

ANALISIS PENENTUAN TARIF SEWA MOBIL
Studi Kasus pada Gangsar Car Rental
Yogyakarta

Skripsi

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



Oleh :
Unik Lestari

NIM : 962114066
NIRM : 960051121303120062



PROGRAM STUDI AKUNTANSI JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2004

SKRIPSI

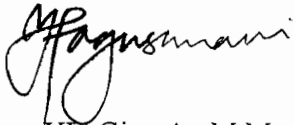
ANALISIS PENENTUAN TARIF SEWA MOBIL
Studi Kasus pada Gangsar Car Rental
Yogyakarta

Oleh :
Unik Lestari

NIM : 962114066
NIRM : 960051121303120062

Telah disetujui oleh :

Pembimbing I



(Dra. YF. Gien A., M.M, Akt.)

tanggal 1 Oktober 2004

Pembimbing II



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

tanggal 22 November 2004

SKRIPSI

ANALISIS PENENTUAN TARIF SEWA MOBIL

Dipersiapkan dan ditulis oleh

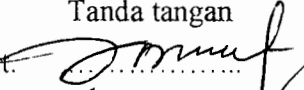
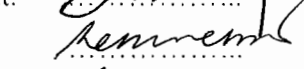
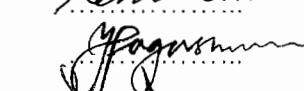

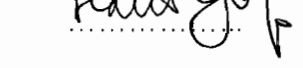
Unik Lestari

NIM : 962114066

NIRM : 960051121303120062

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
pada tanggal 15 Desember 2004
dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji


	Nama lengkap	Tanda tangan
Ketua	: Drs. Yusef Widya Karsono, M.Si., Akt.	
Sekretaris	: Fr. Reni Retno A., S.E., M.Si., Akt.	
Anggota	: Dra. YF. Gien A., M.M., Akt.	
Anggota	: Drs. E. Sumardjono, M.B.A.	
Anggota	: Ir. Drs. Hansiadi YH., M.Si., Akt.	

Yogyakarta, 23 Desember 2004

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma




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

MOTTO

Janganlah hendaknya kamu kuatir 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:
Jesus Christ & Bunda Maria
Bapak & Ibu tersayang
Kakakku (Agus), Adikku (Priyo & Cahyo)
Sahabat-sahabatku terkasih**

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

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

Yogyakarta, 23 Desember 2004

Penulis



Unik Lestari

ABSTRAK

ANALISIS PENENTUAN TARIF SEWA MOBIL Studi Kasus Pada Gangsar *Car Rental* Yogyakarta

UNIK LESTARI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2004

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : (1) bagaimana penentuan tarif sewa mobil di Gangsar *Car Rental*, (2) apakah penentuan tarif sewa mobil di Gangsar *Car Rental* sudah tepat. Penelitian ini dilaksanakan di Gangsar *Car Rental* yang berlokasi di Jl. Miliran No. 36 Yogyakarta. Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah metode wawancara dan dokumentasi.

Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik deskriptif dan teknik komparatif. Untuk menjawab masalah pertama, disajikan terlebih dahulu langkah-langkah penentuan tarif sewa mobil di Gangsar *Car Rental* kemudian membandingkan langkah-langkah penentuan tarif tersebut dengan langkah-langkah penentuan tarif menurut kajian teori. Metode penentuan tarif yang dipakai sebagai pembanding adalah metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *variable costing*. Sedangkan untuk menjawab masalah kedua, peneliti menghitung selisih tarif sewa mobil yang dilakukan oleh Gangsar *Car Rental* dengan tarif sewa mobil menurut kajian teori.

Berdasarkan analisis data yang dilakukan, dapat ditarik kesimpulan bahwa penentuan tarif sewa mobil di Gangsar *Car Rental* ditentukan dengan cara menjumlahkan total biaya dengan laba yang diharapkan sebesar 30% dari total biaya. Sedangkan dari hasil analisis selisih tarif sewa mobil yang dilakukan dapat disimpulkan dua hal yaitu besarnya tarif untuk mobil Super Kijang, Super Kijang G, 2 buah Super Kijang G 1.8, Kijang MCV pada Gangsar *Car Rental* adalah tepat, karena memiliki persentase selisih tarif lebih kecil dari 5%, masing-masing sebesar 3,71%, -1,63%, -2,17%, -2,48%, dan -7,26%. Sedangkan besarnya tarif untuk mobil Suzuki Katana GX dan Suzuki Futura tidak tepat, karena memiliki persentase selisih tarif lebih besar dari 5 %, masing-masing sebesar 6,34% dan 5,08%.

ABSTRACT

AN ANALYSIS ON THE TARIFF DETERMINATION OF A CAR RENTAL A Case Study at Gangsar *Car Rental* Yogyakarta

UNIK LESTARI
SANATA DHARMA UNIVERSITY
YOGYAKARTA
2004

This research was meant to know: (1) how was the determination of car rental tariff at Gangsar Car Rental, (2) whether the tariff determination at Gangsar Car Rental has been appropriate. This research was done at Gangsar Car Rental which is located at Miliran Street No. 36 Yogyakarta. The type of research employed was a case study. The techniques of gathering data were interview and documentations. The data were analyzed by using descriptive and comparative techniques. To answer the first question, firstly it was presented the steps of the decision of the car rental tariff at Gangsar Car Rental then they were compared with the steps of the tariff determination according to the theoretical review. The method of tariff determination that was used as a comparison was cost-plus pricing method with variable costing approach. To answer the second question, the researcher counted the discrepancy of the car rental tariff set by Gangsar Car Rental and the car rental tariff according to the theoretical review.

Based on the data analysis, a conclusion can be drawn that the car rental tariff in Gangsar Car Rental was determined by accumulating the total cost and the expected margin as big as 30% of the total cost. From the analysis of the car rental tariff discrepancy, there were two conclusions that could be drawn, those were the tariff for the following cars: Super Kijang, Super Kijang G, 2 units of Super Kijang G 1.8, and Kijang MCV at Gangsar Car Rental was appropriate because it had the percentage of tariff discrepancy less than 5%, namely 3,71%, -1,63%, -2,17%, -2,48%, and -7,26% consecutively. While the tariff for the other cars such as Suzuki Katana GX and Suzuki Futura was not appropriate because it had percentage of tariff discrepancy more than 5%, namely 6,34% and 5,08% consecutively.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yesus Kristus atas segala Kasih dan Karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul Analisis Penentuan Tarif Sewa Mobil.

Selama penulisan skripsi, penulis menyadari bahwa banyak pihak yang telah membantu untuk menyumbangkan bantuan tenaga, pikiran, materi maupun dorongan semangat yang sangat berarti bagi penulis. Untuk itu penulis ucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. Alex Kahu Lantum, M.S. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
2. Bapak Ir. Drs. Hansiadi Y Hartanto, M.Si., Akt. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
3. Ibu Dra. YF. Gien A., M.M, Akt. selaku dosen pembimbing satu yang telah berkenan memberikan bimbingan dan masukan dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Drs. E. Sumardjono, M.B.A. selaku dosen pembimbing dua yang telah berkenan memberikan bimbingan dan masukan dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak E. Diksa Kuntara, S.E. yang telah memberikan masukan dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak Hani Subagyo S.H selaku pimpinan Gangsar Car Rental yang telah memberikan ijin penelitian kepada penulis.
7. Bapak Rahadian S.H selaku wakil pimpinan Gangsar Car Rental yang membantu penulis dalam memberikan informasi yang diperlukan dalam penulisan skripsi.

8. Bapak / ibu dosen dan karyawan Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
9. Bapak dan Ibu tersayang, terimakasih buat setiap doa dan kasih sayang serta materi yang begitu besar sehingga saya bisa menyelesaikan kuliah ini.
10. Kakakku Agus dan Adik-adikku Cahyo, Priyo, Pia, terimakasih atas bantuan dan dukungannya selama ini.
11. Sahabat-sahabatku terkasih : Rita, Wiwuk, Wiwid, Dini, Menik, Susi, Ari, Pak Imm, Lukman yang banyak membantu dan mendukung penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
12. Awan yang selalu membantu dan menemaniku, thank's ya...
13. Teman-teman mainku di Alamanda 30 : Netty, Yuli, Asrie, Dita, Yuni, Rini, Tati, Pepen, hari-hariku indah bersama kalian...
14. Teman-teman Akuntansi A Angkatan '96.
15. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dan masih banyak kekurangannya, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca.

Yogyakarta, 23 Desember 2004



Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	2
C. Rumusan Masalah	3
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Manfaat Penelitian	4
F. Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	6
A. Harga Jual.....	6
1. Pengertian Harga Jual	6



2. Tujuan Penentuan Harga Jual.....	6
3. Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual.....	7
4. Metode-metode Penentuan Harga Jual.....	8
5. Kebijakan Penentuan Harga Jual	15
B. Biaya.....	19
1. Pengertian Biaya	19
2. Penggolongan Biaya.....	19
3. Perilaku Biaya	19
4. Metode Pemisahan Biaya Semi Variabel ke Dalam Komponen Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	20
C. Laba	22
D. Jasa	23
1. Pengertian Jasa	23
2. Karakteristik Jasa	23
3. Ruang Lingkup Jasa	24
E. Sewa Menyewa.....	25
1. Pengertian Sewa Menyewa	25
2. Kewajiban Orang yang Menyewakan	26
3. Kewajiban Penyewa	26
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	27
A. Jenis Penelitian.....	27
B. Subjek dan Objek Penelitian	27
1. Subjek Penelitian.....	27

2. Objek Penelitian	27
C. Lokasi dan Waktu Peneliatian	27
1. Lokasi Penelitian	27
2. Waktu Penelitian	27
D. Data yang Dicari.....	28
E. Teknik Pengumpulan Data	28
1. Wawancara	28
2. Dokumentasi	28
F. Teknik Analisis Data.....	28
1. Teknik Deskriptif	28
2. Teknik Komparatif	29
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	31
A. Sejarah Singkat Perusahaan	31
B. Strukrtur Organisasi.....	33
C. Personalia	35
E. Pemasaran	36
BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	38
A. Penentuan Tarif Sewa Mobil di Gangsar <i>Car Rental</i>	38
B. Penentuan Tarif Sewa Mobil dengan Metode <i>Variable Costing</i> ..	48
1. Biaya Semi Variabel dipisahkan Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	53
2. Menghitung Besarnya Laba yang Diharapkan.....	59
3. Menghitung Persentase <i>Markup</i>	60

4. Menghitung Tarif Sewa Masing-masing Mobil	62
C. Analisis Langkah-langkah Penentuan Tarif Sewa Mobil	65
D. Analisis Ketepatan Besarnya Tarif Sewa Mobil	66
BAB VI KESIMPULAN, KETERBATASAN PENELITIAN, DAN	
SARAN	69
A. Kesimpulan.....	69
B. Keterbatasan Penelitian	71
C. Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
- Lampiran 1 Pemisahan Biaya Telepon	72
- Lampiran 2 Pemisahan Biaya Administrasi dan Umum.....	75
- Lampiran 3 Daftar Pertanyaan.....	78
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel IV.1 : Jumlah Mobil dari Tahun 1999-2000.....	32
Tabel IV.2 : Jumlah Sewa dari Tahun 1995-2000.....	32
Tabel V.1 : Biaya Depresiasi Mobil Tahun 2000	39
Tabel V.2 : Biaya Surat-surat Kendaraan (STNK) Tahun 2000	40
Tabel V.3 : Alokasi Biaya Gaji	50
Tabel V.4 : Alokasi Biaya Sewa Gedung.....	51
Tabel V.5 : Alokasi Biaya Iklan	51
Tabel V.6 : Alokasi Biaya Listrik	52
Tabel V.7 : Alokasi Biaya Telepon.....	55
Tabel V.8 : Alokasi Biaya Administrasi dan Umum	55
Tabel V.9 : Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel Mobil Suzuki Katana GX Tahun 2000	56
Tabel V.10 : Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel Mobil Suzuki Futura Tahun 2000	56
Tabel V.11 : Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel Mobil Super Kijang Tahun 2000	57
Tabel V.12 : Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel Mobil Super Kijang G Tahun 2000	57
Tabel V.13 : Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel Mobil Super Kijang G 1.8 Tahun 2000	58

Tabel V.14	: Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel Mobil Kijang MCV Tahun 2000.....	58
Tabel V.15	: Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel Mobil Super Kijang G 1.8 Tahun 2000	59
Tabel V.16	: Jumlah Laba yang Diharapkan Tahun 2000	60
Tabel V.17	: Markup dalam Rupiah Masing-masing Mobil	62
Tabel V.18	: Selisih Tarif Sewa Mobil Tahun 2000	66

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Bagan Struktur Organisasi Gangsar <i>Car Rental</i> Yogyakarta.....	33

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah suatu organisasi produksi yang menggunakan sumber-sumber ekonomi untuk memenuhi kebutuhan yang dapat memberikan laba. Menurut outputnya perusahaan dibagi menjadi dua yaitu perusahaan yang menghasilkan produk dan perusahaan yang menghasilkan jasa.

Salah satu contoh perusahaan jasa yang ada sekarang ini adalah jasa transportasi. Transportasi mempunyai peranan yang sangat penting sebagai sarana untuk memperlancar suatu kegiatan dalam kehidupan sehari-hari. Ada berbagai macam bentuk transportasi baik itu yang digunakan untuk umum maupun pribadi. Salah satu jenis jasa transportasi yang ada adalah jasa sewa mobil. Bidang usaha ini ternyata telah menarik minat para pengusaha untuk membuka usahanya yang bergerak di bidang ini. Hal tersebut bisa dilihat dari banyaknya perusahaan penyewaan mobil yang ada di kota Yogyakarta.

Suatu perusahaan memerlukan strategi untuk menjamin keberhasilan pemasaran barang atau jasa. Salah satu strategi yang perlu diperhatikan oleh perusahaan adalah kebijakan penetapan harga. Hal ini akan mempengaruhi kemajuan dan kelangsungan hidup suatu perusahaan.

Menentukan harga jual yang tepat untuk barang dan jasa yang ditawarkan merupakan suatu tugas yang tidak mudah bagi manajemen. Hal ini disebabkan karena keputusan konsumen untuk membeli atau tidak dipengaruhi oleh besarnya

harga jual yang ditawarkan oleh perusahaan sebagai produsen. Untuk itu perusahaan harus dapat menetapkan harga jual yang paling tepat dalam arti dapat menarik serta memuaskan pembeli sekaligus dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan.

Pada dasarnya dalam keadaan normal harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh perusahaan dan dapat menghasilkan laba. Biaya penuh adalah total pengorbanan ekonomi untuk menghasilkan barang atau jasa. Memang tidak mudah dalam menentukan harga jual khususnya dalam sewa mobil ini. Penentuan harga yang terlalu tinggi bagi konsumen dapat mengakibatkan konsumen tidak jadi membeli, sebaliknya jika harga yang ditawarkan rendah menyebabkan keuntungan yang diperoleh minim bahkan bisa merugi. Untuk jangka panjang hal ini jelas tidak menguntungkan perusahaan. Dengan berpandangan uraian di atas maka penulis mencoba untuk mencari tahu dan melakukan penelitian dengan judul “ Analisis Penentuan Tarif Sewa Mobil” studi kasus pada Perusahaan Gangsar *Car Rental* Yogyakarta.

B. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini penulis membatasi masalah hanya mengenai penentuan tarif sewa mobil pada Perusahaan Gangsar *Car Rental* dengan menggunakan metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *variable costing*.

Metode *cost-plus pricing* digunakan karena memiliki keunggulan-keunggulan sebagai berikut: (Winardi, 1991: 72)

1. Jika biaya-biayanya cukup stabil hingga dapat ditetapkan sebagai biaya standar untuk periode lama maka stabilitas harga yang timbul karenanya secara administratif lebih mudah dan kurang memusingkan tenaga penjual, para pengecer serta para pembeli dibandingkan dengan harga yang terus-menerus berubah.
2. Metode tersebut merupakan jaminan terhadap kerugian-kerugian andaikata semua biaya dibebankan atas output, maka semua biaya akan dicapai kembali dari penjualan output tersebut.
3. *Cost-plus pricing* merupakan cara yang sederhana sehingga memungkinkan dilakukan pengawasan-pengawasan.

Pendekatan *variable costing* digunakan karena bermanfaat bagi manajemen dalam mengambil keputusan penentuan tarif. Apabila manajemen menggunakan *variable costing*, maka biaya tetap dan biaya variabel dipisahkan secara tegas. Pendekatan *variable costing* dapat memberikan manfaat bagi manajemen untuk: (Mulyadi, 1993: 157)

1. Perencanaan laba jangka pendek
2. Pengendalian biaya
3. Pembuatan keputusan

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas dapat diajukan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana penentuan tarif sewa mobil di Perusahaan Gangsar *Car Rental*?
2. Apakah penentuan tarif sewa mobil di Perusahaan Gangsar *Car Rental* sudah tepat ?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui bagaimana penentuan tarif sewa mobil di Perusahaan Gangsar *Car Rental*.
2. Untuk mengetahui apakah penentuan tarif sewa mobil di Perusahaan Gangsar *Car Rental* sudah tepat.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat digunakan perusahaan sebagai pertimbangan dalam menentukan kebijakan terutama dalam penentuan tarif sewa mobil.

2. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat menambah wawasan terutama tentang penentuan tarif dengan cara mempertemukan antara teori-teori yang ada dengan praktek sesungguhnya di perusahaan

3. Bagi Universitas Sanata Dharma

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah kepustakaan dan dapat memberikam masukan bagi penelitian yang berhubungan dengan penentuan tarif sewa mobil.

F. Sistematika Penulisan

Bab I : Pendahuluan

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

Bab II : Landasan Teori

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai landasan teori yang ada hubungannya dengan tarif sewa mobil.

Bab III : Metodologi Penelitian

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai jenis penelitian, tempat 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 berdirinya perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi, personalia, dan pemasaran.

Bab V : Analisis Data dan Pembahasan

Dalam bab ini akan disajikan hasil penelitian serta pembahasannya sesuai dengan teknik analisis data yang akan digunakan oleh penulis.

Bab VI : Kesimpulan, Saran, dan Keterbatasan

Dalam bab ini berisi tentang kesimpulan, saran-saran yang diperlukan bagi perusahaan berkaitan dengan penentuan tarif sewa mobil, dan keterbatasan-keterbatasan penulisan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Harga Jual

1. Pengertian Harga Jual

Kata harga sudah banyak dikenal oleh masyarakat luas. Jika seseorang ingin membeli suatu barang atau jasa, maka orang tersebut harus mengeluarkan sejumlah uang tertentu sebagai pengganti barang atau jasa tersebut. Harga (Fandy Tjiptono, 1997: 151) bisa diungkapkan dengan berbagai istilah, misalnya tarif, sewa, bunga, premium, komisi, upah, gaji, dan sebagainya.

Istilah harga jual (Supriyono, 1989: 332) adalah sejumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Karena di sini penulis meneliti perusahaan yang bergerak di bidang jasa, yaitu jasa penyewaan mobil, maka istilah harga jual yang dipakai adalah tarif sewa.

Keputusan penentuan harga jual harus benar-benar dipertimbangkan mengingat harga jual sangat mempengaruhi daya tarik konsumen dalam pembelian.

2. Tujuan Penentuan Harga Jual

Adapun tujuan dari penetapan harga jual adalah (Murti Sumarni & John Suprihanto, 1993: 233)

a. Meningkatkan penjualan

- b. Mempertahankan dan memperbaiki *market share*
- c. Menstabilkan tingkat harga
- d. Mencapai laba maksimal
- e. Mengembalikan investasi

3. Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual

Ada lima faktor yang mempengaruhi harga jual (Basu Swastha & Ibnu Soekotjo, 1982: 184) yaitu

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 rendah, permintaan akan naik dan sebaliknya.

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.

d. Biaya

Biaya merupakan dasar dalam menentukan harga, sebab suatu tingkat harga bila tidak menutup biaya yang dikeluarkan akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

e. Tujuan Perusahaan

Penetapan harga suatu barang atau jasa sering dikaitkan dengan tujuan perusahaan karena bagaimanapun juga salah satu tujuan yang ingin dicapai perusahaan adalah memperoleh laba. Jadi harga akan selalu berpengaruh pada laba perusahaan.

4. Metode-Metode Penentuan Harga Jual

Pada umumnya harga jual produk dan jasa ditentukan oleh pertimbangan permintaan dan penawaran di pasar. Tetapi karena adanya faktor-faktor permintaan yang sulit diramalkan misalnya selera konsumen, jumlah pesaing yang memasuki pasar, dan harga jual yang ditentukan oleh pesaing mengakibatkan ketidakpastian bagi manajer dalam menentukan harga jual.

Dalam keadaan normal, harga jual suatu produk atau jasa harus mampu menutup biaya penuh dan menghasilkan laba bagi perusahaan. Istilah harga jual banyak dipergunakan oleh perusahaan manufaktur dan perusahaan dagang. Sedangkan dalam perusahaan jasa istilah harga jual sering disebut dengan tarif.

Ada 5 metode yang dipakai dalam penentuan harga jual (Mulyadi, 1997: 350), yaitu

a. Penentuan Harga Jual Normal (*Normal Pricing*)

Metode penentuan harga jual normal sering disebut dengan istilah *cost-plus pricing* yang berarti harga jual ditentukan dengan menambah laba yang diharapkan diatas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk atau jasa. Dalam keadaan normal, harga jual suatu produk atau jasa harus dapat menutup taksiran biaya penuh produk atau jasa tersebut ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual berdasarkan metode *cost-plus pricing* memperhitungkan dua unsur, yaitu taksiran biaya penuh dan laba yang diharapkan. Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan, yaitu *full costing* dan *variable costing*. Dalam pendekatan *full costing* maupun *variable costing* taksiran biaya penuh masa yang akan datang dibagi menjadi dua, yaitu biaya yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk dan biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk. Dalam penentuan harga jual, taksiran biaya penuh yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan taksiran biaya penuh yang tidak dipengaruhi secara langsung oleh volume produk dipakai untuk penghitungan persentase *markup* ditambah dengan laba yang diharapkan. Unsur kedua dalam penentuan harga jual adalah laba yang diharapkan. Laba yang diharapkan dihitung berdasarkan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa. Hal-hal yang perlu dipertimbangkan oleh manajer penentu harga dalam memperkirakan

berapa laba wajar yang diharapkan adalah *cost of capital*, risiko bisnis, dan besarnya *capital employed*.

Cost of capital

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

Risiko bisnis

Semakin besar risiko bisnis yang dihadapi oleh perusahaan, semakin besar persentase yang ditambahkan pada *cost of capital* di dalam memperhitungkan laba yang diharapkan.

Capital employed

Semakin besar investasi yang ditanamkan dalam memproduksi dan memasarkan produk atau jasa, semakin besar pula laba yang diharapkan dalam perhitungan harga jual.

Rumus perhitungan harga jual :

1) *Full costing*

Dalam pendekatan *full costing*, biaya yang berhubungan langsung dengan volume produk adalah berupa biaya produksi, sedangkan biaya yang tidak berhubungan dengan volume produk adalah berupa biaya nonproduksi. Pada penentuan harga jual dengan menggunakan pendekatan ini, harga pokok suatu produk atau jasa terdiri dari total seluruh biaya operasional yang telah dikeluarkan baik variabel maupun tetap. Tujuan memasukkan semua elemen

biaya ke dalam harga pokok menurut pendekatan ini disebabkan harga jual barang atau jasa harus mampu menutup semua biaya yang telah dikeluarkan dan memperoleh laba pada tingkat yang diinginkan.

Harga jual dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Harga jual} = \text{biaya produksi} + \% \text{ markup}$$

$$\% \text{ markup} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{biaya non produksi}}{\text{Biaya produksi}}$$

2) *Variable costing*

Dalam pendekatan *variable costing*, biaya penuh yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk adalah berupa biaya variabel, sedangkan biaya penuh yang tidak dipengaruhi secara langsung oleh volume produk adalah berupa biaya tetap. Pada penentuan harga jual menurut pendekatan ini komponen harga jual produk barang atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang merupakan biaya variabel dan biaya tetap dan meraih tingkat laba yang diinginkan.

Harga jual dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Harga jual} = \text{biaya variabel} + \% \text{ markup}$$

$$\% \text{ markup} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{laba yang diharapkan}}{\text{biaya variabel}}$$

Penggunaan pendekatan *variable costing* untuk penentuan harga jual ini karena konsep penentuan harga pokok variabel didasarkan

pemisahan biaya dalam suatu perusahaan ke dalam elemen biaya tetap dan elemen biaya variabel. Oleh karena itu biaya yang bersifat semi variabel perlu dipisahkan.

Di samping itu *variable costing* memiliki beberapa manfaat bagi manajemen dalam perencanaan laba, pengendalian biaya, pengambilan keputusan. (Mulyadi, 1993: 157)

Manfaat *Variable costing* dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek

Untuk kepentingan perencanaan laba jangka pendek, manajemen memerlukan informasi biaya yang dipisahkan menurut perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan. Biaya tetap dalam waktu jangka pendek tidak dapat berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan, sehingga hanya biaya variabel yang perlu dipertimbangkan oleh manajemen dalam pengambilan keputusan. Perencanaan laba jangka pendek dilakukan oleh manajemen pada saat penyusunan anggaran. Manajemen berkepentingan untuk menguji dampak setiap alternatif yang akan dipilih terhadap laba perusahaan. Karena dalam jangka pendek biaya tetap tidak berubah, sehingga informasi yang relevan dengan perencanaan laba jangka pendek adalah informasi yang berdampak terhadap hasil penjualan dan biaya variabel.

Manfaat *Variable Costing* dalam Pengendalian Biaya

Di dalam *variable costing*, *period costs* yang terdiri biaya yang berperilaku tetap dikumpulkan dan disajikan secara terpisah dalam laporan rugi-laba sebagai pengurang terhadap laba kontribusi. *Period costs* diharapkan tidak akan berubah dalam jangka pendek. *Period costs* mungkin terdiri dari biaya-biaya yang dianggarkan terlebih dahulu dan oleh karena itu dapat diawasi oleh manajemen.

Manfaat *Variable Costing* dalam Pengambilan Keputusan

Variable costing menyajikan data yang bermanfaat untuk pembuatan keputusan jangka pendek. Dalam pembuatan keputusan jangka pendek yang menyangkut mengenai perubahan volume kegiatan, *period costs* tidak relevan karena tidak berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan. *Variable costing* khususnya bermanfaat untuk penentuan harga jual jangka pendek.

Ditinjau dari sudut penentuan harga, pada metode *full costing* harga jual harus dapat menutup total biaya termasuk biaya tetap di dalamnya. Sedangkan dalam *variable costing*, apabila harga jual telah menghasilkan laba kontribusi guna menutup biaya tetap adalah lebih baik daripada harga jual yang tidak menghasilkan laba kontribusi sama sekali.

b. Penentuan Harga Jual dalam *Cost-Type Contract (Cost-Type Contract Pricing)*

Cost-type contract adalah kontrak pembuatan produk atau jasa dimana 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. Dalam *cost-type contract*, biaya penuh masa lalu dipakai sebagai dasar penentuan harga jual.

c. Penentuan Harga Jual Waktu dan Bahan (*Time and Material Pricing*)

Metode penentuan harga jual ini digunakan oleh perusahaan bengkel mobil, dok kapal, dan perusahaan lain yang menjual jasa reparasi dan bahan dan suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasa.

d. Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus (*Special Order Pricing*)

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan diluar pesanan reguler perusahaan. Dalam pesanan khusus ini konsumen meminta harga dibawah harga jual normal karena biasanya jumlah yang dipesan konsumen besar.

Pada dasarnya jika harga yang diminta oleh pemesan (harga jual pesanan khusus) lebih besar dari biaya diferensial yang berupa biaya variabel untuk memproduksi dan memasarkan pesanan khusus tersebut, maka pesanan khusus dapat dipertimbangkan untuk diterima. Biaya diferensial yang dipakai sebagai landasan penentuan harga jual pesanan khusus dapat pula terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap, manakala pesanan khusus diperkirakan menyebabkan perubahan volume kegiatan melampaui kisar perubahan yang menjadikan biaya tetap bertambah.

- e. Pesanan Harga Jual Produk atau Jasa yang Dihasilkan oleh Perusahaan yang Diatur dengan Peraturan Pemerintah

Dalam penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan yang diatur dengan peraturan pemerintah, biaya penuh masa yang akan datang yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual tersebut dihitung dengan menggunakan pendekatan *full costing*.

5. Kebijakan Penentuan Harga jJual

- a. Keputusan tentang Tingkat Harga

Ada tiga alternatif untuk pengambilan keputusan harga jual dikaitkan dengan persaingan (Winardi, 1989: 128), yaitu

1) Di atas persaingan (*above competition*)

Apabila harga produk yang berangkutan berada jauh di atas harga produk pesaing, maka kualitas produk harus sedemikian rupa sehingga konsumen yakin bahwa nilai yang dikandung oleh produk tersebut sesuai dengan harganya.

2) Sama dengan persaingan (*equal to competition*)

Dengan menetapkan harga sesuai dengan saingan tidak menimbulkan reaksi pihak lain untuk menurunkan harga sehingga kemungkinan perang tidak ada.

3) Dibawah persaingan (*bellow competition*)

Ada perusahaan yang menggunakan siasat ini sewaktu perusahaan tersebut memasuki pasaran baru, apabila mereka berupaya untuk mendapatkan pangsa pasar yang lebih besar.

b. Kebijakan Dasar

Penentuan harga jual dapat berpedoman pada kebijakan-kebijakan tertentu yang juga berkaitan dengan harga. Kebijakan-kebijakan tersebut meliputi (Rewoldt, Scott, Warshaw, 1991: 45) :

1) Kebijakan harga tunggal

Dalam kebijakan harga tunggal hanya ada satu harga untuk pembeli, kapanpun waktu pembayarannya serta berapa jumlahnya

2) Kebijakan satu harga

Kebijakan satu harga adalah kebijakan di mana penjual menetapkan harga yang sama untuk setiap pembeli berdasarkan syarat-syarat yang sama. Kebijakan ini tidak sama dengan kebijakan harga tunggal. Dalam kebijakan satu harga, harga yang ditetapkan berbeda-beda, tetapi perbedaan ini menunjukkan perbedaan kuantitas yang dibeli, perbedaan waktu dan kondisi-kondisi yang relevan lainnya dari pembelian itu.

3) Kebijakan harga berubah-ubah

Dalam kebijakan ini pengaturan harga antara penjual dan pembeli merupakan hasil perundingan langsung.

c. Kebijakan potongan harga

Kebijakan potongan harga merupakan salah satu kebijakan yang digunakan perusahaan. Dengan adanya kebijakan ini konsumen menjadi tertarik untuk membeli suatu produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan.

Ada empat pemberian potongan harga (Niti Semito, 1985: 76), yaitu

1) Potongan harga karena jumlah

Dalam potongan ini perusahaan memberikan syarat-syarat tertentu yaitu bila jumlah setiap pembelian dilakukan minimal sesuai yang ditetapkan. Kebijakan ini dilakukan dengan tujuan agar pembeli terdorong untuk membeli setiap kali pembelian dalam jumlah yang besar.

2) Potongan karena cara pembayaran

Potongan ini biasanya didasarkan pada syarat pembayaran tertentu. Tujuan pemberian potongan ini agar pembeli terdorong melakukan pembelian dengan kontan atau jatuh tempo yang lebih pendek.

3) Potongan harga karena pedagang

Potongan ini diberikan kepada pedagang, baik itu agen, grosir maupun pengecer. Dengan memberikan potongan ini pedagang-pedagang tersebut akan memberikan potongan juga kepada pedagang-pedagang lain untuk biaya operasi dan untuk keuntungan atas ikut sertanya menjualkan barang atau jasa tersebut.

4) Potongan karena langganan

Potongan ini diberikan kepada mereka yang sudah dianggap langganan baik dan setia atau mereka yang diperkirakan dapat menjadi langganan. Tujuan perusahaan memberikan potongan ini adalah untuk mengikat langganan agar jangan pindah ke perusahaan lain.

d. Sasaran pembedaan harga

Sasaran atau tujuan umum pembedaan harga (Rewoldt, Scott, Warshaw, 1991: 48) adalah :

1) Mengubah pembelian

Para penjual menggunakan harga-harga yang berbeda untuk mengubah pola pembelian, misalnya dengan menurunkan harga untuk memancing langganan membeli lebih banyak.

2) Segmentasi pasar

Pembedaan harga dapat dilakukan untuk merebut segmen-segmen pasar yang berbeda elastisitasnya.

3) Perluasan pasar

Dengan menawarkan harga-harga yang lebih rendah kepada para langganan untuk produk yang rendah nilai pakainya, maka pasar untuk suatu barang atau jasa dapat diperluas.

4) Pemanfaatan kelebihan kapasitas

Pembedaan harga untuk meningkatkan volume penjualan dapat menggunakan kelebihan kapasitas produksi dan kapasitas pemasaran.

5) Penyelenggaraan strategi saluran

Pembedaan harga merupakan satu alat penting bagi perusahaan dalam melaksanakan strategi pemasaran dalam saluran distribusi.

Pembedaan harga dapat merangsang saluran tertentu untuk giat memproduksi produk tersebut.

B. Biaya

1. Pengertian biaya

Biaya (Mulyadi, 1993: 8) adalah pengorbanan sumber ekonomis, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Definisi biaya di atas tidak hanya menyangkut biaya yang telah terjadi di masa lalu tetapi meliputi juga biaya yang kemungkinan akan terjadi di masa yang akan datang.

2. Penggolongan biaya

Penggolongan biaya (Mulyadi, 1993: 14) adalah sebagai berikut

- a. Penggolongan biaya atas dasar objek pengeluaran
- b. Penggolongan biaya atas dasar fungsi-fungsi pokok dalam perusahaan
(*functional cost classification*)
- c. Penggolongan biaya atas dasar hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai
- d. Penggolongan biaya sesuai dengan tingkah lakunya terhadap perubahan volume kegiatan.
- e. Penggolongan biaya atas dasar waktu

3. Perilaku biaya

Berdasarkan perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya dapat dibagi dibagi menjadi tiga golongan (Mulyadi, 1993: 507), yaitu

- a. Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran perubahan volume kegiatan tertentu.

b. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

c. Biaya semi variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel di dalamnya. Jumlah totalnya berubah sesuai dengan tingkat kegiatan tetapi perubahannya tidak proporsional.

4. Metode Pemisahan Biaya Semi Variabel ke Dalam Komponen Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Untuk memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dapat digunakan pendekatan intuisi, pendekatan *engineering*, dan pendekatan biaya sesungguhnya masa lalu (Supriyono, 1993: 422).

Pada pendekatan intuisi, penggolongan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dengan meneliti kegiatan, adanya surat-surat keputusan manajemen dan kontrak-kontrak perjanjian dengan pihak lain. Dalam situasi tertentu dimana suatu elemen biaya sifatnya kompleks, maka pendekatan ini peka terhadap suatu kesalahan penggabungan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Pendekatan *engineering* adalah suatu pendekatan dengan mengestimasi biaya dengan cara mengidentifikasi hubungan antara kegiatan dengan biaya. Pendekatan ini meskipun dapat menentukan variabilitas biaya dengan relatif teliti tetapi seringkali

memerlukan biaya yang terlalu mahal. Untuk mengatasi masalah tersebut dipakai pendekatan perilaku biaya sesungguhnya masa lalu untuk menaksir biaya masa datang.

Dalam pendekatan perilaku biaya sesungguhnya masa lalu, untuk menentukan biaya tetap dan biaya variabel dari suatu biaya dilakukan dengan menganalisis volume perubahan kegiatan dalam masa yang sama. Asumsi dasar dari pendekatan perilaku biaya sesungguhnya masa lalu adalah bahwa biaya masa datang akan mempunyai perilaku biaya yang sama dengan biaya masa lalu.

Ada beberapa metode pemisahan biaya semi variabel atas dasar pendekatan perilaku biaya sesungguhnya masa lalu (Mulyadi, 1985: 63)

a. Metode Titik Tertinggi dan Titik Terendah (*High and Low Point Method*)

Pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dilakukan dengan mengadakan perbandingan suatu biaya yang tingkat kegiatannya paling tinggi dan paling rendah di masa lalu. Penghitungan dilakukan dengan mencari selisih biaya yang terjadi pada kegiatan yang paling tinggi dan paling rendah, sehingga diperoleh biaya variabel.

b. Metode Biaya Bersiap (*Standby Cost Method*)

Metode biaya bersiap adalah metode pemisahan biaya tetap dan biaya variabel dengan menghitung besarnya biaya pada keadaan di mana

perusahaan ditutup untuk sementara, tapi dalam keadaan siap berproduksi.

c. Metode Kuadrat Terkecil (*Last-Square Method*)

Metode ini mengasumsikan bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan $y = a + bx$, di mana y merupakan variabel tidak bebas (*dependent variable*), yaitu variabel yang perubahannya ditentukan oleh perubahan pada variabel x yang merupakan variabel bebas (*independent variable*). Variabel y menunjukkan biaya, sedang variabel x menunjukkan volume kegiatan. Dalam persamaan tersebut a menunjukkan unsur biaya tetap dalam variabel y , sedang b menunjukkan unsur biaya variabelnya.

Rumus perhitungan a dan b adalah sebagai berikut :

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

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, 1987: 522), yaitu

1. Perencanaan tingkat laba bersih dari penjualan

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

2. Perencanaan tingkat laba bersih dari biaya variabel

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

3. Perencanaan tingkat laba bersih

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total biaya variabel} + \text{total biaya tetap}} \times 100\%$$

D. Jasa

1. Pengertian jasa

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

2. Karakteristik jasa

Jasa memiliki karakteristik utama yang membedakan dengan produk (Fandy Tjiptono, 1997: 105) :

- a. Tidak berwujud (*intangibility*)

Konsep ini memiliki dua pengertian, yaitu :

- 1) Sesuatu yang tidak dapat disentuh dan tidak dapat dirasakan
 - 2) Sesuatu yang tidak dapat dengan mudah didefinisikan
- b. Tidak dapat dipisahkan (*inseparability*)
- Umumnya jasa diproduksi dan dikonsumsi pada waktu yang bersamaan. Barang umumnya diproduksi, dijual, baru kemudian dikonsumsi. Sedangkan jasa biasanya dijual dulu, baru kemudian diproduksi dan dikonsumsi.
- c. Berubah-ubah (*variability*)
- Jasa bersifat sangat variabel, artinya banyak variasi bentuk, kualitas dan jenis, tergantung pada siapa, kapan, dan di mana jasa tersebut dihasilkan.
- d. Daya tahan (*perishability*)
- Jasa jelas tidak dapat disimpan. Jasa merupakan komoditas yang tidak tahan lama dan tidak dapat disimpan.
3. Ruang lingkup jasa
- Menurut Willian J. Stanton (1986: 221) jasa dapat digolongkan menjadi :
- a. Perumahan (termasuk tarif sewa hotel, motel, rumah flat/apartemen, rumah dan usaha tani/farm).
 - b. Usaha rumah tangga (termasuk jasa listrik, air minum, perbaikan rumah, reparasi alat-alat rumah tangga, perawatan kebun, dan pembersihan rumah).

- c. Rekreasi (termasuk penyewaan dan reparasi peralatan untuk ikut serta dalam kegiatan rekreasi dan hiburan, juga ijin memasuki gelanggang hiburan, rekreasi dan kesenangan).
- d. Perawatan pribadi (termasuk binatu pakaian/laundry, *dry cleaning* dan perawatan kecantikan).
- e. Perawatan medis dan kesehatan (termasuk semua jasa medis, perawatan gigi, perawatan sakit, opname di rumah sakit, perawatan penglihatan dan jasa kesehatan lainnya).
- f. Pendidikan pribadi
- g. Jasa bisnis dan profesi (termasuk jasa hukum, akunting, konsultasi manajemen, dan jasa komputer).
- h. Jasa asuransi dan finansial (termasuk asuransi personal dan bisnis, jasa kredit dan pinjaman, nasehat individu dan konsultasi pajak).
- i. Angkutan (termasuk jasa angkutan barang dan penumpang oleh pengangkutan umum, reparasi dan penyewaan mobil).
- j. Komunikasi (termasuk jasa telepon, telegram dan jasa komunikasi bisnis yang khusus).

E. Sewa Menyewa

1. Pengertian sewa menyewa

Pengertian perjanjian sewa menyewa menurut pasal 1548 KUH Perdata ialah suatu perjanjian di mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk memberikan kepada pihak kedua kenikmatan dari suatu benda selama



waktu tertentu dengan pembayaran suatu harga yang oleh pihak yang disebutkan terakhir itu disanggupi pembayarannya. Jadi unsur terpenting dalam perjanjian sewa menyewa adalah kenikmatan dari suatu barang yang disewakan dan harga sewa.

2. Kewajiban Orang yang Menyewakan

Kewajiban orang yang menyewakan antara lain :

- a. Menyerahkan kenikmatan atau pemakaian suatu barang yang disewakan kepada penyewa.
- b. Memelihara sebaik-baiknya barang yang dibawa supaya si penyewa dapat mempergunakan barang yang disewa sesuai dengan tujuan perjanjian sewa menyewa.
- c. Menjaga jangan sampai ada gangguan dari pihak ketiga terhadap barang yang disewa.

3. Kewajiban Penyewa

Kewajiban penyewa antara lain :

- a. Mempergunakan barang yang disewa sesuai dengan tujuan perjanjian sewa menyewa.
- b. Membayar harga sewa pada waktu yang telah ditetapkan.
- c. Menyerahkan kembali barang yang disewa setelah perjanjian sewa menyewa berakhir dalam keadaan seperti pada ketika menerima barang.
- d. Sanggup mengganti kerugian karena kerusakan yang terjadi pada waktu selama perjanjian sewa menyewa, kecuali ia dapat membuktikan bahwa hal itu terjadi tidak karena kesalahannya.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan penulis adalah studi kasus yaitu jenis penelitian yang dilakukan terhadap suatu perusahaan yang telah ditentukan sebagai tempat penelitian. Sehingga kesimpulan yang ditarik hanya berlaku pada perusahaan yang bersangkutan.

B. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah manager perusahaan dan bagian pelayanan jasa.

2. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah metode penentuan tarif sewa mobil dan biaya-biaya yang terkait dalam penentuan tarif sewa mobil.

C. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan di Perusahaan Gangsar *Car Rental* Jl. Miliran No. 36 Yogyakarta.

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan selama Bulan Desember 2000 – Februari 2001.

D. Data Yang Dicari

1. Gambaran umum perusahaan
2. Data biaya yang menjadi dasar penentuan tarif sewa mobil tahun 2001 yang ditetapkan tahun 2000
3. Data persentase laba yang diharapkan
4. Data langkah-langkah penentuan tarif sewa mobil
5. Data tarif sewa mobil tahun 2001
6. Data jumlah penyewaan mobil tahun 2000
7. Data atau informasi lain yang berhubungan dengan penentuan tarif sewa mobil

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengadakan tanya jawab langsung dengan pimpinan dan staf perusahaan. Teknik ini untuk melengkapi data.
2. Dokumentasi, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengutip atau menyalin data-data yang ada dalam perusahaan. Teknik ini untuk memperoleh data, catatan serta arsip yang dapat mendukung analisis data.

F. Teknik Analisis Data

1. Teknik Deskriptif, yaitu menyajikan data dari hasil penelitian mengenai elemen-elemen yang berhubungan dengan penentuan tarif sewa mobil.

Teknik ini digunakan untuk menjawab masalah pertama. Adapun langkahnya adalah peneliti mendiskripsikan bagaimana tarif sewa mobil di Perusahaan Gangsar *Car Rental*. Apakah Perusahaan Gangsar *Car Rental* telah memisahkan biaya tetap dan biaya variabel, bila sudah, apa saja yang jadi komponennya. Berapa laba yang diharapkan. Metode apa yang dipakai dalam penentuan tarif.

Pendiskripsikan data-data di atas dapat dipakai untuk mengetahui bagaimana penentuan tarif sewa mobil di Perusahaan Gangsar *Car Rental*.

2. Teknik Komparatif, yaitu memahami data-data dan membandingkan antara hasil temuan di lapangan dengan teori yang ada. Metode yang digunakan dalam penentuan tarif adalah metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *variable costing*. Teknik ini digunakan untuk menjawab masalah kedua. Adapun langkah-langkahnya adalah sebagai berikut :

- a. Biaya semi variabel dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan metode kuadrat terkecil. Penggunaan metode ini karena metode ini bersifat obyektif, memakai semua data, dan dapat menyelenggarakan informasi statistik tambahan yang dapat dipakai menaksir biaya (Supriyono, 1987: 431).

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

- b. Menghitung besarnya laba yang diharapkan

Laba yang diharapkan = ROI x Aktiva penuh

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba}}{\text{Total Aktiva}}$$

- c. Menghitung Persentase *markup*:

$$\% \text{ Markup} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{biaya tetap}}{\text{total biaya variabel}}$$

- d. Tarif sewa mobil dihitung dengan menambahkan total biaya variabel dengan % *markup*.

Setelah mengetahui besarnya tarif menurut kajian teori, peneliti kemudian membandingkan hasil perhitungan dengan tarif sewa mobil pada Perusahaan Gangsar *Car Rental* dan menentukan apakah harga jual yang diterapkan oleh Perusahaan Gangsar *Car Rental* sudah tepat atau belum, dengan batas toleransi :

- Selisih harga jual antara harga jual yang diterapkan dalam perusahaan dengan harga jual hasil perhitungan menurut teori ditetapkan lebih kecil atau sama dengan 5% untuk kriteria tepat.
- Selisih harga jual antara harga jual yang diterapkan dalam perusahaan dengan harga jual hasil perhitungan menurut teori ditetapkan lebih besar dari 5% untuk kriteria tidak tepat.

Angka-angka tersebut di atas diambil berdasarkan batas-batas penyimpangan yang lazim dapat diterima.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan

Gangsar *Car Rental* merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa transportasi yang spesifikasinya persewaan kendaraan, dalam hal ini adalah mobil. Gangsar *Car Rental* resmi berdiri pada bulan Februari 1995 dengan surat ijin usaha nomor : 503-S. 181 / 533. A1/ 95. Berdirinya Gangsar *Car Rental* atas prakarsa dari Bapak Hani Subagyo S.H. K.N. Tetapi karena kesibukan Beliau, maka untuk operasional perusahaan tugas-tugas Bapak Hani Subagyo diserahkan kepada Bapak Rahadian, S.H, dan apabila ada hal-hal yang penting Bapak Rahadian tetap berkonsultasi kepada Bapak Hani Subagyo selaku pimpinan perusahaan.

Guna memperlancar kegiatan sehari-hari Gangsar *Car Rental*, maka dibuka kantor perusahaan yang terletak di Jl. Miliran No. 36 Yogyakarta. Gangsar *Car Rental* tersebut berdiri di atas tanah seluas 700 meter persegi. Pemilihan lokasi gedung kantor tersebut karena selain mempunyai garasi yang cukup luas juga mempunyai letak yang cukup strategis untuk mendukung pemasaran produk jasa yang ditawarkan.

Pada awalnya Gangsar *Car Rental* hanya mempunyai dua unit kendaraan yang dapat disewa. Setelah berjalan beberapa waktu perusahaan telah berhasil berkembang seiring dengan tumbuhnya minat masyarakat untuk menyewa kendaraan untuk berbagai keperluan. Perkembangan perusahaan dapat dilihat

dari bertambahnya jumlah armada kendaraan yang dapat disewa. Perusahaan secara bertahap telah berhasil memperbaharui serta menambah jumlah armada kendaraan yang dimiliki, dari awalnya hanya memiliki dua unit kendaraan sampai sekarang memiliki tujuh unit kendaraan.

Tabel IV.1
Jumlah Mobil dari Tahun 1995-2000

Tahun	Jenis Mobil	Jumlah
1995	Suzuki Katana GX	1
	Suzuki Futura	1
1996	Super Kijang	1
1997	Super Kijang G	1
	Super Kijang G 1.8	1
1998	Kijang MCV	1
1999	Super Kijang G 1.8	1
2000	-	-
	Total	7

Sumber : Gangsar *Car Rental*

Selain dapat dilihat dari bertambahnya jumlah armada, perkembangan perusahaan juga dapat dilihat dari bertambahnya jumlah konsumen akibat dari promosi yang dilakukan oleh Gangsar *Car Rental*

Tabel IV.2
Jumlah Sewa Dari Tahun 1995-2000

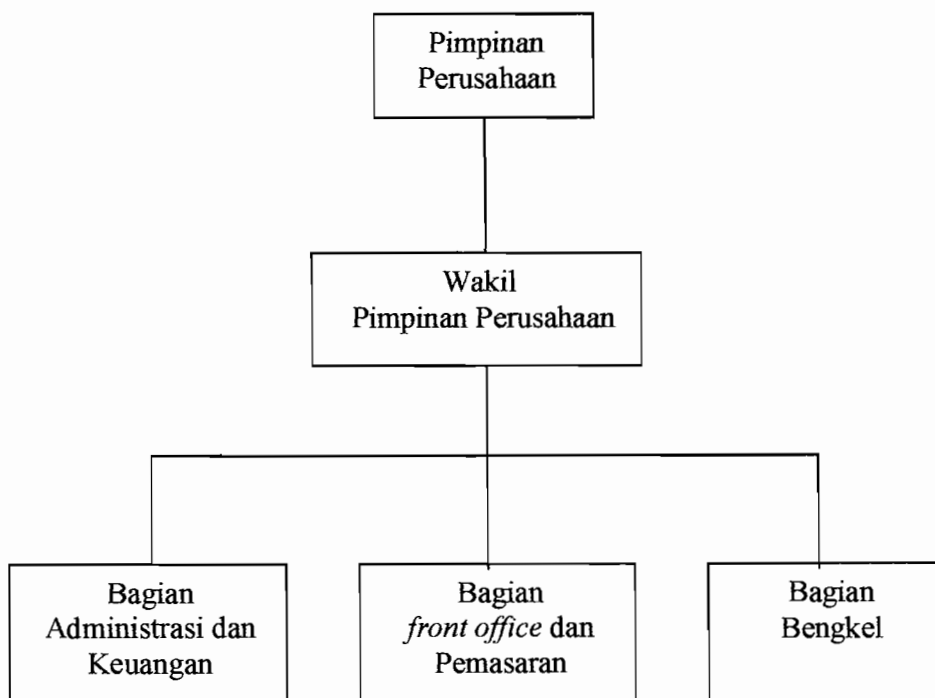
Tahun	Jumlah Sewa
1995	272
1996	403
1997	674
1998	796
1999	827
2000	952

Sumber : Gangsar *Car Rental*

B. Struktur Organisasi

Guna memperlancar dan mempermudah pelaksanaan tugas dan fungsinya dengan baik maka perlu adanya struktur organisasi perusahaan yang jelas dan baik. Adanya struktur organisasi yang jelas akan membantu karyawan untuk semakin mengerti dan memahami tugas-tugas apa yang harus dikerjakan. Struktur organisasi yang digunakan oleh Gangsar *Car Rental* adalah struktur organisasi yang berbentuk garis, dengan kekuasaan tertinggi terletak pada pemilik perusahaan. Terdapat tiga bagian operasional perusahaan yang disebut sebagai staf perusahaan, yaitu bagian administrasi dan keuangan, bagian *front office* dan pemasaran, dan bagian bengkel.

Adapun struktur organisasi Gangsar *Car Rental* adalah sebagai berikut:



Sumber : Gangsar *Car Rental*

Gambar 1. Bagan Struktur Organisasi Gangsar *Car Rental* Yogyakarta

Tugas dari masing-masing bagian adalah :

1. Pimpinan Perusahaan

Tugasnya adalah

- a. Bertanggung jawab penuh untuk memimpin perusahaan.
- b. Merencanakan, mengatur, dan mengkoordinasikan kegiatan perusahaan.
- c. Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan kegiatan.
- d. Membuat keputusan untuk semua masalah yang timbul di perusahaan.

2. Wakil Pimpinan Perusahaan

Tugasnya adalah

- a. Membantu pimpinan dalam mengkoordinasi kegiatan perusahaan.
- b. Menggantikan tugas pimpinan bila pimpinan tidak berada di kantor.

3. Bagian Administrasi dan Keuangan

Bagian ini mempunyai tugas melaksanakan semua tugas administrasi, keuangan, pencatatan, dan pembukuan perusahaan.

4. Bagian *Front Office* dan Pemasaran

Tugasnya adalah

- a. Melayani konsumen yang meliputi kepuasan service dan meneliti kelengkapan syarat-syarat menyewa, yaitu kartu keluarga, KTP, STNK, BPKB motor.

b. Melakukan pemasaran terhadap jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Sarana yang digunakan adalah melalui brosur dan memasang iklan di Koran Bernas.

5. Bagian Bengkel

Bagian bengkel ini mempunyai tugas untuk melaksanakan kegiatan reparasi atau *service*.

C. Personalia

Perusahaan Gangsar *Car Rental* mempunyai beberapa karyawan. Karyawan di Perusahaan Gangsar *Car Rental* terbagi dalam dua macam, yaitu karyawan tetap dan karyawan tidak tetap. Karyawan tetap adalah karyawan yang setiap hari hadir dan melakukan tugasnya untuk memperlancar jalannya perusahaan serta mendapatkan gaji setiap bulannya. Jumlah karyawan tetap ada 9 orang yang terdiri dari 2 wanita dan 7 pria. Sedangkan karyawan tidak tetap terdiri dari 5 orang yang bekerja sebagai sopir. Karyawan tidak tetap ini bekerja apabila seorang penyewa membutuhkan sopir.

Jumlah karyawan tetap untuk masing-masing bagian adalah :

Pimpinan perusahaan	: 1 orang
Wakil pimpinan perusahaan	: 1 orang
Bagian administrasi dan keuangan	: 2 orang
Bagian <i>front office</i> dan pemasaran	: 3 orang
Bagian bengkel	: 2 orang

Jam kerja bagi karyawan tetap adalah Senin sampai Minggu dari pukul 07.00 WIB sampai 21.00 WIB. Pengaturan jam kerja bagi karyawan terbagi dlm 2 *shift*, yaitu *shift* pagi pukul 07.00-15.00 WIB dan *shift* siang pukul 13.00-21.00 WIB. Gangsar *Car Rental* merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa, maka pada hari Minggu dan hari besar kegiatan usaha masih terus berjalan. Tetapi bukan berarti karyawan tidak memiliki hari libur. Setiap bulan karyawan diberi hak untuk libur empat kali dengan pengaturan tersendiri oleh karyawannya.

Untuk merekrut atau mendapatkan karyawan, Gangsar *Car Rental* tidak mempublikasikan di media cetak melainkan lebih percaya pada orang-orang yang sudah lama dikenalnya dengan baik dan dianggap mampu bekerja di bidangnya, berpenampilan rapi, jujur, dan pekerjaannya bagus.

Sistem penggajian untuk karyawan tetap adalah gaji bulanan yaitu gaji yang diberikan kepada karyawan setiap bulan sekali. Sedangkan untuk karyawan tidak tetap upah diberikan setelah mereka selesai melakukan tugasnya. Karyawan pada Gangsar *Car Rental* tidak diikutsertakan dalam jamsostek karena karyawan pada perusahaan ini jumlahnya kurang dari sepuluh orang. Cara kekeluargaan dipakai untuk menyelesaikan segala masalah yang timbul pada karyawan.

D. Pemasaran

Karena banyaknya persewaan mobil yang ada di Yogyakarta, maka setiap persewaan mobil harus berusaha mengatasi persaingan. Demikian juga halnya

dengan Gangsar *Car Rental*. Untuk mengatasi persaingan dan memperlancar kegiatan jalannya perusahaan dan juga agar Gangsar *Car Rental* ini lebih dikenal oleh masyarakat, maka perusahaan memutuskan untuk melakukan kegiatan promosi.

Adapun kegiatan promosi yang dilakukan oleh Gangsar *Car Rental* adalah sebagai berikut :

1. Periklanan

Kegiatan ini dimaksudkan untuk memberi informasi kepada masyarakat bahwa perusahaan memberikan pelayanan jasa. Dalam usahanya untuk memperkenalkan pelayanan jasa kepada masyarakat, Gangsar *Car Rental* menggunakan media cetak. Media cetak yang digunakan oleh Gangsar *Car Rental* sampai saat ini adalah Bernas.

2. Promosi langsung

Yang dimaksud dengan promosi langsung di sini adalah promosi dari mulut ke mulut.

Promosi yang dilakukan oleh Gangsar *Car Rental* sangat menunjang berkembangnya usaha persewaan mobil ini.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Seperti yang telah dikemukakan dalam bab sebelumnya, bahwa teknik analisis yang digunakan adalah teknik deskriptif dan teknik analisis komparatif. Teknik deskriptif digunakan untuk menyajikan data yang ada mengenai elemen-elemen yang berhubungan dengan penentuan harga jual di *Gangsar Car Rental*. Sedangkan teknik analisis komparatif digunakan untuk membandingkan hasil temuan lapangan dengan teori yang digunakan peneliti.

A. Penentuan Tarif Sewa Mobil di *Gangsar Car Rental*

Gangsar Car Rental adalah perusahaan yang bergerak di bidang usaha jasa persewaan kendaraan, yaitu mobil. Hal-hal yang dipertimbangkan *Gangsar Car Rental* dalam menentukan tarif sewa mobil adalah sebagai berikut:

1. Menghitung biaya-biaya yang terjadi. Biaya tersebut adalah biaya operasional mobil yang terdiri dari biaya depresiasi mobil, biaya pemeliharaan dan perawatan, biaya lain-lain, biaya surat-surat kendaraan (STNK), biaya sopir serta biaya operasional kantor.
2. Melihat standar tarif sewa mobil pada umumnya. Hal ini dimaksudkan sebagai gambaran bagi perusahaan untuk memudahkan dalam menentukan tarif agar tarif yang ditentukan tidak terlalu tinggi ataupun terlalu rendah.

3. Menentukan laba yang diharapkan. Besarnya laba yang ditetapkan oleh perusahaan adalah 30% dari total biaya.

Tarif sewa mobil pada Gangsar *Car Rental* yang terdiri dari biaya-biaya tersebut dirancang untuk satu kali sewa dengan jangka waktu 12 jam. Bagaimana biaya-biaya tersebut terjadi tidak dapat dijabarkan oleh penulis karena data yang didapat merupakan data yang sudah jadi. Biaya-biaya tersebut adalah:

1. Biaya depresiasi mobil

Biaya depresiasi mobil ini dapat digolongkan ke dalam jenis biaya tetap, karena biaya ini tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan.

Tabel V.I menunjukkan biaya depresiasi setiap mobil.

Tabel V.1
Biaya Depresiasi Mobil Tahun 2000

Jenis Mobil	Depresiasi per Tahun
1. Suzuki Katana GX	Rp. 1.800.000,00
2. Suzuki Futura	Rp. 2.000.000,00
3. Super Kijang	Rp. 2.000.000,00
4. Super Kijang G	Rp. 3.400.000,00
5. Super Kijang G 1.8	Rp. 3.600.000,00
6. Kijang MCV	Rp. 5.600.000,00
7. Super Kijang G 1.8	Rp. 3.700.000,00

Sumber : Gangsar *Car Rental*

2. Biaya perawatan dan pemeliharaan mobil

Biaya perawatan dan pemeliharaan mobil ini merupakan biaya yang dikeluarkan untuk perawatan dan pemeliharaan fasilitas mobil. Hal ini ditujukan agar kendaraan siap digunakan setiap saat. Biaya ini dapat digolongkan ke dalam jenis biaya tetap, karena biaya ini telah dianggarkan besarnya relatif sama tiap periodenya sebesar Rp. 2.400.000,00.

3. Biaya sopir

Biaya sopir ini merupakan biaya yang dikeluarkan untuk upah sopir sekali sewa untuk satu orang pelanggan. Biaya ini dapat digolongkan ke dalam biaya variabel, karena besarnya biaya ini dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan perusahaan. Besarnya biaya sopir adalah Rp 30.000,00 untuk 12 jam pemakaian.

4. Biaya surat-surat kendaraan (STNK)

Biaya surat-surat kendaraan merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan setiap tahunnya untuk membayar biaya perpanjangan STNK masing-masing mobil. Biaya surat-surat kendaraan dapat digolongkan ke dalam biaya tetap.

Berikut ini disajikan biaya yang telah di keluarkan untuk perpanjangan surat-surat kendaraan (STNK):

Tabel V.2
Biaya Surat-Surat Kendaraan (STNK) Tahun 2000

Jenis Mobil	Biaya STNK per Mobil
1. Suzuki Katana GX	Rp. 300.000,00
2. Suzuki Futura	Rp. 320.000,00
3. Super Kijang	Rp. 360.000,00
4. Super Kijang G	Rp. 560.000,00
5. Super Kijang G 1.8	Rp. 560.000,00
6. Kijang MCV	Rp. 680.000,00
7. Super Kijang G 1.8	Rp. 580.000,00

Sumber : Gangsar *Car Rental*

5. Biaya lain-lain

Biaya lain-lain adalah biaya yang dipergunakan untuk berjaga-jaga apabila terjadi suatu hal yang tidak dikehendaki pada mobil. Biaya ini dapat

digolongkan ke dalam jenis biaya tetap, karena biaya ini telah dianggarkan yang besarnya relatif sama tiap periodenya, yaitu sebesar Rp 2.000.000,00

6. Biaya operasional kantor

Biaya operasional kantor adalah biaya yang dipergunakan untuk melaksanakan kegiatan kantor sehari-hari. Besarnya biaya operasional adalah 15% dari semua biaya yang dikeluarkan.

Perhitungan tarif sewa mobil dalam *Gangsar Car Rental* hanya didasarkan pada biaya-biaya yang mempunyai hubungan langsung dengan pemakaian sewa. Biaya-biaya tersebut adalah biaya depresiasi mobil, biaya sopir, biaya STNK, biaya lain-lain, dan biaya operasional kantor sebesar 15% dari semua biaya yang berpengaruh secara langsung pada sewa mobil. Perusahaan juga menetapkan laba sebesar 30% dari total biaya. Sedangkan biaya bahan bakar ditanggung oleh penyewa.

Berikut ini disajikan beberapa macam mobil yang disewakan pada tahun 2001 dan perhitungan tarifnya untuk 12 jam pemakaian menurut perusahaan.

1. SUZUKI KATANA GX

Biaya depresiasi mobil	Rp. 1.800.000,00
Biaya pemeliharaan dan perawatan	Rp. 2.400.000,00
Biaya lain-lain	Rp. 2.000.000,00
Biaya surat-surat kendaraan (STNK)	Rp. 300.000,00
	+ _____
Biaya operasional kendaraan	Rp. 6.500.000,00

Target volume jasa dalam 1 tahun (120 kali sewa)	<u>120</u> :
	Rp. 54.166,67
Biaya sopir	<u>Rp. 30.000,00</u> +
	Rp. 84.166,67
Biaya operasional kantor (15% \times Rp 84.166,67)	Rp. 12.625,00
	<u>Rp. 96.791,67</u> +
Target laba (30% x Rp 96.791,67)	<u>Rp. 29.037,50</u> +
Tarif satu kali sewa (12 jam pemakaian)	Rp. 125.829,17
Dibulatkan	Rp. 125.000,00

2. . SUZUKI FUTURA

Biaya depresiasi mobil	Rp. 2.000.000,00
Biaya pemeliharaan dan perawatan	Rp. 2.400.000,00
Biaya lain-lain	Rp. 2.000.000,00
Biaya surat-surat kendaraan (STNK)	<u>Rp. 320.000,00</u> +
Biaya operasional kendaraan	Rp. 6.720.000,00
Target volume jasa dalam 1 tahun (120 kali sewa)	<u>120</u> :
	Rp. 56.000,00
Biaya sopir	<u>Rp. 30.000,00</u> +
	Rp. 86.000,00
Biaya operasional kantor (15% \times Rp. 86.000,00)	Rp. 12.900,00
	<u>Rp. 98.900,00</u> +
Target laba (30% x Rp. 98.900,00)	<u>Rp. 26.970,00</u> +

Tarif satu kali sewa (12 jam pemakaian)	Rp. 128.570,00
Dibulatkan	Rp. 130.000,00

3. SUPER KIJANG

Biaya depresiasi mobil	Rp. 2.000.000,00
Biaya pemeliharaan dan perawatan	Rp. 2.400.000,00
Biaya lain-lain	Rp. 2.000.000,00
Biaya surat-surat kendaraan (STNK)	Rp. 360.000,00
	+ _____
Biaya operasional kendaraan	Rp. 6.760.000,00
Target volume jasa dalam 1 tahun (120 kali sewa)	120
	_____ :
	Rp. 56.333,33
Biaya sopir	Rp. 30.000,00
	+ _____
	Rp. 86.333,33
Biaya operasional kantor (15% x Rp. 86.333,33)	Rp. 12.950,00
	+ _____
	Rp. 99.283,33
Target laba (30% x Rp. 99.283,33)	Rp. 29.785,00
	+ _____
Tarif satu kali sewa (12 jam pemakaian)	Rp. 129.068,33
Dibulatkan	Rp. 130.000,00

4. SUPER KIJANG G

Biaya depresiasi mobil	Rp. 3.400.000,00
Biaya pemeliharaan dan perawatan	Rp. 2.400.000,00

Biaya lain-lain	Rp. 2.000.000,00	
Biaya surat-surat kendaraan (STNK)	<u>Rp. 560.000,00</u>	+
Biaya operasional kendaraan		Rp. 8.360.000,00
Target volume jasa dalam 1 tahun (120 kali sewa)		<u>120</u> :
		Rp. 69.666,67
Biaya sopir	<u>Rp. 30.000,00</u>	+
		Rp. 99.666,67
Biaya operasional kantor (15% x Rp. 99.666,67)	Rp. 14.950,00	<u>+</u>
		Rp. 114.616,67
Target laba (30% x Rp 114.616,67)	Rp. 34.385,00	<u>+</u>
Tarif satu kali sewa (12 jam pemakaian)	Rp. 149.001,67	
Dibulatkan		Rp 150.000,00

5. SUPER KIJANG G 1.8

Biaya depresiasi mobil	Rp. 3.600.000,00	
Biaya pemeliharaan dan perawatan	Rp. 2.400.000,00	
Biaya lain-lain	Rp. 2.000.000,00	
Biaya surat-surat kendaraan (STNK)	<u>Rp. 560.000,00</u>	+
Biaya operasional kendaraan		Rp. 8.560.000,00
Target volume jasa dalam 1 tahun (120 kali sewa)		<u>120</u> :
		Rp. 71.333,33
Biaya sopir	<u>Rp. 30.000,00</u>	+
		Rp. 101.333,33

Biaya operasional kantor (15% \times Rp. 101.333,33)	Rp. 15.200,00	+
	<u>Rp. 116.533,33</u>	
Target laba (30% x Rp 116.533,33)	Rp. 34.960,00	+
Tarif satu kali sewa (12 jam pemakaian)	Rp. 151.493,33	
Dibulatkan	Rp. 150.000,00	

6. KIJANG MCV

Biaya depresiasi mobil	Rp. 5.600.000,00	
Biaya pemeliharaan dan perawatan	Rp. 2.400.000,00	
Biaya lain-lain	Rp. 2.000.000,00	
Biaya surat-surat kendaraan (STNK)	<u>Rp. 680.000,00</u>	+
Biaya operasional kendaraan	Rp.10.680.000,00	
Target volume jasa dalam 1 tahun (120 kali sewa)	<u>120</u>	:
	Rp. 89.000,00	
Biaya sopir	<u>Rp. 30.000,00</u>	+
	Rp. 119.000,00	
Biaya operasional kantor (15% \times Rp. 119.000,00)	Rp. 17.850,00	+
	<u>Rp. 136.850,00</u>	
Target laba (30% x Rp. 136.850,00)	Rp. 41.055,00	+
Tarif satu kali sewa (12 jam pemakaian)	Rp. 177.905,00	
Dibulatkan	Rp. 180.000,00	

7. KIJANG SUPER G 1.8

Biaya depresiasi mobil	Rp. 3.700.000,00	
Biaya pemeliharaan dan perawatan	Rp. 2.400.000,00	
Biaya lain-lain	Rp. 2.000.000,00	
Biaya surat-surat kendaraan (STNK)	Rp. 580.000,00	+
Biaya operasional kendaraan		Rp. 8.680.000,00
Target volume jasa dalam 1 tahun (120 kali sewa)		<u>120</u> :
		Rp. 72.333,33
Biaya sopir		<u>Rp. 30.000,00</u> +
		Rp. 102.333,33
Biaya operasional kantor (15% x Rp. 102.333,33)		<u>Rp. 15.350,00</u> +
		Rp. 117.683,33
Target laba (30% x Rp 117.683,33)		Rp. 35.305,00
Tarif satu kali sewa (12 jam pemakaian)		<u>Rp. 152.988,33</u> +
Dibulatkan		Rp. 150.000,00

Sumber : Gangsar *Car Rental*

Dari perhitungan tarif sewa mobil di atas dapat diketahui bahwa langkah-langkah yang ditempuh Gangsar *Car Rental* dalam menentukan besarnya tarif sewa mobil sangat sederhana.

Dapat diketahui juga bahwa biaya yang dipergunakan oleh perusahaan untuk menentukan tarif sewa mobil sebenarnya terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap. Namun, di dalam proporsinya lebih besar biaya tetap daripada

biaya variabel. Hal tersebut dapat diketahui bahwa biaya yang tergolong biaya variabel hanya biaya sopir, karena perubahannya sebanding dengan perubahan volume aktivitas persewaan. Sedangkan biaya-biaya yang lain seperti biaya depresiasi mobil, biaya pemeliharaan dan perawatan, biaya lain-lain, dan surat kendaraan (STNK) serta biaya operasional kantor dapat digolongkan ke dalam jenis biaya tetap, karena tidak terpengaruh oleh aktivitas persewaan yang dilakukan oleh perusahaan.

Dalam menentukan besarnya tarif sewa mobil perusahaan membuat kebijaksanaan bahwa besarnya tarif sewa mobil harus dapat menutup seluruh biaya yang di keluarkan dan perusahaan mendapatkan laba yang diharapkan.

Perusahaan dalam menentukan tarif tidak memperhitungkan biaya-biaya lain yang membantu kelancaran jalannya perusahaan karena Gangsar *Car Rental* berpendapat bahwa dengan memasukkan biaya-biaya tersebut ke dalam perhitungan tarif sewa dapat mengakibatkan tarif sewa menjadi mahal. Walaupun tarif menjadi mahal tetapi sebenarnya biaya-biaya tersebut harus disertakan dalam perhitungan sebab secara tidak langsung biaya-biaya tersebut juga berpengaruh dalam penentuan tarif sewa mobil dan biaya tersebut juga di keluarkan oleh perusahaan setiap bulannya untuk membantu kelancaran jalannya perusahaan. Biaya-biaya tersebut antara lain biaya iklan, biaya gaji karyawan, biaya sewa gedung, biaya listrik, biaya telepon, dan biaya administrasi dan umum. Untuk menutup biaya-biaya tersebut perusahaan menganggarkan dalam satu kali sewa mobil sebesar 15% dari biaya-biaya yang berpengaruh secara langsung pada sewa mobil, selain laba yang di harapkan

oleh perusahaan. Sedangkan laba yang diharapkan oleh perusahaan sebesar 30% dari total biaya.

Melihat dari cara perusahaan dalam memperhitungkan besarnya tarif sewa setiap mobil belum mengalokasikan biaya-biaya yang terjadi secara rinci, maka di mungkinkan untuk melakukan perhitungan besarnya tarif sewa dengan metode *variable costing*.

B. Penentuan Tarif Sewa mobil dengan Metode *Variable Costing*

Gangsar *Car Rental* dalam menentukan tarif sewa mobil telah mempertimbangkan biaya-biaya yang dikeluarkan, antara lain biaya depresiasi kendaraan, biaya pemeliharaan dan perawatan, biaya sopir, biaya surat-surat kendaraan (STNK), dan laba yang di harapkan.

Walaupun Gangsar *Car Rental* telah memperhitungkan biaya dengan teliti, tetapi kurang memperhitungkan biaya-biaya lain yang tidak langsung mempengaruhi harga jual sewa mobil yang di keluarkan setiap tahunnya. Biaya-biaya ini sebenarnya harus dibebankan dalam menetapkan harga jual. Biaya-biaya tersebut antara lain biaya gaji karyawan, biaya iklan, biaya listrik, biaya sewa gedung, biaya telepon, dan biaya administrasi dan umum.

Gangsar *Car Rental* kurang memperhatikan biaya-biaya tersebut karena mereka berpendapat bahwa biaya tersebut tidak berpengaruh terhadap pelayanan mereka dan apabila mereka membebankan biaya tersebut, maka tarifnya akan mahal. Walaupun tarifnya akan mahal, tetapi sebenarnya biaya

tersebut harus dialokasikan ke dalam setiap paket, sebab secara tidak langsung dalam setiap sewa mobil biaya tersebut juga terpengaruh.

Untuk mengalokasikan biaya yang bersifat variabel dengan jalan membebankan langsung ke dalam biaya-biaya yang membentuk tarif sewa mobil. Sedangkan mengalokasikan biaya yang bersifat tetap ke setiap jenis mobil didasarkan pada volume disewanya mobil. Untuk mengalokasikan biaya ini pada setiap mobil dilakukan dengan cara membagi biaya tetap yang terjadi dengan total volume disewanya mobil kemudian dikalikan dengan volume disewanya mobil yang akan diteliti.

Jumlah mobil yang disewa pada tahun 2000 dan biaya-biaya yang dikeluarkan pada tahun 2000 merupakan dasar bagi penetapan harga jual pada tahun 2001. Jumlah mobil yang disewa pada tahun 2000 berjumlah 952 mobil.

Biaya-biaya yang secara tidak langsung berpengaruh pada penentuan tarif sewa mobil dan perhitungan alokasi biaya tetap adalah sebagai berikut:

1. Biaya Gaji

Biaya ini dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka untuk membayar gaji karyawan perusahaan secara keseluruhan. Biaya ini bersifat tetap, karena gaji karyawan relatif tetap tiap periodenya. Biaya gaji selama tahun 2000 adalah sebesar Rp 14.400.000,00

$$\begin{aligned} \text{Biaya gaji} &= \frac{\text{Rp. 14.400.000,00}}{952} \\ &= \text{Rp. 15.126,05} \end{aligned}$$

Tabel V.3
Alokasi Biaya Gaji

Jenis Mobil	Jumlah Sewa	Alokasi
1. Suzuki Katana GX	136	Rp. 2.057.142,86
2. Suzuki Futura	131	Rp. 1.981.512,60
3. Super Kijang	137	Rp. 2.072.286,91
4. Super Kijang G	135	Rp. 2.042.016,81
5. Super Kijang G 1.8	140	Rp. 2.117.647,06
6. Kijang MCV	130	Rp. 1.966.386,55
7. Super Kijang G 1.8	143	Rp. 2.163.025,21
Jumlah	952	

2. Biaya Telepon

Biaya telepon ini merupakan biaya semi variabel di mana jumlah totalnya berubah sesuai dengan tingkat kegiatan tetapi perubahannya tidak proporsional. Biaya telepon selama tahun 2000 adalah sebesar Rp. 2.353.000,00. Pemisahan biaya telepon dapat dilihat pada lampiran 2.

3. Biaya Sewa Gedung

Biaya sewa gedung dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka untuk kelancaran operasi kegiatan perusahaan sehari-hari. Biaya sewa gedung jumlahnya tetap tiap periodenya, maka biaya sewa gedung dikelompokkan dalam biaya tetap. Biaya sewa gedung tahun 2000 adalah sebesar Rp. 2.000.000,00

$$\begin{aligned} \text{Biaya sewa gedung} &= \frac{\text{Rp. 1.500.000,00}}{952} \\ &= \text{Rp. 2.100,84} \end{aligned}$$



Tabel V.4
Alokasi Biaya Sewa Gedung

Jenis Mobil	Jumlah Sewa	Alokasi
1. Suzuki Katana GX	136	Rp. 285.714,29
2. Suzuki Futura	131	Rp. 275.210,08
3. Super Kijang	137	Rp. 287.815,13
4. Super Kijang G	135	Rp. 283.613,44
5. Super Kijang G 1.8	140	Rp. 294.117,65
6. Kijang MCV	130	Rp. 273.109,24
7. Super Kijang G 1.8	143	Rp. 300.420,17
Jumlah	952	

4. Biaya Iklan

Biaya iklan ini dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka memasarkan jasa persewaan mobil melalui media cetak yaitu Bernas. Biaya iklan digolongkan menjadi biaya tetap, karena besarnya tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan. Biaya iklan tahun 2000 adalah sebesar Rp. 925.000,00.

$$\begin{aligned} \text{Biaya iklan} &= \frac{\text{Rp. 925.000,00}}{952} \\ &= \text{Rp. 971,64} \end{aligned}$$

Tabel V.5
Alokasi Biaya Iklan

Jenis Mobil	Jumlah Sewa	Alokasi
1. Suzuki Katana GX	136	Rp. 132.142,86
2. Suzuki Futura	131	Rp. 127.284,66
3. Super Kijang	137	Rp. 133.114,50
4. Super Kijang G	135	Rp. 131.171,22
5. Super Kijang G 1.8	140	Rp. 136.029,41
6. Kijang MCV	130	Rp. 126.313,02
7. Super Kijang G 1.8	143	Rp. 138.944,33
Jumlah	952	

5. Biaya Listrik

Biaya ini merupakan unsur biaya tetap, karena biaya ini tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan. Biaya listrik tahun 2000 adalah sebesar Rp. 699.000,00

$$\begin{aligned} \text{Biaya listrik} &= \frac{\text{Rp. 699.000,00}}{952} \\ &= \text{Rp. 734,24} \end{aligned}$$

Tabel V.6
Alokasi Biaya Listrik

Jenis Mobil	Jumlah Sewa	Alokasi
1. Suzuki Katana GX	136	Rp. 99.857,14
2. Suzuki Futura	131	Rp. 96.185,92
3. Super Kijang	137	Rp. 100.591,39
4. Super Kijang G	135	Rp. 99.122,90
5. Super Kijang G 1.8	140	Rp. 102.794,68
6. Kijang MCV	130	Rp. 95.451,68
7. Super Kijang G 1.8	143	Rp. 104.996,85
Jumlah	952	

6. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menjalankan kegiatan administrasi perusahaan sehari-hari. Biaya ini merupakan biaya semi variabel karena ada yang bersifat tetap dan ada yang bersifat variabel. Biaya administrasi dan umum tahun 2000 adalah sebesar Rp. 1.665.000,00. Pemisahan biaya administrasi dan umum dapat dilihat pada lampiran 2.

Setelah mengetahui besarnya alokasi biaya-biaya yang secara tidak langsung berpengaruh terhadap penentuan tarif sewa, kemudian penulis akan menganalisis tarif masing-masing mobil yang diteliti. Dalam menganalisis tarif mobil penulis tetap menggunakan biaya-biaya yang dianggarkan oleh Gangsar *Car Rental* dan menambahkan biaya yang secara tidak langsung berpengaruh juga terhadap penentuan tarif sewa mobil. Biaya-biaya tersebut antara lain biaya gaji karyawan, biaya telepon, biaya iklan, biaya sewa gedung, biaya listrik dan biaya administrasi dan umum. Besarnya biaya tersebut sesuai dengan perhitungan yang telah di sajikan di muka.

Langkah-langkah penentuan tarif sewa mobil dengan metode *variable costing* adalah sebagai berikut:

1. Biaya semi variabel dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel

Dari beberapa jenis biaya yang telah disebutkan di atas, ada dua macam biaya yang merupakan biaya semi variabel yaitu biaya telepon dan biaya administrasi dan umum. Biaya tersebut tidak dapat langsung diidentifikasi sehingga harus dipisahkan ke dalam komponen biaya tetap dan biaya variabel.

Untuk pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel digunakan metode kuadrat terkecil (*Least Square Method*). Metode ini mengasumsikan bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk garis lurus dengan persamaan $y = a + bx$, di mana

y = jenis biaya

x = jumlah sewa (volume kegiatan)

a = biaya tetap

b = biaya variabel

adapun rumus untuk menghitung a dan b adalah sebagai berikut

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

di mana n menunjukkan jumlah bulan dalam setahun.

Perhitungan pemisahan biaya telepon dan biaya administrasi dan umum ke dalam komponen biaya tetap dan biaya variabel dapat dilihat pada lampiran 1 dan lampiran 2. Berikut ini akan disajikan alokasi biaya telepon dan biaya administrasi dan umum yang merupakan biaya semi variabel.

a. Biaya Telepon

Biaya telepon pada tahun 2000 adalah sebesar Rp. 2.353.000,00.

Berdasarkan perhitungan pada lampiran 1, maka diperoleh:

$$\begin{aligned} \text{Biaya telepon tetap} &= \frac{\text{Rp. 2.245.147,92}}{952} \\ &= \text{Rp. 2358,35} \end{aligned}$$

Biaya telepon variabel = Rp. 113,29 per sewa.

Tabel V.7
Alokasi Biaya Telepon

Jenis Mobil	Jumlah Sewa	Alokasi Biaya telepon tetap	Alokasi Biaya telepon variabel
1. Suzuki Katana GX	136	Rp. 320.735,42	Rp. 15.407,44
2. Suzuki Futura	131	Rp. 308.943,67	Rp. 14.840,99
3. Super Kijang	137	Rp. 323.093,77	Rp. 15.520,73
4. Super Kijang G	135	Rp. 318.377,07	Rp. 15.294,15
5. Super Kijang G 1.8	140	Rp. 330.168,81	Rp. 15.860,6
6. Kijang MCV	130	Rp. 306.585,32	Rp. 14.727,7
7. Super Kijang G 1.8	143	Rp. 220.912,06	Rp. 16.200,47
Jumlah	952		

b. Biaya administrasi dan umum

Biaya administrasi dan umum pada tahun 2000 adalah sebesar Rp. 1.665.000,00. Berdasarkan perhitungan pada lampiran 2, maka diperoleh :

$$\begin{aligned} \text{Biaya administrasi dan umum tetap} &= \frac{\text{Rp. 1.470.687,28}}{952} \\ &= 1.544,84 \end{aligned}$$

Biaya administrasi dan umum variabel= Rp. 204,11 per sewa.

Tabel V.8
Alokasi Biaya Administrasi dan Umum

Jenis Mobil	Jumlah Sewa	Alokasi Biaya administrasi dan umum tetap	Alokasi Biaya administrasi dan umum variabel
1. Suzuki Katana GX	136	Rp. 210.098,18	Rp. 27.758,96
2. Suzuki Futura	131	Rp. 202.373,98	Rp. 26.738,41
3. Super Kijang	137	Rp. 211.643,02	Rp. 27.963,07
4. Super Kijang G	135	Rp. 208.553,34	Rp. 27.554,85
5. Super Kijang G 1.8	140	Rp. 216.277,54	Rp. 28.575,4
6. Kijang MCV	130	Rp. 200.829,14	Rp. 26.534,3
7. Super Kijang G 1.8	143	Rp. 220.912,06	Rp. 29.187,73
Jumlah	952		

Berdasarkan data yang telah diperoleh, maka berikut ini akan disajikan komponen-komponen biaya tetap dan biaya variabel untuk tiap mobil.

Tabel V.9
Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Mobil Suzuki Katana GX
Tahun 2000

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel (136 Penyewa)
1. Biaya depresiasi kendaraan	Rp. 1.800.000,00	-
2. Biaya pemeliharaan dan perawatan	Rp. 2.400.000,00	-
3. Biaya surat-surat kendaraan (STNK)	Rp. 300.000,00	-
4. Biaya gaji	Rp. 2.057.142,86	-
5. Biaya telepon	Rp. 320.735,42	Rp. 15.407,44
6. Biaya sewa gedung	Rp. 285.714,29	-
7. Biaya iklan	Rp. 132.142,86	-
8. Biaya listrik	Rp. 99.857,14	-
9. Biaya administrasi dan umum	Rp. 210.098,18	Rp. 27.758,96
10. Biaya lain-lain	Rp. 2.000.000,00	-
11. Biaya sopir (@ Rp 30.000,00)	-	Rp. 4.080.000,00
TOTAL	Rp. 9.605.690,75	Rp. 4.123.166,4

Tabel V.10
Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Mobil Suzuki Futura
Tahun 2000

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel (131 Penyewa)
1. Biaya depresiasi kendaraan	Rp. 2.000.000,00	-
2. Biaya pemeliharaan dan perawatan	Rp. 2.400.000,00	-
3. Biaya surat-surat kendaraan (STNK)	Rp. 320.000,00	-
4. Biaya gaji	Rp. 1.981.512,60	-
5. Biaya telepon	Rp. 308.943,67	Rp. 14.840,99
6. Biaya sewa gedung	Rp. 275.210,08	-
7. Biaya iklan	Rp. 127.284,66	-
8. Biaya listrik	Rp. 96.185,92	-
9. Biaya administrasi dan umum	Rp. 202.373,98	Rp. 26.738,41
10. Biaya lain-lain	Rp. 2.000.000,00	Rp. 3.930.000,00
11. Biaya sopir (@ Rp 30.000,00)	-	-
TOTAL	Rp.9.711.510,91	Rp. 3.971.579,4

Tabel V.11
Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Mobil Super Kijang
Tahun 2000

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel (137 Penyewa)
1. Biaya depresiasi kendaraan	Rp. 2.000.000,00	-
2. Biaya pemeliharaan dan perawatan	Rp. 2.400.000,00	-
3. Biaya surat-surat kendaraan (STNK)	Rp. 360.000,00	-
4. Biaya gaji	Rp. 2.072.286,91	-
5. Biaya telepon	Rp. 323.093,77	Rp. 15.520,73
6. Biaya sewa gedung	Rp. 287.815,13	-
7. Biaya iklan	Rp. 133.114,50	-
8. Biaya listrik	Rp. 100.591,39	-
9. Biaya administrasi dan umum	Rp. 211.643,02	Rp. 27.963,07
10. Biaya lain-lain	Rp. 2.000.000,00	-
11. Biaya sopir (@ Rp 30.000,00)	-	Rp. 4.110.000,00
TOTAL	Rp. 9.888.544,72	Rp. 4.153.483,8

Tabel V.12
Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Mobil Super Kijang G
Tahun 2000

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel (135 Penyewa)
1. Biaya depresiasi kendaraan	Rp. 3.400.000,00	-
2. Biaya pemeliharaan dan perawatan	Rp. 2.400.000,00	-
3. Biaya surat-surat kendaraan (STNK)	Rp. 560.000,00	-
4. Biaya gaji	Rp. 2.042.016,81	-
5. Biaya telepon	Rp. 318.377,07	Rp. 15.294,15
6. Biaya sewa gedung	Rp. 283.613,44	-
7. Biaya iklan	Rp. 131.171,22	-
8. Biaya listrik	Rp. 99.122,90	-
9. Biaya administrasi dan umum	Rp. 208.553,24	Rp. 27.554,85
10. Biaya lain-lain	Rp. 2.000.000,00	-
11. Biaya sopir (@ Rp 30.000,00)	-	Rp. 4.050.000,00
TOTAL	Rp. 11.442.854,78	Rp. 4.0592.849

Tabel V.13
Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Mobil Super Kijang G 1.8
Tahun 2000

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel (140 Penyewa)
1. Biaya depresiasi kendaraan	Rp. 3.600.000,00	-
2. Biaya pemeliharaan dan perawatan	Rp. 2.400.000,00	-
3. Biaya surat-surat kendaraan (STNK)	Rp. 560.000,00	-
4. Biaya gaji	Rp. 2.117.647,06	-
5. Biaya telepon	Rp. 330.168,81	Rp. 15.860,6
6. Biaya sewa gedung	Rp. 294.117,65	-
7. Biaya iklan	Rp. 136.029,41	-
8. Biaya listrik	Rp. 102.794,12	-
9. Biaya administrasi dan umum	Rp. 216.277,54	Rp. 28.575,4
10. Biaya lain-lain	Rp. 2.000.000,00	-
11. Biaya sopir (@ Rp 30.000,00)	-	Rp. 4.200.000,00
TOTAL	Rp. 11.757.034,59	Rp. 4.244.436

Tabel V.14
Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Mobil Kijang MCV
Tahun 2000

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel (130 Penyewa)
1. Biaya depresiasi kendaraan	Rp. 5.600.000,00	-
2. Biaya pemeliharaan dan perawatan	Rp. 2.400.000,00	-
3. Biaya surat-surat kendaraan (STNK)	Rp. 680.000,00	-
4. Biaya gaji	Rp. 1.966.386,55	-
5. Biaya telepon	Rp. 306.585,32	Rp. 14.727,7
6. Biaya sewa gedung	Rp. 273.109,24	-
7. Biaya iklan	Rp. 126.313,02	-
8. Biaya listrik	Rp. 95.451,68	-
9. Biaya administrasi dan umum	Rp. 200.829,14	Rp. 26.534,3
10. Biaya lain-lain	Rp. 2.000.000,00	-
11. Biaya sopir (@ Rp 30.000,00)	-	Rp. 3.900.000,00
TOTAL	Rp. 13.648.674,95	Rp. 3.941.262

Tabel V.15
Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Mobil Super Kijang G 1.8
Tahun 2000

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel (143 Penyewa)
1. Biaya depresiasi kendaraan	Rp. 3.700.000,00	-
2. Biaya pemeliharaan dan perawatan	Rp. 2.400.000,00	-
3. Biaya surat-surat kendaraan (STNK)	Rp. 580.000,00	-
4. Biaya gaji	Rp. 2.163.025,21	-
5. Biaya telepon	Rp. 337.243,86	Rp. 16.200,47
6. Biaya sewa gedung	Rp. 300.420,17	-
7. Biaya iklan	Rp. 138.944,33	-
8. Biaya listrik	Rp. 104.996,85	-
9. Biaya administrasi dan umum	Rp. 220.912,06	Rp. 29.187,73
10. Biaya lain-lain	Rp. 2.000.000,00	-
11. Biaya sopir (@ Rp 30.000,00)	-	Rp. 4.290.000
TOTAL	Rp. 11.945.542,48	Rp. 4.335.388,2

2. Menghitung besarnya laba yang diharapkan

Laba yang diharapkan diperoleh dari hasil perhitungan ROI (*Return on Investment*) atau pengembalian investasi yang dikalikan dengan aktiva penuh. Laba operasi Gangsar *Car Rental* pada tahun 2000 adalah sebesar Rp. 30.959.000,00 dan total aktiva pada tahun 2000 adalah sebesar Rp. 256.860.000,00.

ROI dapat diperoleh dari:

$$\begin{aligned}
 \text{ROI} &= \frac{\text{Laba}}{\text{Total Aktiva}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 30.959.000,00}}{\text{Rp. 256.860.000,00}} \\
 &= 12,05\%
 \end{aligned}$$

Tabel V.16
Jumlah Laba yang Diharapkan
Tahun 2000

Jenis Mobil	Jumlah Sewa	Alokasi Aktiva (1)	Laba yang Diharapkan (1) x 12,05 %
1. Suzuki Katana GX	136	Rp. 36.694.285,71	Rp. 4.421.661,43
2. Suzuki Futura	131	Rp. 35.345.231,09	Rp. 4.259.100,35
3. Super Kijang	137	Rp. 36.964.096,64	Rp. 4.454.173,64
4. Super Kijang G	135	Rp. 36.424.474,79	Rp. 4.389.149,21
5. Super Kijang G 1.8	140	Rp. 37.773.529,41	Rp. 4.551.710,29
6. Kijang MCV	130	Rp. 35.075.420,17	Rp. 4.226.588,13
7. Super Kijang G 1.8	143	Rp. 38.582.962,18	Rp. 4.649.246,94

3. Menghitung persentase markup

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

$$\text{Markup} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya tetap}}{\text{Biaya variabel}}$$

Perhitungan persentase *markup* untuk tiap-tiap jenis mobil:

$$\begin{aligned} \text{Markup mobil Suzuki Katana GX} &= \frac{\text{Rp. 4.421.661,43} + \text{Rp. 9.605.690,75}}{\text{Rp. 4.123.166,4}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. 14.027.352,18}}{\text{Rp. 4.123.166,4}} \times 100\% \\ &= 340,21\% \end{aligned}$$

$$\text{Markup mobil Suzuki Futura} = \frac{\text{Rp. 4.259.100,35} + \text{Rp. 9.711.510,91}}{\text{Rp. 3.971.579,4}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp. 13.970.611,26}}{\text{Rp. 3.971.579,4}} \times 100\%$$

$$= 351,76\%$$

$$\text{Markup mobil Super Kijang} = \frac{\text{Rp. 4.454.173,64} + \text{Rp. 9.888.544,72}}{\text{Rp. 4.153.483,8}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp. 14.342.718,36}}{\text{Rp. 4.153.483,8}} \times 100\%$$

$$= 345,32\%$$

$$\text{Markup mobil Super Kijang G} = \frac{\text{Rp. 4.389.149,21} + \text{Rp. 11.442.854,78}}{\text{Rp. 4.092.849}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp. 15.832.003,99}}{\text{Rp. 4.092.849}} \times 100\%$$

$$= 386,82\%$$

$$\text{Markup mobil Super Kijang G 1.8} = \frac{\text{Rp. 4.551.710,29} + \text{Rp. 11.757.034,59}}{\text{Rp. 4.244.436}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp. 16.308.744,88}}{\text{Rp. 4.244.436}} \times 100\%$$

$$= 384,24\%$$

$$\begin{aligned}
 \text{Markup mobil Kijang MCV} &= \frac{\text{Rp. 4.226.588,13} + \text{Rp. 13.648.674,95}}{\text{Rp. 3.941.262}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp. 17.875.263,08}}{\text{Rp. 3.941.262}} \times 100\% \\
 &= 453,54\%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Markup mobil Super Kijang G 1.8} &= \frac{\text{Rp. 4.649.246,94} + \text{Rp. 11.945.542,48}}{\text{Rp. 4.335.388,2}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp. 16.594.246,94}}{\text{Rp. 4.335.388,2}} \times 100\% \\
 &= 382,77\%
 \end{aligned}$$

Tabel V.17
Markup dalam Rupiah
 Masing-masing Mobil

Jenis Mobil	Persentase <i>Markup</i>	Jumlah Biaya Variabel	<i>Markup</i>
1. Suzuki Katana GX	340,21%	Rp. 4.123.166,4	Rp. 14.027.424,41
2. Suzuki Futura	351,76%	Rp. 3.971.579,4	Rp. 13.970.427,70
3. Super Kijang	345,32%	Rp. 4.153.483,8	Rp.14.342.810,26
4. Super Kijang G	386,82%	Rp. 4.092.849	Rp. 15.831.958,50
5. Super Kijang G 1.8	384,24%	Rp. 4.244.436	Rp. 16.308.820,89
6. Kijang MCV	453,54%	Rp. 3.941.262	Rp. 17.875.199,67
7. Super Kijang G 1.8	328,77%	Rp. 4.335.388,2	Rp. 16.594.565,41

4. Menghitung tarif sewa masing-masing mobil

Tarif sewa untuk mobil Suzuki Katana GX:

Biaya variabel Rp. 4.123.166,4

<i>Markup</i>	<u>Rp. 14.027.424,41</u>	+
	Rp 18.150.590,81	
Volume jasa sewa dalam 1 tahun	<u>136</u>	:
Tarif satu kali sewa	Rp. 133.460,23	

Tarif sewa untuk mobil Suzuki Futura:

Biaya variabel	Rp. 3.971.579,4	
<i>Markup</i>	<u>Rp. 13.970.427,70</u>	+
	Rp. 17.942.007,1	
Volume jasa sewa dalam 1 tahun	<u>131</u>	:
Tarif satu kali sewa	Rp. 136.961,89	

Tarif sewa untuk mobil Super Kijang:

Biaya variabel	Rp. 4.123.483,9	
<i>Markup</i>	<u>Rp. 14.342.810,26</u>	+
	Rp. 18.496.294,16	
Volume jasa sewa dalam 1 tahun	<u>137</u>	:
Tarif satu kali sewa	Rp. 135.009,45	

Tarif sewa untuk mobil Super Kijang G:

Biaya variabel	Rp. 4.092.849	
<i>Markup</i>	<u>Rp. 15.831.958,50</u>	+
	Rp.19.924.807,5	

Volume jasa sewa dalam 1 tahun	<u>135</u>	:
Tarif satu kali sewa	Rp.147.591,17	

Tarif sewa untuk mobil Super Kijang G 1.8:

Biaya variabel	Rp. 4.244.436	
<i>Markup</i>	<u>Rp. 16.308.820,89</u>	+
	Rp. 20.553.256,89	

Volume jasa sewa dalam 1 tahun	<u>140</u>	:
Tarif satu kali sewa	Rp. 146.808,98	

Tarif sewa untuk mobil Kijang MCV:

Biaya variabel	Rp. 3.941.262	
<i>Markup</i>	<u>Rp. 17.875.199,67</u>	+
	Rp. 21.816.461,67	

Volume jasa sewa dalam 1 tahun	<u>130</u>	:
Tarif satu kali sewa	Rp. 167.818,94	

Tarif sewa untuk mobil Super Kijang G 1.8:

Biaya variabel	Rp. 4.335.388,2	
<i>Markup</i>	<u>Rp. 16.594.565,41</u>	+
	Rp.20.929.953,61	

Volume jasa sewa dalam 1 tahun	<u>143</u>	:
Tarif satu kali sewa	Rp.146.363,31	

C. Analisis Langkah-langkah Penentuan Tarif Sewa Mobil

Setelah dilihat langkah-langkah penentuan tarif yang dilakukan oleh perusahaan dengan langkah-langkah penentuan tarif menurut metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variable costing* terdapat adanya perbedaan antara kedua metode tersebut. Perbedaan tersebut adalah :

1. Menurut teori biaya-biaya yang tidak berhubungan secara langsung dengan penentuan tarif sewa mobil dimasukkan dalam perhitungan penentuan tarif sewa mobil, seperti biaya gaji, biaya telepon, biaya iklan, biaya listrik, biaya administrasi dan umum, sedangkan menurut perusahaan biaya-biaya tersebut tidak dimasukkan dalam perhitungan penentuan tarif sewa mobil.
2. Menurut teori biaya-biaya yang terjadi dipisahkan ke dalam biaya variabel dan biaya tetap, sedangkan menurut perusahaan tidak ada pemisahan biaya.
3. Menurut teori laba yang diharapkan dihitung berdasarkan jumlah pengembalian investasi dikalikan dengan aktiva penuh, sedangkan menurut perusahaan laba yang diharapkan dihitung berdasarkan persentase tertentu dikalikan dengan total biaya.
4. Menurut teori tarif sewa mobil dihitung dengan menjumlahkan total biaya variabel dengan persentase *markup*, sedangkan menurut perusahaan tarif sewa mobil dihitung dengan menjumlahkan total biaya dengan persentase laba yang diharapkan.

Hal-hal di ataslah yang menyebabkan adanya perbedaan perhitungan tarif sewa mobil perusahaan dengan perhitungan tarif menurut kajian teori.

D. Analisis Ketepatan Besarnya Tarif Sewa Mobil

Untuk mengetahui tepat atau tidaknya tarif sewa kendaraan yang ditetapkan oleh Gangsar *Car Rental*, terlebih dahulu harus dicari selisih tarif sewa untuk masing-masing mobil, dengan membandingkan tarif sewa di Gangsar *Car Rental* dengan tarif sewa menurut teori.

Tabel V.18
Selisih Tarif Sewa Mobil
Tahun 2000

Jenis Mobil	Tarif Sewa Menurut Metode <i>Variable Costing</i>	Tarif Sewa Menurut Gangsar <i>Car Rental</i>	Selisih Tarif	
			Rp	%
1. Suzuki Katana GX	Rp. 133.460,23	Rp. 125.000,00	8.460,23	6,34
2. Suzuki Futura	Rp. 136.961,89	Rp. 130.000,00	6.961,89	5,08
3. Kijang Super	Rp. 136.009,45	Rp. 130.000,00	5.009,45	3,71
4. Kijang G	Rp. 147.591,17	Rp. 150.000,00	-2.408,83	-1,63
5. Kijang G 1.8	Rp. 146.808,98	Rp. 150.000,00	-3.191,02	-2,17
6. Kijang MCV	Rp. 167.818,94	Rp. 180.000,00	-12.181,06	-7,26
7. Kijang G 1.8	Rp. 146.363,31	Rp. 150.000,00	-3.636,69	-2,48

Perhitungan persentase selisih adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Selisih persentase mobil Suzuki Katana GX} &= \frac{\text{Rp. 8.460,23}}{\text{Rp. 133.460,23}} \times 100\% \\ &= 6,34\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Selisih persentase mobil Suzuki Futura} &= \frac{\text{Rp. 6.961,89}}{\text{Rp. 136.961,89}} \times 100\% \\ &= 5,08\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Selisih persentase mobil Kijang Super} &= \frac{\text{Rp. 5.009,45}}{\text{Rp. 135.009,45}} \times 100\% \\ &= 3,71\% \end{aligned}$$

Selisih persentase mobil Kijang G	$= \frac{- \text{Rp. } 2.408,83}{\text{Rp. } 147.591,17} \times 100\%$ $= -1,63\%$
Selisih persentase mobil Kijang G 1.8	$= \frac{- \text{Rp. } 3.191,02}{\text{Rp. } 146.808,98} \times 100\%$ $= -2,17\%$
Selisih persentase mobil Kijang MCV	$= \frac{- \text{Rp. } 12.181,06}{\text{Rp. } 167.818,94} \times 100\%$ $= -7,26\%$
Selisih persentase mobil Kijang G 1.8	$= \frac{- \text{Rp. } 3.636,69}{\text{Rp. } 146.363,31} \times 100\%$ $= -2,48\%$

Berdasarkan kriteria yang telah dirumuskan pada bab III, maka dapat diketahui tepat tidaknya tarif sewa mobil menurut kajian teori. Kriteria tersebut adalah jika selisih persentase tarif sewa mobil lebih kecil atau sama dengan 5% dapat dikatakan tepat, sedangkan jika selisih persentase tarif sewa mobil lebih besar dari 5% adalah tidak tepat.

Penentuan tarif sewa untuk mobil Super Kijang, Super Kijang G, 2 buah Super Kijang G 1.8, Kijang MCV pada Gangsar *Car Rental* adalah tepat, karena memiliki persentase selisih tarif lebih kecil dari 5%, masing-masing

sebesar 3,71%, -1,63%, -2,17%, -2,48%, dan -7,26%. Sedangkan penentuan tarif sewa untuk mobil Suzuki Katana GX dan Suzuki Futura tidak tepat, karena memiliki persentase selisih tarif lebih besar dari 5 %, masing-masing sebesar 6,34% dan 5,08%.

BAB VI

KESIMPULAN, KETERBATASAN PENELITIAN, DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Penentuan tarif sewa mobil pada Gangsar *Car Rental* adalah dengan melihat standar tarif sewa mobil pada umumnya, menghitung biaya-biaya yang terjadi kemudian menghitung besarnya tarif dengan cara menjumlahkan total biaya dengan laba yang diharapkan sebesar 30% dari total biaya.

Setelah mengetahui langkah-langkah penentuan tarif sewa mobil yang ada pada Gangsar *Car Rental* dapat ditarik kesimpulan bahwa penentuan tarif sewa mobil pada Gangsar *Car Rental* berbeda dengan penentuan tarif sewa mobil menurut teori. Perbedaan-perbedaan itu terletak pada pengalokasian biaya-biaya yang secara tidak langsung berhubungan dengan penentuan tarif sewa mobil, pemisahan biaya ke dalam biaya variabel dan biaya tetap, penentuan besarnya laba yang diharapkan, dan perhitungan tarif sewa mobil. Menurut perusahaan biaya-biaya yang secara tidak langsung berhubungan dengan penentuan tarif sewa mobil tidak dialokasikan secara rinci dalam perhitungan tarif sewa mobil dan perusahaan juga tidak melakukan pemisahan biaya ke dalam biaya variabel dan biaya tetap. Sedangkan menurut kajian teori biaya-biaya yang secara tidak langsung berhubungan dengan penentuan tarif sewa mobil harus dialokasikan secara

rinci ke dalam perhitungan tarif dan biaya-biaya yang terjadi harus dipisahkan ke dalam biaya variabel dan biaya tetap. Perbedaan yang lain juga terletak pada penentuan laba yang diharapkan dan perhitungan tarif sewa mobil. Menurut teori, laba yang diharapkan diperoleh dari hasil perhitungan ROI dikalikan dengan aktiva penuh. ROI diperoleh dari laba dibagi dengan total aktiva. Sedangkan menurut perusahaan laba yang diharapkan dihitung berdasarkan persentase tertentu dikalikan dengan total biaya. Untuk perhitungan tarif sewa mobil berdasarkan kajian teori dihitung dengan menjumlahkan biaya variabel dengan persentase *markup* sedangkan perhitungan tarif menurut perusahaan dihitung dengan cara menjumlahkan total biaya dengan laba yang diharapkan.

2. Berdasarkan analisis data dan pembahasan, dapat di tarik kesimpulan bahwa terdapat perbedaan antara tarif sewa mobil yang ditetapkan Gangsar *Car Rental* dengan perhitungan berdasarkan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variable costing*. Sesuai dengan kriteria yang di gunakan, penetapan tarif sewa mobil yang di lakukan oleh Gangsar *Car Rental* untuk mobil Super Kijang, Super Kijang G, 2 buah Super Kijang G 1.8, Kijang MCV adalah tepat, karena memiliki persentase selisih tarif lebih kecil dari 5%, masing-masing sebesar 3,71%, -1,63%, -2,17%, -2,48%, dan -7,26%. Sedangkan penentuan tarif sewa untuk mobil Suzuki Katana GX dan Suzuki Futura tidak tepat, karena memiliki persentase selisih tarif lebih besar dari 5 %, masing-masing sebesar 6,34% dan 5,08%.

B. Keterbatasan Penelitian

Dalam rangka memperoleh data yang di perlukan, penulis secara langsung datang ke tempat penelitian. Meskipun demikian penulis kurang dapat melacak kebenaran data-data yang ada di Gangsar *Car Rental*.

C. Saran

Melihat perkembangan yang di capai oleh Gangsar *Car Rental* selama ini, maka langkah-langkah penentuan tarif sewa mobil yang telah ada dapat di pertahankan. Namun penulis menyarankan agar langkah-langkah penentuan tarif sewa mobil yang dihitung dengan metode *cost- plus pricing* dengan pendekatan *variable costing* seperti yang telah penulis hitung dijadikan pertimbangan bagi Gangsar *Car Rental* dalam menentukan tarif sewa mobil.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, Philip. (1985). *Dasar-dasar Pemasaran* (edisi 2). Jakarta : CV. Intermedia
- Mulyadi. (1983). *Akuntansi Biaya : Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya* (edisi 3). Yogyakarta : BPFE UGM.
- _____. (1985). *Akuntansi Biaya untuk Manajemen* (edisi 4). Yogyakarta : BPFE UGM.
- _____. (1993). *Akuntansi Biaya* (edisi 5). Yogyakarta : STIE YKPN.
- _____. (1997). *Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat, dan Rekayasa* (edisi 2). Yogyakarta : STIE YKPN.
- Nani Tohar. (1990). *Diktat Hukum Perdata*. Yogyakarta.
- Niti Semito. (1985). *Marketing*. Jakarta : Ghalia Indonesia.
- Rewoldt, Scott, Warshaw, alih bahasa Nasymi Ali. (1991). *Strategi Huga dalam Pemasaran*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Sitompul Ellen Gunawan dkk (1996). *Teknik Statistika untuk Bisnis dan Ekonomi* (edisi 9). Jakarta : Erlangga.
- Stanton William J., alih bahasa Sundaru Shadu. (1985). *Prinsip Pemasaran* (edisi 7). Jilid 1. Jakarta : Erlangga.
- Sumarni, Murti & Soeprihanto, John. (1993). *Pengantar Bisnis : Dasar-Dasar Ekonomi Perusahaan* (edisi 3). Yogyakarta : Liberty.
- Supriyono. (1987). *Akuntansi Manajemen 1 : Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan*. Yogyakarta : BPFE UGM.
- _____. (1989). *Akuntansi Manajemen 3 : Proses Pengendalian Manajemen*. Yogyakarta : BPFE UGM & STIE YKPN.
- Swastha, Basu & Soekotjo, Ibnu. (1982). *Asas-Asas Marketing* (edisi 3). Yogyakarta: Liberty.
- Tjiptono, Fandy (1997). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Winardi. (1989). *Harga dan Penetapan Harga dalam Bidang Pemasaran*. Bandung : PT. Citra Aditya Bakti.

LAMPIRAN

Lampiran 1

Pemisahan Biaya Telepon

Bulan	Jumlah Sewa (x)	Biaya Telepon (y)	x^2	xy
1	80	170.000	6.400	13.600.000
2	77	173.500	5.929	13.359.500
3	78	181.800	6.084	14.180.400
4	69	212.300	4.761	14.648.700
5	77	218.500	5.929	16.824.500
6	82	195.600	6.724	16.039.200
7	84	205.000	7.056	17.220.000
8	86	210.000	7.396	18.060.000
9	78	203.000	6.084	15.834.000
10	83	214.300	6.889	17.786.900
11	78	189.000	6.084	14.742.000
12	80	180.000	6.400	14.400.000
	Σx 952	Σy 2.353.000	Σx^2 75.736	Σxy 186.695.200

$$n = 12$$

$$\Sigma x = 952$$

$$\Sigma y = 2.353.000$$

$$\Sigma x^2 = 75.736$$

$$\Sigma xy = 186.695.200$$

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{n \Sigma xy - \Sigma x \Sigma y}{n \Sigma x^2 - (\Sigma x)^2} \\
 &= \frac{12 \cdot 186.695.200 - 952 \cdot 2.353.000}{12 \cdot 75.736 - (952)^2} \\
 &= \frac{2.240.342.400 - 2.240.056.000}{908.832 - 906.304} \\
 &= \frac{286.400}{2528} \\
 &= 113,29
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\Sigma y - b \Sigma x}{n} \\
 &= \frac{2.353.000 - (113,29 \cdot 952)}{12}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{2.245.147,92}{12} \\ &= 187.095,66 \end{aligned}$$

maka, $y = a + bx$

$$= 187.095 + 113,29x$$

Biaya telepon variabel keseluruhan = Rp. $113,29 \times 952$

$$= \text{Rp. } 107.852,08$$

Biaya telepon tetap per bulan = Rp. 187.095,66

Biaya telepon tetap per tahun = Rp. 187.095×12

$$= \text{Rp. } 2.245.147,92$$

Total biaya telepon = biaya telepon tetap + biaya telepon variabel

$$= \text{Rp. } 3.245.147,92 + \text{Rp. } 107.852,08$$

$$= \text{Rp. } 2.353.000,00$$

Lampiran 2

Pemisahan Biaya Administrasi dan Umum

Bulan	Jumlah Sewa (x)	Biaya Telepon (y)	x^2	xy
1	80	145.500	6.400	11.640.000
2	77	135.800	5.929	10.456.600
3	78	130.700	6.084	10.194.600
4	69	140.200	4.761	9.673.800
5	77	132.500	5.929	10.202.500
6	82	151.100	6.724	12.390.200
7	84	127.200	7.056	10.684.800
8	86	143.500	7.396	12.341.000
9	78	135.000	6.084	10.530.000
10	83	136.300	6.889	11.312.900
11	78	134.700	6.084	10.506.600
12	80	152.500	6.400	12.200.000
	Σx 952	Σy 1.665.000	Σx^2 75.736	Σxy 132.133.000

$$n = 12$$

$$\Sigma x = 952$$

$$\Sigma y = 1.665.000$$



$$\Sigma x^2 = 75.736$$

$$\Sigma xy = 132.133.000$$

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{n \Sigma xy - \Sigma x \Sigma y}{n \Sigma x^2 - (\Sigma x)^2} \\
 &= \frac{12 \cdot 132.133.000 - 952 \cdot 1.665.000}{12 \cdot 75.736 - (952)^2} \\
 &= \frac{1.585.596.000 - 1.585.080.000}{908.832 - 906.304} \\
 &= \frac{516.000}{2528} \\
 &= 204,11
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\Sigma y - b \Sigma x}{n} \\
 &= \frac{1.665.000 - (113,29 \cdot 952)}{12}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{10470.687,28}{12} \\ &= 122.557,2733 \end{aligned}$$

maka, $y = a + bx$

$$= 122.557,2733 + 204.11x$$

Biaya telepon variabel keseluruhan = Rp. $204,11 \times 952$

$$= \text{Rp. } 194.312,72$$

Biaya telepon tetap per bulan = Rp. 122.557,2733

Biaya telepon tetap per tahun = Rp. $122.557,2733 \times 12$

$$= \text{Rp. } 1.470.687,28$$

Total biaya telepon = biaya telepon tetap + biaya telepon variabel

$$= \text{Rp. } 1.470.687,28 + \text{Rp. } 194.312,72$$

$$= \text{Rp. } 1.665.000,00$$

Lampiran 3

Daftar Pertanyaan

A. Sejarah Perusahaan

1. Kapan perusahaan ini didirikan ?
2. Siapa yang mendirikan perusahaan ini ?
3. Apa nama perusahaannya ?
4. Apa alasan perusahaan ini didirikan ?
5. Di mana lokasi perusahaan ?
6. Apa yang mendasari pemilihan letak perusahaan ?
7. Berapa luas lokasi perusahaan ?
8. Apakah pernah ada perluasan ?
9. Siapa nama direktur yang sekarang ?
10. Sudah berapa kali terjadi pergantian kepemimpinan ?
11. Bagaimana perkembangan perusahaan sampai saat ini ?

B. Struktur Organisasi

1. Bagaimana struktur organisasi perusahaan ?
2. Apa tugas, wewenang, dan tanggungjawab masing-masing bagian dalam struktur organisasi tersebut ?

C. Personalia

1. Berapa jumlah karyawan secara keseluruhan ?
2. Berapa jumlah karyawan untuk masing-masing bagian ?
3. Bagaimana cara memperoleh karyawan ?
4. Apa saja syarat menjadi karyawan ?
5. Bagaimana pengaturan kerja bagi karyawan ?
6. Bagaimana sistem penggajian dan pengupahan yang dipakai ?
7. Apakah ada jaminan sosial bagi karyawan ?
8. Usaha-usaha apa saja yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan karyawan ?

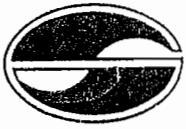
D. Pemasaran

1. Siapa yang menjadi konsumen perusahaan ini ?
2. Apakah perusahaan melakukan fungsi promosi dan advertensi ?
3. Media apa saja yang digunakan untuk melaksanakan promosi dan advertensi ?
4. Apakah ada kebijaksanaan potongan harga ?
5. mobil jenis apa saja yang ditawarkan dalam perusahaan ini dan berapa jumlah tiap jenis mobil?
6. jenis pelayanan apa saja yang ditawarkan dalam penyewaan mobil ini?

E. Bagian Keuangan

1. Berapa tarif sewa mobil pada tahun 2001?
2. Berdasarkan apa tarif sewa mobil ditentukan ?

3. Bagaimana cara menentukan tarif sewa mobil ?
4. Berapa besar laba yang diharapkan ?
5. Komponen apa saja yang dipakai untuk menentukan tarif sewa mobil ?
6. apakah sudah memisahkan biaya variabel dan biaya tetap dalam penentuan tarif?
7. apa saja yang menjadi komponen biaya tetap dan biaya variabel?
8. Berapa total aktiva pada tahun 2000?
9. berapa jumlah penjualan jasa mobil pada tahun 2000?



GANGSAR
CAR RENTAL

Jl. Miliran No. 36 Telp./Fax.(0274)562863, Yogyakarta

SURAT KETERANGAN

Kami yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa :

Nama : Unik Lestari
NIM : 962114066
Fakultas / Jurusan : Ekonomi / Akuntansi

Universitas Sanata Dharma

Telah melakukan penelitian di Gangsar Car Rental pada bulan Desember 2000 – Februari 2001, dengan judul skripsi “Analisis Penentuan Tarif Sewa Mobil”.

Demikian surat keterangan penelitian ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 12 Maret 2003

Pimpinan Gangsar Car Rental

Hani Subagyo S.H. K.N

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : Unik Lestari
Tempat, tanggal lahir : Bantul, 05 Juli 1978
Jenis Kelamin : Perempuan
Status : Tidak Kawin
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat Asal : Wonocatur Rt.04 Rw.24 No.300
Banguntapan Bantul
Yogyakarta 55198

Pendidikan

1. Sekolah Dasar Kanisius Sorowajan 1984 - 1990
2. Sekolah Menengah Pertama Pangudi Luhur I Yogyakarta 1990 - 1993
3. Sekolah Menengah Atas Pangudi Luhur Yogyakarta 1993 – 1996
4. Universitas Sanata Dharma Yogyakarta 1996 - 2004

