajiban, dan wewenang ini adalah supaya tidak terjadi kesimpangsiuran dalam pelaksanaan tugasnya, karena dengan adanya pembagian tugas ini akan diketahui tugas dan wewenang yang harus dilaksanakan setiap bagian.

Struktur organisasi pada Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer" dapat dilihat pada gambar 8 halaman 34.

Deskripsi Tugas :

1. Yayasan Bina Sukses

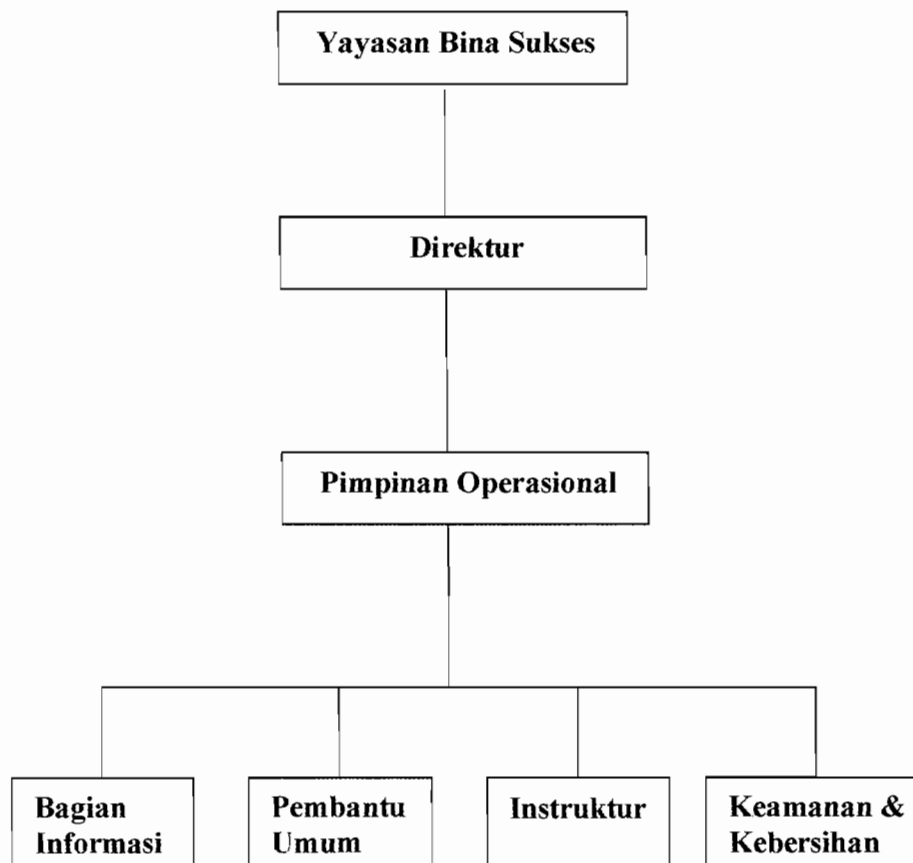
Yayasan Bina Sukses adalah penyelenggara pendidikan dalam bidang komputer. Tujuannya adalah membantu pemerintah dalam bentuk pendidikan komputer. Untuk melaksanakan tujuan ini, yayasan mengangkat salah satu pengurus untuk menjabat sebagai direktur.

2. Direktur

Direktur merupakan pihak yang berkuasa penuh atas terselenggarakannya pendidikan, baik di luar maupun di dalam atas nama pendidikan. Tugas direktur adalah :

- a. Mengawasi jalannya operasional tiap akhir bulan
- b. Mengangkat dan memberhentikan pimpinan operasional

Struktur organisasi lembaga pendidikan ini adalah sebagai berikut :



Gambar 8. Struktur Organisasi Perusahaan

3. Pimpinan Operasional

Pimpinan operasional adalah seseorang yang ditunjuk oleh direktur untuk menjalankan operasional pendidikan yang sudah digariskan oleh direktur. Pimpinan operasional harus masuk kantor setiap hari dan bekerja sama dengan karyawan maupun instruktur untuk tujuan pendidikan.

Tugas utama pimpinan operasional adalah :

- a. Bertanggung jawab atas tugas pengelolaan lembaga sesuai dengan tujuan dan senantiasa berusaha meningkatkan efisiensi dan efektifitas kerja lembaga.
- b. Mengawasi keuangan dan administrasi
- c. Mengawasi proses belajar mengajar
- d. Menentukan program-program pendidikan yang dibuka
- e. Menjalankan tugas promosi untuk mendapatkan calon-calon warga belajar yang baru
- f. Menerima, mengoreksi laporan yang diberikan dari bagian informasi untuk pengambilan keputusan berikutnya
- g. Memberikan persetujuan yang menyangkut hal-hal yang spesifik

4. Bagian Informasi

Bagian informasi merupakan bagian yang menjalankan tugas dari pimpinan operasional, yaitu memberikan pelayanan pada warga belajar, calon warga belajar dan masyarakat umum, bila membutuhkan pelayanan yang berhubungan dengan operasi lembaga.

Ada tiga fungsi utama dari bagian informasi, yaitu : pelayanan informasi dan umum, keuangan, dan pengelolaan data. Kegiatan bagian informasi :

- a. Memberikan informasi pada masyarakat umum atau bagi calon warga belajar mengenai : program pendidikan yang dibuka, lama pendidikan, tanggal pelaksanaan, biaya pendidikan, metode pendidikan, komputer yang digunakan, tata tertib, syarat pendaftaran, persyaratan jumlah warga belajar agar program pendidikan bisa dilaksanakan, dan fasilitas pendidikan. Informasi ini diberikan baik secara lisan maupun dengan panduan brosur yang diberikan secara cuma-cuma.
- b. Melayani pendaftaran calon warga belajar serta membuat kuitansi tanda terima biaya pendaftaran, serta mencatat pada daftar sementara calon peserta pendidikan, dan mencatat kembali biaya pendaftaran pada buku harian kolom pemasukan pada saat itu juga.
- c. Melayani penjualan disket pada warga belajar, mencatat kembali pembayaran pada buku harian kolom pemasukan pada saat itu juga.
- d. Menerima order jasa pengetikan atau pengolahan data dan membuat tanda terima order.
- e. Melayani pengambilan jasa pengetikan atau pengolahan data kemudian menerima pembayaran dan dibuatkan kuitansi pembayaran, kemudian dicatat pada buku harian kolom pemasukan.
- f. Mencatat data-data warga belajar pada buku induk warga belajar, yaitu tentang :
 - 1.) Nomor Induk Kursus

- 2.) Nama Lengkap
 - 3.) Jenis Kelamin
 - 4.) Tempat Tanggal Lahir
 - 5.) Alamat Tinggal
 - 6.) Program Pelatihan Pendidikan
- g. Memberitahukan secara lisan pada pembantu umum untuk memesan buku panduan, contoh-contoh praktikum, pengadaan soal-soal latihan, maupun ujian untuk dilakukan pencetakan kembali atau dibuatkan salinan.
 - h. Memberikan tugas pada pembantu umum, pengadaan kertas, pita printer, spidol untuk *white board*, isi spidol, alat pembersih, disket kosong untuk praktikum maupun untuk persediaan siswa yang membutuhkan.
 - i. Setelah terjadi pengadaan yang dilakukan pembantu umum , maka nota-nota serta barang diberikan pada bagian informasi. Kemudian dimasukkan nota pembelian barang tersebut ke buku harian pada buku harian kolom pengeluaran pada saat itu juga.
 - j. Memberitahukan kepada pimpinan operasional bahwa ada kelas baru yang akan segera dilaksanakan .
 - k. Melakukan pembayaran rekening telpon, listrik, pajak yayasan, air minum yang dilaksanakan pembantu umum kemudian memasukkan nota tanda terima pada buku harian kolom pengeluaran

- l. Mengeluarkan uang untuk gaji instruktur yang telah selesai program pendidikan dan dibukukan pada kolom pengeluaran.
- m. Tiap awal bulan, memberikan gaji karyawan , dibukukan pada kolom pengeluaran.
- n. Membuat laporan pemasukan dan pengeluaran harian, bulanan pada pimpinan operasional.
- o. Membuat surat pemberitahuan , surat keterangan bagi warga belajar yang memerlukan.
- p. Melayani pemesanan dan pengambilan sertifikat warga belajar.
- q. Memberikan informasi pada pembantu umum untuk mencetak sertifikat warga belajar.
- r. Menerima nilai ujian warga belajar dari instruktur kemudian ditempel di papan pengumuman.
- s. Mencatat nilai ujian warga belajar pada buku induk warga belajar pada kolom nilai.
- t. Memberitahukan pada instruktur untuk mengajar program pendidikan, waktu, lama pendidikan, jumlah warga belajar, ruang yang dipakai.
- u. Mempersiapkan fasilitas pendidikan bagi warga belajar yang segera dimulai meliputi : buku panduan, block note, sticker, disket, presensi siswa, dan instruktur.

5. Instruktur

Instruktur adalah tenaga pengajar tetap maupun tidak tetap yang menjalankan proses belajar mengajar di ruangan komputer maupun di ruangan teori setelah mendapatkan perintah mengajar oleh pimpinan operasional.

Tugas instruktur :

- a. Mengajar warga belajar atas perintah pimpinan operasional dan petunjuk dari bagian informasi tentang program pendidikan, jam masuk, lama pendidikan, jumlah warga belajar, ruang yang dipakai.
- b. Mengecek peralatan di ruangan mengajar
- c. Mempersiapkan contoh-contoh latihan
- d. Mempersiapkan program yang digunakan mengajar
- e. Masuk ruangan mengajar dan keluar tepat waktu
- f. Mengadakan presensi warga belajar yang dibimbing
- g. Menguji di akhir pertemuan
- h. Memberikan nilai hasil belajar
- i. Merawat dan memperbaiki program-program yang digunakan untuk mengajar
- j. Memberikan laporan lisan atau tertulis pada pimpinan operasional pada setiap pendidikan berakhir.

6. Pembantu Umum

Pembantu Umum merupakan karyawan yang melaksanakan tugas untuk membantu operasional lembaga baik secara rutin tiap bulan. Tugas yang dilakukan baik dari bagian informasi maupun langsung dari pimpinan operasional dan direktur.

Tugas dari pembantu umum :

- a. Membuat presensi
- b. Membuat salinan dan penjiilidan modul pendidikan
- c. Pembelian disket kosong , kertas HVS, pita printer, spidol *white board*, isi spidol, lem kertas, alat pembersih
- d. Pembayaran rekening telpon, listrik, pajak
- e. Mengecek dan mempersiapkan peralatan pendidikan sebelum ruangan kelas dipakai dan sesudah dipakai
- f. Merawat dan memperbaiki peralatan komputer maupun peralatan lainnya
- g. Mengerjakan jasa pengetikan dan pengolahan data

7. Keamanan dan Kebersihan

Karyawan bagian ini bertugas :

- a. Pagi hari , membersihkan seluruh ruangan
- b. Membersihkan seluruh peralatan komputer maupun kantor
- c. Menjaga parkir sepeda, motor, dan mobil milik karyawan maupun warga belajar

8. Warga Belajar

Warga belajar adalah semua masyarakat Bina Sukses Computer yang memiliki tanggung jawab yaitu datang sesuai jadwal masuk, mengikuti pendidikan yang disampaikan instruktur, mematuhi tata tertib lembaga pendidikan, melaksanakan kewajiban pembayaran biaya pendidikan.

E. Program yang Ditawarkan dan Harga Jual

Program-program yang ditawarkan oleh Lembaga Pendidikan Komputer Bina Sukses :

1. *Introduction*

Harga Jual : Rp 30.000,00

Waktu : 8 x pertemuan

Materi : *Introduction* mempelajari bagaimana cara menggunakan komputer, memformat disket, mengcopy file, memakai hardisk, mengetik surat menyurat, laporan, tugas, skripsi, tesis, tabel, dan lain-lain.

2. *Lotus 123*

Harga Jual : 30.000,00

Waktu : 7x pertemuan

Materi : *Lotus 123* mempelajari bagaimana cara membuat tabel, neraca, jurnal, neraca, laporan rugi laba, dan tabel-tabel perhitungan lain, serta membuat bermacam-macam grafik.

3. *Dbase III Plus*

Harga Jual : Rp 30.000,00

Waktu : 7 x pertemuan

Materi : *Dbase III Plus* mempelajari cara mengelola data untuk membuat laporan keuangan, laporan pegawai, laporan barang, kartu pegawai, format screen, sortir, dan lain-lain.

4. *Microsoft Windows 98*

Harga Jual : Rp 35.000,00

Waktu : 4 x pertemuan

Materi : *Microsoft Windows 98* mempelajari dasar-dasar program *MS Windows* sebagai *Operating System Multitasking* yang dibantu dengan mouse.

5. *Microsoft Word 97*

Harga Jual : Rp 40.000,00

Waktu : 6 x pertemuan

Materi : *Microsoft Word 97* mempelajari *MS-WORD 97* sebagai pengolah kata yang canggih, lengkap dengan *View, Border, Picture*, serta *Font* yang dapat memudahkan bekerja.

6. *Microsoft Excel 97*

Harga Jual : Rp. 40.000,00

Waktu : 6 x pertemuan

Materi : *Microsoft Excel 97* mempelajari pengolahan angka dengan hasil tabel-tabel hitungan yang sangat variatif, serta model Grafik yang memuaskan.

7. *Operator Windows 97*

Harga Jual : Rp. 100.000,00

Waktu : 12 x pertemuan

Materi : *Microsoft Windows, Microsoft Words, Microsoft Excel.*

8. *DEA For Windows*

Harga Jual : Rp. 70.000,00

Waktu : 11 x pertemuan

Materi : Dalam program ini akan diajarkan mulai dari pemasukan data transaksi hingga membuat laporan rugi/laba..

9. Intensif

Harga Jual : Rp. 120.000,00

Waktu : 1 bulan, setiap hari masuk

Materi : - *Introduction dan Wordstar Prof. 6.0*
- *Lotus 123*
- *Dbase III Plus*
- MS-Windows
- MS-Word

10. Intensif I

Harga Jual : Rp. 85.000,00

Waktu : 13 x pertemuan

Materi : - *Intro DOS dan Wordstar Profesional*
- *MS-Windows dan MS- Word 97*

11. Intensif II

Harga Jual : Rp. 120.000,00

Waktu : 18 x pertemuan

Materi : - *Intro dan Wordstar Profesional*
- *MS-Windows, MS-Excel, dan MS- Word.*

12. Microsoft Office

Harga Jual : Rp. 175.000,00

Waktu : 18 x pertemuan

Materi : *Microsoft Windows, Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Power Point, Microsoft Access, Internet.*

13. Internet

Harga Jual : Rp. 50.000,00

Waktu : 2 x pertemuan

Materi : *www / website, E-Mail, IRC / Cahrting.*

14. Microsoft Power Point

Harga Jual : Rp. 30.000,00

Waktu : 4 x pertemuan

Materi : Mempelajari program presentasi yang banyak dipakai di bidang pendidikan, penjualan, dan anjungan informasi mandiri.

15. Microsoft Access

Harga Jual : Rp. 55.000,00
Waktu : 7 x pertemuan
Materi : Mempelajari pengelolaan *Database* dengan berbasis *windows* untuk membuat suatu laporan yang sempurna.

16. Corel Draw

Harga Jual : Rp. 65.000,00
Waktu : 5 x pertemuan
Materi : *Corel Draw* mempelajari program grafis yang banyak dipakai untuk menggambar objek tertentu dengan kualitas yang memuaskan.

F. Pemasaran

Untuk menunjang kegiatan pemasaran produk yang berupa jakasurus komputer, Lembaga Pendidikan Komputer Bina Sukses melakukan promosi, dengan cara memasang spanduk, memasang iklan di harian Kedaulatan Rakyat, radio, brosur-brosur, dan dengan membuat kartu diskon.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Seperti yang telah dikemukakan dalam bab sebelumnya, teknik analisis data yang digunakan yaitu teknik deskriptif dan teknik analisis komparatif. Teknik deskriptif digunakan untuk menyajikan data yang ada mengenai elemen-elemen yang berhubungan dengan penentuan harga jual di Lembaga Pendidikan "Bina Sukses Computer". Sedangkan teknik analisis komparatif digunakan untuk membandingkan hasil temuan lapangan dengan teori yang ada.

A. Penentuan Tarif di Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer"

Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer" menjual jasa berupa kursus komputer. Ada bermacam-macam jenis dan harga paket kursus komputer yang ditawarkan di Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer".

Adapun langkah-langkah penetapan tarif kursus komputer untuk program *Microsoft Windows 98*, *Microsoft Word 97*, dan *DEA for Windows* menurut Bina Sukses Computer 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 itu meliputi : biaya gaji pengajar, biaya gaji pegawai tetap, biaya sewa gedung, biaya listrik

lampu dan AC, biaya depresiasi perabot, biaya depresiasi komputer, biaya listrik komputer, biaya pemeliharaan, biaya disket, biaya diktat, biaya administrasi, biaya depresiasi dan biaya iklan.

2. Memisahkan biaya-biaya yang ada menjadi biaya-biaya yang ada menjadi biaya tetap dan biaya variabel

Pada langkah ini, peneliti memisahkan biaya-biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel yang dapat dilihat pada tabel V-1 sebagai berikut :

Tabel V-1
Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Program MS-Windows 98, MS- Word 97, dan DEA for Windows
Tahun 1999

Jenis Biaya	<i>MS-Windows 98</i>	<i>MS-Word 97</i>	<i>DEA for Windows</i>
Biaya Tetap :			
Biaya gaji pengajar	Rp 18.000,00	Rp 27.000,00	Rp 49.500,00
Biaya listrik lampu	1.144,00	1.716,00	3.146,00
Biaya gaji pegawai tetap	38.400,00	57.600,00	105.600,00
Biaya sewa gedung	48.000,00	72.000,00	132.000,00
Biaya depresiasi perabot	666,66	1.000,02	1.833,37
Biaya iklan	3.200,00	4.800,00	8.800,00
Biaya pemeliharaan	800,00	1.200,00	2.200,00
Biaya transportasi	480,00	720,00	1.320,00
Biaya depresiasi komputer	4.266,72+	6.399,84+	16.132,93 +
Jumlah :	Rp114.957,38	Rp172.435,86	Rp320.532,30
Biaya Variabel :			
Biaya disket	Rp 1.000,00	Rp 1.000,00	Rp 1.000,00
Biaya diktat	1.000,00	1.250,00	2.500,00
Biaya listrik komputer	457,60*1)	686,40*2)	1.258,40*3)
Biaya administrasi	500,00 +	500,00+	500,00+
Jumlah :	Rp 2.957,60	Rp 3.436,40	Rp 5.258,40

Keterangan :

*1) Rp 114,40 x 4 pertemuan = Rp 457,60

*2) Rp 114,40 x 6 pertemuan = Rp 686,40

*3) Rp 114,40 x 11 pertemuan = Rp 1.258,40



Tabel V-2
Tarif Listrik Tahun 1999

	Beban	Jam	Tarif/Kwh	Total
Lampu + AC	1.000	2	Rp 286,00	Rp 572,00
Komputer	200	2	Rp 286,00	Rp 114,40

Tabel V-3
Biaya Depresiasi Komputer dan Perabot
Tahun 1999

	Harga Perolehan	Umur Ekonomis	Depresiasi/hari
Komputer	Rp 1.000.000,00	5 tahun=1500 hari	Rp 666,67/hari
Perabot	Rp 1.750.000,00	7 tahun=2100 hari	Rp 833,33/hari

a. Program *Microsoft Windows 98*

1.) Biaya Gaji Pengajar :

- Biaya gaji setiap kali pertemuan : Rp 4.500,00
- Kursus komputer untuk program *Microsoft Windows 98* diadakan sebanyak 4 kali pertemuan
- Besarnya biaya gaji : $Rp\ 4.500 \times 4 = Rp\ 18.000,00$

2.) Biaya listrik untuk lampu dan AC :

- Biaya listrik untuk lampu dan AC = Rp 286,00/jam (lihat tabel V-2).
- Kursus komputer diadakan sebanyak 4 kali pertemuan.
- Biaya setiap pertemuan 2 jam = $Rp\ 286,00 \times 4 \times 2 = Rp\ 2.288,00$
- Karena terdapat 2 ruang kelas, maka biaya per kelas menjadi = $Rp\ 2.288,00 : 2 = Rp\ 1.144,00$.

3.) Biaya pegawai tetap :

- Biaya gaji pegawai tetap per bulan = Rp 1.200.000,00

- Biaya gaji pegawai tetap per hari = $\text{Rp } 1.200.000,00 : 25 = \text{Rp } 48.000,00$
- Kursus komputer diadakan sebanyak 4 kali pertemuan.
- Dalam satu hari ada 5 sesi, dalam 2 kelas dan 2 jam pertemuan.
- Biaya gaji pegawai tetap = $(\text{Rp } 48.000,00/5 \times 4 \times 2) : 2 = \text{Rp } 38.400,00$

4.) Biaya sewa gedung :

- Biaya sewa gedung per bulan = $\text{Rp } 1.500.000,00$
- Biaya sewa gedung per hari = $\text{Rp } 1.500.000,00 : 25 = \text{Rp } 60.000,00$
- Terdapat 4 kali pertemuan (@ 2 jam)
- Dalam satu hari ada 5 sesi, jadi $\text{Rp } 60.000,00 : 5 = \text{Rp } 12.000,00$
- Biaya sewa gedung = $\text{Rp } 12.000,00 \times 4 = \text{Rp } 48.000,00$

5.) Biaya depresiasi :

a.) Biaya depresiasi perabot :

- Biaya depresiasi perabot per hari = $\text{Rp } 833,33$
- Dalam satu hari terdapat 5 sesi
- Kursus komputer diadakan sebanyak 4 kali pertemuan
- Biaya depresiasi perabot = $(\text{Rp } 833,33 : 5) \times 4 = \text{Rp } 666,66$

b.) Biaya depresiasi komputer :

- Biaya depresiasi komputer per hari = $\text{Rp } 666,67$
- Dalam satu hari terdapat 5 sesi
- Kursus komputer diadakan sebanyak 4 kali pertemuan
- Biaya depresiasi komputer = $(\text{Rp } 666,67 : 5) \times 4 = \text{Rp } 533,34$ per satuan unit komputer

- Dalam 1 kelas, terdapat 8 unit komputer = Rp 4.266,72

6.) Biaya iklan :

- Biaya iklan per bulan = Rp 100.000,00
- Biaya iklan per hari = Rp 100.000,00 : 25 = Rp 4.000,00
- Dalam satu hari terdapat 5 sesi = Rp 4.000,00 : 5 = Rp 800,00
- Kursus komputer diadakan sebanyak 4 kali pertemuan, maka biaya iklan = Rp 800,00 x 4 = Rp 3.200,00

7.) Biaya pemeliharaan :

- Biaya pemeliharaan per bulan = Rp 25.000,00
- Biaya pemeliharaan per hari = Rp 25.000,00 : 25 = Rp 1.000,00
- Dalam satu hari terdapat 5 sesi = Rp 1.000,00 : 5 = Rp 200,00
- Kursus komputer diadakan sebanyak 4 kali pertemuan = Rp 200 x 4 = Rp 800,00

8.) Biaya transportasi :

- Biaya transportasi per bulan = Rp 15.000,00
- Biaya transportasi per hari = Rp 15.000,00 : 25 = Rp 600,00
- Dalam satu hari terdapat 5 sesi = Rp 600,00 : 5 = Rp 120,00
- Kursus komputer diadakan sebanyak 4 kali pertemuan = Rp 120 x 4 = Rp 480

b. *Microsoft Word 97* :

1.) Biaya gaji pengajar :

- Biaya gaji setiap kali pertemuan = Rp 4.500,00
- Kursus komputer diadakan sebanyak 6 kali pertemuan
- Biaya gaji pengajar = Rp 4.500,00 x 6 = Rp 27.000,00

2.) Biaya listrik untuk lampu dan AC :

- Biaya listrik untuk lampu dan AC = Rp 286,00 per jam
- Kursus komputer diadakan sebanyak 6 kali pertemuan
- Biaya setiap pertemuan 2 jam = $\text{Rp } 286,00 \times 6 \times 2 = \text{Rp } 3.432,00$
- Karena terdapat 2 ruang kelas, maka biaya listrik = $\text{Rp } 3.432,00 : 2$
= Rp 1.716,00

3.) Biaya gaji pegawai tetap :

- Biaya gaji pegawai tetap per bulan = Rp 1.200.000,00
- Biaya gaji pegawai tetap per hari = $\text{Rp } 1.200.000,00 : 25 = \text{Rp } 48.000,00$
- Waktu pertemuan = 6 kali pertemuan
- Setiap hari terdapat 5 sesi dalam 2 kelas selama 2 jam.
- Biaya gaji = $(\text{Rp } 48.000,00 / 5 \times 6 \times 2) : 2 = \text{Rp } 57.600,00$

4.) Biaya sewa gedung :

- Biaya sewa per bulan = Rp 1.500.000,00
- Biaya sewa per hari = $\text{Rp } 1.500.000,00 : 25 = \text{Rp } 60.000,00$
- Setiap hari terdapat 5 sesi = $\text{Rp } 60.000,00 : 5 = \text{Rp } 12.000,00$
- Biaya sewa gedung selama 6 kali pertemuan = $\text{Rp } 12.000,00 \times 6 =$
Rp 72.000,00

5.) Biaya depresiasi :

a.) Biaya depresiasi perabot :

- Biaya depresiasi perabot per hari = Rp 833,33
- Setiap hari terdapat 5 sesi = $\text{Rp } 833,33 : 5 = \text{Rp } 166,67$

- Biaya depresiasi perabot selama 6 kali pertemuan = $\text{Rp } 166,7 \times 6 = \text{Rp } 1.000,02$

b.) Biaya depresiasi komputer :

- Biaya depresiasi komputer per hari = $\text{Rp } 666,67$
- Setiap hari terdapat 5 sesi = $\text{Rp } 666,67 : 5 = \text{Rp } 133,33$
- Biaya depresiasi komputer selama 6 kali pertemuan = $\text{Rp } 133,33 \times 6 = \text{Rp } 799,98$ per satuan unit komputer
- Biaya depresiasi untuk 8 unit komputer = $\text{Rp } 799,98 \times 8 = \text{Rp } 6.399,84$

6.) Biaya iklan :

- Biaya iklan per bulan = $\text{Rp } 100.000,00$
- Biaya iklan per hari = $\text{Rp } 100.000,00 : 25 = \text{Rp } 4.000,00$
- Setiap hari diadakan 5 sesi = $\text{Rp } 4.000,00 : 5 = \text{Rp } 800,00$
- Jadi biaya iklan selama 6 kali pertemuan = $\text{Rp } 800,00 \times 6 = \text{Rp } 4.800,00$

7.) Biaya pemeliharaan :

- Biaya pemeliharaan per bulan = $\text{Rp } 25.000,00$
- Biaya pemeliharaan per hari = $\text{Rp } 25.000,00 : 25 = \text{Rp } 1.000,00$
- Setiap hari terdapat 5 sesi = $\text{Rp } 1.000,00 : 5 = \text{Rp } 200,00$
- Biaya pemeliharaan selama 6 kali pertemuan = $\text{Rp } 200 \times 6 = \text{Rp } 1.200,00$

8.) Biaya transportasi :

- Biaya transportasi per bulan = $\text{Rp } 15.000,00$
- Biaya transportasi per hari = $\text{Rp } 15.000,00 : 25 = \text{Rp } 600,00$

- Setiap hari diadakan 5 sesi = $\text{Rp } 600,00 : 5 = \text{Rp } 120,00$
- Biaya transportasi selama 6 kali pertemuan = $\text{Rp } 120,00 \times 6 =$
 $\text{Rp } 120,00 \times 6 = \text{Rp } 720,00$

c. *DEA for Windows*

1.) Biaya gaji pengajar :

- Biaya gaji pengajar setiap kali pertemuan = $\text{Rp } 4.500,00$
- Kursus komputer diadakan sebanyak 11 kali pertemuan
- Biaya gaji pengajar = $\text{Rp } 4.500,00 \times 11 = \text{Rp } 49.500,00$

2.) Biaya listrik untuk lampu dan AC :

- Biaya listrik per jam = $\text{Rp } 286,00$
- Biaya listrik dalam 11 kali pertemuan selama 2 jam = $\text{Rp } 286,00 \times$
 $11 \times 2 = \text{Rp } 6.292,00$
- Dalam satu pertemuan terdapat 2 kelas = $\text{Rp } 6.292,00 : 2 = \text{Rp}$
 $3.146,00$

3.) Biaya gaji pegawai tetap :

- Biaya gaji pegawai tetap per bulan = $\text{Rp } 1.200.000,00$
- Biaya gaji pegawai tetap per hari = $\text{Rp } 1.200.000,00 : 25 = \text{Rp}$
 $48.000,00$
- Setiap hari ada 5 sesi, dalam 2 kelas selama 2 jam = $(\text{Rp}$
 $48.000,00/5 \times 2) : 2 = \text{Rp } 9.600,00$
- Biaya gaji pegawai tetap jika kursus komputer diadakan sebanyak
11 kali pertemuan = $\text{Rp } 105.600,00$

4.) Biaya sewa gedung :

- Biaya sewa gedung per bulan = $\text{Rp } 1.500.000,00$

- Biaya sewa gedung per hari = $\text{Rp } 1.500.000,00 : 25 = \text{Rp } 60.000,00$
- Setiap hari terdapat 5 sesi = $\text{Rp } 60.000,00 : 5 = \text{Rp } 12.000,00$
- Biaya sewa gedung jika kursus komputer diadakan sebanyak 11 kali pertemuan = $\text{Rp } 12.000,00 \times 11 = \text{Rp } 132.000,00$

5.) Biaya depresiasi :

a.) Biaya depresiasi perabot :

- Biaya depresiasi perabot per hari = $\text{Rp } 833,33$
- Setiap hari ada 5 sesi = $\text{Rp } 833,33 : 5 = \text{Rp } 166,67$
- Biaya depresiasi perabot selama 11 kali pertemuan = $\text{Rp } 166,67 \times 11 = \text{Rp } 1.833,37$

b.) Biaya depresiasi komputer :

- Biaya depresiasi komputer per hari = $\text{Rp } 666,67$
- Setiap hari ada 5 sesi = $\text{Rp } 666,67 : 5 = \text{Rp } 133,33$
- Biaya depresiasi komputer selama 11 kali pertemuan = $\text{Rp } 133,33 \times 11 = \text{Rp } 1.466,63$ per satuan unit komputer
- Biaya depresiasi untuk 8 unit komputer = $\text{Rp } 16.132,93$

6.) Biaya iklan :

- Biaya iklan per bulan = $\text{Rp } 100.000,00$
- Biaya iklan per hari = $\text{Rp } 100.000,00 : 25 = \text{Rp } 4.000,00$
- Setiap hari diadakan 5 sesi = $\text{Rp } 4.000,00 : 5 = \text{Rp } 800,00$
- Biaya iklan selama 11 kali pertemuan = $\text{Rp } 8.800,00$

7.) Biaya pemeliharaan :

- Biaya pemeliharaan per bulan = $\text{Rp } 25.000,00$
- Biaya pemeliharaan per hari = $\text{Rp } 25.000,00 : 25 = \text{Rp } 1.000,00$

- Setiap hari diadakan 5 sesi = Rp 1.000,00 : 5 = Rp 200,00
- Biaya pemeliharaan selama 11 kali pertemuan = Rp 200 x 11 =
Rp 2.200,00

8.) Biaya transportasi :

- Biaya transportasi per bulan = Rp 15.000,00
- Biaya transportasi per hari = Rp 15.000,00 : 25 = Rp 600,00
- Setiap hari terdapat 5 sesi = Rp 600,00 : 5 = Rp 120,00
- Biaya transportasi selama 11 kali pertemuan = Rp 120,00 x 11 =
Rp 1.320,00

3. Menjumlah seluruh biaya tetap dan biaya variabel masing-masing program kursus komputer sesuai dengan jumlah peserta kursus dan memperkirakan laba yang diperoleh sesuai dengan tarif yang ditetapkan.

a. *Microsoft Windows 98*

Tabel V-4
Jumlah Biaya Total dan Perkiraan Laba
Program MS-Windows 98
Tahun 1999

Jumlah Siswa	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total Biaya (Rp)	Pendapatan (Rp)	Laba (Rp)
1	114.957,38	2.957,60	117.914,98	35.000,00	(82.914,98)
2	114.957,38	5.915,20	120.872,58	70.000,00	(50.872,58)
3	114.957,38	8.872,80	123.830,18	105.000,00	(18.830,18)
4	114.957,38	11.830,40	126.787,78	140.000,00	13.212,22
5	114.957,38	14.788,00	129.745,38	175.000,00	45.254,62
6	114.957,38	17.745,60	132.702,98	210.000,00	77.297,02
7	114.957,38	20.703,20	135.660,58	245.000,00	109.339,42
8	114.957,38	23.660,80	138.618,18	280.000,00	141.381,82

b. *Microsoft Word 97*

Tabel V-5
Jumlah Biaya Total dan Perkiraan Laba
Program *MS-Word 97*
Tahun 1999

Jumlah Siswa	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total Biaya (Rp)	Pendapatan (Rp)	Laba (Rp)
1	172.435,86	3.436,40	175.872,26	40.000,00	(135.872,26)
2	172.435,86	6.872,80	179.308,66	80.000,00	(99.308,66)
3	172.435,86	10.309,20	182.745,06	120.000,00	(62.745,06)
4	172.435,86	13.745,60	186.181,46	160.000,00	(26.181,46)
5	172.435,86	17.182,00	189.617,86	200.000,00	10.382,14
6	172.435,86	20.618,40	193.054,26	240.000,00	46.945,74
7	172.435,86	24.054,80	196.490,66	280.000,00	83.509,34
8	172.435,86	27.491,20	199.927,06	320.000,00	120.072,94

c. *DEA for Windows*

Tabel V-6
Jumlah Biaya Total dan Perkiraan Laba
Program *DEA for Windows*
Tahun 1999

Jumlah Siswa	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total Biaya (Rp)	Pendapatan (Rp)	Laba (Rp)
1	320.532,30	5.258,40	325.790,70	70.000,00	(255.790,70)
2	320.532,30	10.516,80	331.049,10	140.000,00	(191.049,10)
3	320.532,30	15.775,20	336.307,50	210.000,00	(126.307,50)
4	320.532,30	21.033,60	341.565,90	280.000,00	(61.565,90)
5	320.532,30	26.292,00	346.824,30	350.000,00	3.175,70
6	320.532,30	31.550,40	352.082,70	420.000,00	67.917,30
7	320.532,30	36.808,80	357.341,10	490.000,00	132.658,90
8	320.532,30	42.067,20	362.599,50	560.000,00	197.400,50

Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer" menentukan tarif kursus berdasarkan pada kebiasaan atau pengalaman masa lalu. Dalam menjalankan operasinya, lembaga pendidikan memiliki kebijakan dalam menentukan jumlah minimal peserta kursus komputer, yaitu sebesar 50 % dari kapasitas ruang yang ada atau sebanyak 4 orang peserta untuk setiap program. Jika biaya yang dibutuhkan untuk mengadakan kursus komputer program *Microsoft Windows 98* sebesar Rp 114.957,38 untuk biaya tetap dan Rp 2.957,60 untuk biaya variabel, maka perusahaan menetapkan tarif sebesar Rp 35.000,00. Pada program *Microsoft Word 97* dan program *DEA for Windows*, lembaga belum dapat menutup total biaya, jika lembaga tetap membuka kursus komputer dengan jumlah peserta 4 orang. Pada program *Microsoft Word 97*, jika perusahaan mengambil kebijakan untuk membuka kursus komputer dengan peserta 4 orang, maka lembaga mengalami kerugian sebesar Rp 26.181,46, dan untuk *DEA for Windows* mengalami kerugian sebesar Rp 61.565,90. Namun, untuk mengatasi masalah tersebut, lembaga telah mengambil kebijakan, yaitu menutup kerugian tersebut dengan keuntungan yang dapat diperoleh dari program lain, yang memiliki peserta kursus lebih dari 4 orang, karena meskipun lembaga menetapkan minimal 4 orang peserta tetapi pada kenyataannya, lembaga mampu menjaring lebih dari 4 orang peserta untuk sebagian besar program. Alasan lain lembaga pendidikan mengambil kebijakan dalam menetapkan peserta kursus komputer yang berjumlah 4 orang adalah karena tujuan utama didirikannya lembaga pendidikan tersebut tidak mengutamakan laba, melainkan memberikan pelayanan sosial kepada masyarakat dalam bidang jasa pendidikan komputer.

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

Dengan data-data yang ada, penulis ingin mengetahui penetapan tarif kursus komputer, dengan menggunakan metode *cost plus pricing* melalui pendekatan *full costing*. Dengan pendekatan *full costing*, semua biaya produksi dibebankan kepada produk atau jasa. Langkah-langkah yang digunakan untuk menetapkan tarif kursus komputer berdasarkan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* adalah sebagai berikut :

1. Menghitung Total Biaya Penuh

Dalam pendekatan *full costing*, total biaya penuh adalah jumlah dari total biaya produksi dan total biaya non produksi. Biaya produksi terdiri biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Sedangkan biaya non produksi terdiri dari biaya pemasaran dan biaya administrasi dan umum.

Untuk menghitung total biaya penuh, biaya-biaya yang terjadi di lembaga pendidikan tersebut dipisahkan menjadi biaya produksi dan biaya non produksi. Volume penjualan jasa rata-rata pada Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer" dalam setiap program adalah sebanyak 6 orang peserta kursus komputer. Total biaya penuh yang terjadi pada setiap program dapat dilihat pada tabel di berikut ini :

a. Program *Microsoft Windows 98* :

Tabel V-7
Jumlah Total Biaya Produksi dan Biaya Non Produksi
Program *Microsoft Windows 98* per Siswa
Tahun 1999

		Jumlah Biaya (Rp)	Total Biaya (Rp)
	Biaya Produksi :		
1	Biaya listrik komputer (variabel)	457,60	
2	Biaya disket (variabel)	1.000,00	
3	Biaya diktat (variabel)	1.000,00	
4	Biaya gaji pengajar (tetap)	3.000,00	
5	Biaya gaji pegawai tetap (tetap)	6.400,00	
6	Biaya depresiasi komputer (tetap)	<u>711,12 +</u>	
			12.568,72
	Biaya Non Produksi :		
1	Biaya administrasi (variabel)	500,00	
2	Biaya sewa gedung (tetap)	8.000,00	
3	Biaya depresiasi perabot (tetap)	111,11	
4	Biaya iklan (tetap)	533,33	
5	Biaya listrik lampu + AC (tetap)	190,67	
6	Biaya transportasi (tetap)	80,00	
7	Biaya pemeliharaan (tetap)	<u>133,33 +</u>	
			<u>9.548,44 +</u>
			22.117,16

Keterangan :

- 1.) Biaya gaji pengajar = Rp 18.000,00 : 6 peserta = Rp 3.000,00
- 2.) Biaya gaji pegawai tetap = Rp 38.400,00 : 6 peserta = Rp 6.400,00
- 3.) Biaya depresiasi komputer = Rp 4.266,72 : 6 peserta = Rp 711,12
- 4.) Biaya sewa gedung = Rp 48.000,00 : 6 peserta = Rp 8.000,00
- 5.) Biaya depresiasi perabot = Rp 666,66 : 6 peserta = Rp 111,11
- 6.) Biaya iklan = Rp 3.200 : 6 peserta = Rp 533,33
- 7.) Biaya listrik lampu dan AC = Rp 1.144 : 6 peserta = Rp 190,67
- 8.) Biaya transportasi = Rp 480,00 : 6 peserta = Rp 80,00

9.) Biaya pemeliharaan = Rp 800,00 : 6 peserta = Rp 133,33

b. Program *Microsoft Word 97* :

Tabel V-8
Jumlah Total Biaya Produksi dan Biaya Non Produksi
Program *Microsoft Word 97* per Siswa
Tahun 1999

	Jumlah Biaya (Rp)	Total Biaya (Rp)
Biaya Produksi :		
1 Biaya listrik komputer (variabel)	686,40	
2 Biaya disket (variabel)	1.000,00	
3 Biaya diktat (variabel)	1.250,00	
4 Biaya gaji pengajar (tetap)	4.500,00	
5 Biaya gaji pegawai tetap (tetap)	9.600,00	
6 Biaya depresiasi komputer (tetap)	<u>1.066,64</u> +	
		18.103,04
Biaya Non Produksi :		
1 Biaya administrasi (variabel)	500,00	
2 Biaya sewa gedung (tetap)	12.000,00	
3 Biaya depresiasi perabot (tetap)	166,67	
4 Biaya iklan (tetap)	800,00	
5 Biaya listrik lampu + AC (tetap)	286,00	
6 Biaya transportasi (tetap)	120,00	
7 Biaya pemeliharaan (tetap)	<u>200,00</u> +	
		<u>14.072,67</u> +
		32.175,71

Keterangan :

1.) Biaya gaji pengajar = Rp 27.000,00 : 6 = Rp 4.500,00

2.) Biaya gaji pegawai tetap = Rp 57.600,00 : 6 = Rp 9.600,00

3.) Biaya depresiasi komputer = Rp 6.399,84 : 6 = Rp 1.066,64

4.) Biaya sewa gedung = Rp 72.000,00 : 6 = Rp 12.000,00

5.) Biaya depresiasi perabot = Rp 1000,02 : 6 = Rp 166,67

6.) Biaya iklan = Rp 4.800,00 : 6 = Rp 800,00

7.) Biaya listrik lampu dan AC = Rp 1716,00 : 6 = Rp 286,00

8.) Biaya transportasi = Rp 720 : 6 = Rp 120,00

9.) Biaya pemeliharaan = Rp 1.200,00 : 6 = Rp 200,00

c. Program *DEA for Windows*

Tabel V-9
Jumlah Total Biaya Produksi dan Biaya Non produksi
Program *DEA for Windows* per Siswa
Tahun 1999

		Jumlah Biaya (Rp)	Total Biaya (Rp)
	Biaya Produksi :		
1	Biaya listrik komputer (variabel)	1.258,40	
2	Biaya disket (variabel)	1.000,00	
3	Biaya diktat (variabel)	2.500,00	
4	Biaya gaji pengajar (tetap)	8.250,00	
5	Biaya gaji pegawai tetap (tetap)	17.600,00	
6	Biaya depresiasi komputer (tetap)	<u>2.688,82 +</u>	
			33.297,22
	Biaya Non Produksi :		
1	Biaya administrasi (variabel)	500,00	
2	Biaya sewa gedung (tetap)	22.000,00	
3	Biaya depresiasi perabot (tetap)	305,56	
4	Biaya iklan (tetap)	1.466,67	
5	Biaya listrik lampu dan AC (tetap)	524,33	
6	Biaya transportasi (tetap)	220,00	
7	Biaya pemeliharaan (tetap)	<u>366,67 +</u>	
			<u>25.383,23 +</u>
			58.680,45

Keterangan :

1.) Biaya gaji pengajar = Rp 49.500 : 6 = Rp 8.250,00

2.) Biaya gaji pegawai tetap = Rp 105.600,00 : 6 = Rp 17.600,00

3.) Biaya depresiasi komputer = Rp 16.132,93 : 6 = Rp 2.688,82

4.) Biaya sewa gedung = Rp 132.000 : 6 = Rp 22.000,00

5.) Biaya depresiasi perabot = Rp 1.833,37 : 6 = Rp 305,56

6.) Biaya iklan = Rp 8.800,00 : 6 = Rp 1.466,67

$$7.) \text{ Biaya listrik lampu dan AC} = \text{Rp } 3.146,00 : 6 = \text{Rp } 524,33$$

$$8.) \text{ Biaya transportasi} = \text{Rp } 1.320,00 : 6 = \text{Rp } 220,00$$

$$9.) \text{ Biaya pemeliharaan} = \text{Rp } 2.200,00 : 6 = \text{Rp } 366,67$$

2. Menghitung Persentase *Markup*

Untuk memperoleh persentase *Markup* untuk tiap-tiap program, terlebih dahulu dicari melalui perkalian persentase laba yang diharapkan oleh Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer", yaitu sebesar 20 % dari total biaya penuh. Besarnya laba yang diharapkan, pada tiap program dapat dilihat pada tabel V-10 sebagai berikut :

Tabel V-10
Jumlah Laba Yang Diharapkan
Tahun 1999

Jenis Program	Biaya Produksi	Biaya Non Produksi	Total Biaya Penuh	Laba Yang Diharapkan (20%)
<i>MS-Windows 98</i>	Rp 12.568,72	Rp 9.548,44	Rp 22.117,16	Rp 4.343*1)
<i>MS-Word 97</i>	Rp 18.103,04	Rp 14.072,67	Rp 32.175,71	Rp 6.435,14
<i>DEA for Windows</i>	Rp 33.297,22	Rp 25.383,23	Rp 58.680,45	Rp 11.736,09

*1) $20\% \times \text{Rp } 22.117,16 = \text{Rp } 4.423,43$

Setelah laba yang diharapkan untuk tiap-tiap program diketahui, maka berdasarkan rumus persentase *Markup*, di bawah ini dapat dihitung besarnya persentase *Markup* untuk masing-masing kelas :

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

Perhitungan persentase *Markup* untuk tiap-tiap program =

$$\text{Markup program MS-Windows 98} = \frac{\text{Rp } 4.423,43 + \text{Rp } 9.548,44}{\text{Rp } 12.568,72} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 13.971,87}{\text{Rp } 12.568,72} \times 100 \%$$

$$= 111,16 \%$$

$$\textit{Markup program MS-Word 97} = \frac{\text{Rp } 6.435,14 + \text{Rp } 14.072,67}{\text{Rp } 18.103,04} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 20.507,81}{\text{Rp } 18.103,04} \times 100\%$$

$$= 113,28 \%$$

$$\textit{Markup DEA for Windows} = \frac{\text{Rp } 11.736,09 + \text{Rp } 25.383,23}{\text{Rp } 33.297,22} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 37.119,32}{\text{Rp } 33.297,22} \times 100 \%$$

$$= 111,48 \%$$

3. Menghitung Tarif Masing-Masing Program

Tarif kursus komputer masing-masing program ditentukan dengan menjumlah biaya operasional dengan *Markup*. Oleh karena *Markup* masih dalam persentase, maka untuk memperoleh tarif dalam bentuk rupiah, persentase *Markup* dikalikan dengan jumlah biaya operasional.

Pada halaman berikut ini disajikan perhitungan *Markup* dalam rupiah :

Tabel V-11
Markup dalam Rupiah Masing-Masing Program
Tahun 1999

Jenis Program	Persentase Markup	Jumlah Biaya Produksi (Rp)	Markup (Rp)
<i>MS- Windows 98</i>	111,16 %	12.568,72	13.971,39
<i>MS- Word 97</i>	113,28 %	18.103,04	20.507,12
<i>DEA for Windows</i>	111,48 %	33.297,22	37.119,74

Setelah jumlah rupiah *Markup* diketahui, selanjutnya dihitung tarif kursus komputer berdasarkan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*, dan memakai rencana berupa kapasitas rata-rata :

Tabel V-12
Tarif Kursus Komputer
Dengan Pendekatan Full Costing
Tahun 1999

Jenis Program	Biaya Produksi (Rp)	Markup (Rp)	Tarif Kursus (Rp)
<i>MS-Windows98</i>	12.568,72	13.971,39	26.540,11
<i>MS-Word 97</i>	18.103,04	20.507,12	38.610,16
<i>DEA for Windows</i>	33.297,22	37.119,74	70.416,96

Selanjutnya, untuk mengetahui tepat atau tidaknya tarif kursus komputer yang diterapkan oleh Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer", terlebih dahulu harus dicari selisih tarif kursus komputer masing-masing program, dengan membandingkan tarif kursus di lembaga pendidikan tersebut dengan tarif kursus menurut teori.

Perbandingan dapat dilihat pada tabel V-13 halaman berikut ini :

Tabel V-13
Selisih Tarif Kursus Komputer
Tahun 1999

Jenis program	Tarif Kursus dengan <i>Full Costing</i> (Rp)	Tarif yang diterapkan di LPK (Rp)	Selisih Tarif	
			%	Rp
<i>MS-Windows 98</i>	26.540,11	35.000,00	31,88	8.459,89
<i>MS-Word 97</i>	38.610,16	40.000,00	3,60	1.389,84
<i>DEA for Windows</i>	70.416,96	70.000,00	(0,59)	(416,96)

Perhitungan persentase selisih adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Selisih persentase program } MS\text{-Windows } 98 &= \frac{\text{Rp } 8.459,89}{\text{Rp } 26.540,11} \times 100\% \\ &= 31,88 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Selisih persentase program } MS\text{-Word } 97 &= \frac{\text{Rp } 1.389,84}{\text{Rp } 38.610,16} \times 100\% \\ &= 3,60 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Selisih persentase program } DEA \text{ for Windows} &= \frac{(\text{Rp } 416,96)}{\text{Rp } 70.416,96} \times 100\% \\ &= (0,59 \%) \end{aligned}$$

Berdasarkan kriteria yang telah dirumuskan pada bab III, maka dapat diketahui tepat atau tidaknya tarif kursus komputer, menurut kajian teori. 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 *Microsoft Windows 98*, penetapan tarif kursus komputer pada Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer" tidak tepat, karena memiliki selisih persentase lebih besar dari 5 %, yaitu sebesar 31,88 %. Penetapan

tarif kursus komputer program *Microsoft Word 97* pada Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer" dikatakan tepat, karena memiliki selisih persentase lebih kecil dari 5 %, yaitu sebesar 3,60 %. Demikian juga pada program *DEA for Windows*. Pada program tersebut, penetapan tarif kursus komputer adalah tepat, karena memiliki selisih persentase yang lebih kecil dari 5 %, yaitu sebesar -0,59 %.

BAB VI

KESIMPULAN, KETERBATASAN PENELITIAN, DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan, dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat perbedaan tarif kursus komputer antara Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer" dengan perhitungan berdasarkan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*. Sesuai dengan kriteria yang digunakan, penetapan tarif kursus komputer yang dilakukan oleh Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer" untuk program *Microsoft Windows 98* tidak tepat, karena memiliki selisih persentase lebih besar dari 5 %, yaitu sebesar 31,88 %. Untuk program *Microsoft Word 97*, penetapan tarif kursus komputer yang dilakukan sudah tepat, karena memiliki selisih persentase yang lebih kecil dari 5 %, yaitu sebesar 3,60 %. Begitu juga dengan program *DEA for Windows*, penetapan tarif kursus komputer yang dilakukan sudah tepat, karena memiliki selisih persentase sebesar -0,59 %.

B. Keterbatasan Penelitian

1. Dalam rangka memperoleh data yang diperlukan penulis secara langsung datang ke tempat penelitian, meskipun demikian penulis kurang dapat melacak kebenaran dari data-data yang ada di lembaga pendidikan.

2. Adanya keterbatasan pokok bahasan, tenaga, pikiran, dan kemampuan peneliti, sehingga dalam skripsi ini peneliti tidak dapat menyajikan data secara lengkap dan pembahasan secara detail.

C. Saran

Melihat perkembangan perkembangan dan kemajuan yang dicapai oleh Lembaga Pendidikan Komputer "Bina Sukses Computer", maka meskipun tarif yang ditetapkan berbeda dengan tarif berdasarkan kajian teori, sebaiknya pihak lembaga pendidikan tetap menerapkan tarif yang selama ini digunakan. Akan tetapi, peneliti menyarankan agar besarnya tarif berdasarkan pendekatan *full costing* dijadikan pertimbangan untuk merencanakan dan mengendalikan biaya-biaya yang dikeluarkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro Gunawan. 1990. *Anggaran Perusahaan*. Edisi 3. Yogyakarta : BPFE Yogyakarta
- Kotler, Phillip. 1987. *Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, dan Pengendalian*. Jilid II. Jakarta : Erlangga
- Mowen, Hansen. 1997. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 4. Jakarta : Erlangga
- Mulyadi. 1993. *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Yogyakarta : STIE YKPN
- . 1997. *Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat, dan Rekayasa*. Edisi 2. Yogyakarta : BPFE Yogyakarta
- Sitompul Ellen Gunawan, dkk. 1996. *Teknik Statistika untuk Bisnis dan Ekonomi*. Edisi 9. Jakarta : Erlangga
- Sumarni, Murti, dan John Soeprihanto. 1993. *Pengantar Bisnis : Dasar-Dasar Ekonomi Perusahaan*. Yogyakarta : Liberty
- Supriyono R.A. 1987. *Akuntansi Manajemen I : Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan*. Yogyakarta : BPFE Yogyakarta
- . 1993. *Akuntansi Manajemen : Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan*. Yogyakarta : BPFE Yogyakarta
- Swastha D.H Basu. 1979. *Azas-Azas Marketing*. Edisi 2. Yogyakarta : Akademi Keuangan dan Bisnis Yogyakarta
- Swastha D.H Basu. dan Ibnu Sukotjo. 1982. *Pengantar Ilmu Perusahaan Modern*. Edisi 2. Yogyakarta : Liberty
- Swastha D.H Basu. 1996. *Azas-Azas Marketing*. Edisi 3. Yogyakarta : Liberty
- Tjiptono, Fandi. 1995. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : Andi Offset

PEDOMAN WAWANCARA

A. LEMBAGA PENDIDIKAN

1. Lembaga pendidikan didirikan oleh siapa, tahun berapa, dan berlokasi di mana ?
2. Dengan akte notaris dan nomor berapa ?
3. Apa alasan lembaga pendidikan didirikan ?
4. Apa dasar pemilihan letak lembaga pendidikan ?
5. Berapa luas tanah yang ditempati oleh lembaga pendidikan ?
6. Siapa nama direktur yang pertama ?
7. Siapa nama direktur yang sekarang ?
Sudah berapa kali ada pergantian ?
8. Tahun berapa lembaga pendidikan mulai berfungsi ?

B. STRUKTUR ORGANISASI

1. Bagaimana struktur organisasi lembaga pendidikan ?
2. Bagaimana tugas dan wewenang masing-masing bagian ?
3. Bagaimana perkembangan organisasi lembaga pendidikan ?

C. BAGIAN PERSONALIA

1. Berapa jumlah karyawan seluruhnya ?
2. Berapa jumlah karyawan untuk masing-masing bagian ?
3. Berapa jumlah karyawan tetap dan tidak tetap ?
4. Apa syarat untuk menjadi karyawan ?

5. Apa ada usaha untuk memajukan karyawan ? Kalau ada, apa ?
6. Bagaimana sistem upah yang dipakai ?
7. Berapakah upah maksimal dan minimal karyawan bagian operasional ?
8. Bagaimana jam kerja karyawan ?

D. 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 lembaga pendidikan ?
4. Paket kursus apa saja yang ditawarkan oleh lembaga pendidikan ?
5. Ada berapa jumlah kelas yang disediakan oleh lembaga pendidikan ?
6. Ada berapa jumlah peserta kursus dalam masing-masing kelas ?

E. BAGIAN PEMASARAN

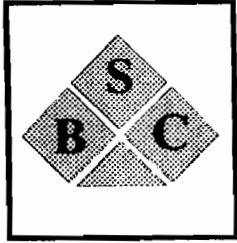
1. Siapa yang menjadi konsumen jasa lembaga pendidikan ?
2. Bagaimana cara memasarkan jasa yang diberikan oleh lembaga pendidikan ?
3. Apakah ada kebijakan pemberian potongan harga ? Kalau ada, bagaimana penentuannya ?
4. Apakah ada usaha promosi dari perusahaan ?
5. Syarat-syarat apa yang dituntut untuk memasarkan jasa yang diberikan ?

F. BAGIAN KEUANGAN

1. Bagaimana struktur modal lembaga pendidikan ?
2. Bagaimana struktur kekayaan lembaga pendidikan ?

3. Berapa besar taksiran biaya untuk tarif paket kursus komputer tahun 2000 yang ditetapkan pada tahun 1999 ?
4. Berapa besar prosentase laba yang diharapkan ?
5. Bagaimana langkah-langkah penentuan tarif kursus ?
6. Berapa jumlah penjualan jasa lembaga pendidikan tahun 1999 ?





LEMBAGA PENDIDIKAN & PELATIHAN
KOMPUTER - AKUNTANSI - MANAJEMEN BISNIS
BINA SUKSES COMPUTER

Jl. Gejayan Deresan No. 9B Telp. 515102 Yogyakarta 55281
E-MAIL : bsc@yogya.wasantara.net.id

SK Mendikbud No. : 0252/I 13/H/Kpts/1996

SURAT KETERANGAN

Nomor : 122/BSC/VI/2000

Pimpinan Lembaga Pendidikan Komputer Bina Sukses Computer,
Yogyakarta, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Fransisca Dini Andayani
NIM : 962114036
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi

telah melakukan penelitian di Lembaga Pendidikan Komputer Bina Sukses
Computer, pada bulan Februari sampai dengan bulan Maret tahun 2000, dalam rangka
menyusun skripsi.

Surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Yogyakarta, 16 Juni 2000

Pimpinan Operasional LPK Bina Sukses Computer,

(Jamroni, A.md)