

**ANALISIS PENENTUAN TARIF PAKET
PERJALANAN WISATA DENGAN MENGGUNAKAN
SISTEM ACTIVITY-BASED COSTING**

**Studi Kasus Pada PT Mitra Persada Travelindo
Yogyakarta**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh :

LEONARD YUDIARTO

NIM : 962114105

NIRM : 960051121303120096

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
Y O G Y A K A R T A
2001**

Skripsi

**ANALISIS PENENTUAN TARIF PAKET PERJALANAN
WISATA DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM ACTIVITY-
BASED COSTING**

**Studi Kasus Pada PT Mitra Persada Travelindo
Yogyakarta**

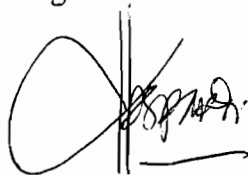
Oleh :

LEONARD YUDIARTO
NIM : 962114105
NIRM : 960051121303120096

Telah disetujui oleh :

Pembimbing I

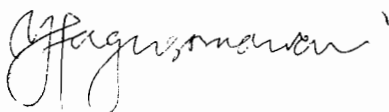
Tanggal :10 September 2001



Drs. YP. Supardiyono, M.Si.,Ak.

Pembimbing II

Tanggal :10 September 2001



Dra. YF. Agustinawansari, M.M., Ak.

Skripsi

**ANALISIS PENENTUAN TARIF PAKET PERJALANAN
WISATA DENGAN MENGGUNAKAN SISTEM ACTIVITY-
BASED COSTING**

**Studi Kasus Pada PT Mitra Persada Travelindo
Yogyakarta**

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

LEONARD YUDIARTO

NIM : 962114105

NIRM : 960051121303120096

Telah dipertahankan didepan Panitia Penguji

Pada tanggal 17 September 2001

Dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama Lengkap	Tanda tangan
Ketua	Drs. F.A. Joko Siswanto, M.M.,Ak. ...	
Sekretaris	Drs. YP. Supardiyono, M.Si., Ak.	
Anggota	Drs. YP. Supardiyono, M.Si., Ak.	
Anggota	Dra. YF. Gien A, M.M., Ak.	
Anggota	Drs. F.A. Joko Siswanto, M.M., Ak. ...	

Yogyakarta, 29 September 2001

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma



Hg. Suseno TW., M.S

I've looked at live from both sides now, from win and lose and still somehow
Each life's illusions I recall, I really don't know life at all (Brother Four)

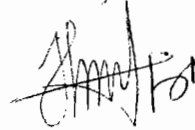
Dipersembahkan kepada :
Allah Bapa di surga
Bapak dan Ibuku Nyimpun Hendrik
Kakakku Noi dan seluruh keluarga yang
mendukungku dalam studi.

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

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

Yogyakarta, 17 September 2001

Penulis,



Leonard Yudiarto

ABSTRAK

ANALISIS PENENTUAN TARIF PAKET PERJALANAN WISATA DENGAN MENGUNAKAN SISTEM ACTIVITY-BASED COSTING

Studi Kasus Pada PT Mitra Persada Travelindo

LEONARD YUDIARTO
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2001

Tujuan dari penelitian ini adalah 1) untuk mengetahui penentuan tarif paket perjalanan wisata yang dihitung oleh PT Mitra Persada Travelindo, 2) mencoba menerapkan sistem *activity-based costing* dalam menentukan tarif paket perjalanan wisata, 3) untuk mengetahui penentuan tarif mana yang lebih tepat. Metode dari penelitian ini adalah studi kasus pada PT Mitra Persada Travelindo yang berlokasi di Jl. Pringgondani, Mrican baru, Kabupaten Sleman, Yogyakarta sebagai obyek dari penelitian.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data-data yang diperlukan meliputi macam-macam paket perjalanan wisata yang ditawarkan oleh perusahaan dan biaya-biaya yang dapat mempengaruhi penentuan tarif paket perjalanan wisata tersebut. Setelah data yang dibutuhkan diperoleh, untuk menganalisis penentuan tarif paket perjalanan wisata digunakan sistem *activity-based costing*. Kemudian perhitungan yang ada antara perusahaan dan sistem ABC dibandingkan untuk mengetahui adanya perbedaan yang signifikan.

Berdasarkan analisis data yang dilakukan ditemukan bahwa dari 10 tarif paket perjalanan wisata yang diteliti diketahui ada 6 tarif paket perjalanan wisata yang memiliki perbedaan signifikan. Perbedaan tersebut terjadi karena perbedaan dalam cara pembebanan biaya transportasi.

ABSTRACT

AN ANALYSIS ON DETERMINING THE TOUR PACKAGE TARIFF USING ACTIVITY-BASED COSTING SYSTEM A Case Study at PT Mitra Persada Travelindo

**LEONARD YUDIARTO
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2001**

The aims of this research were 1) identifying the way a company calculates tour package tariff, 2) trying to apply the activity-based costing system in calculating tour package tariff, 3) finding out which one is more accurate ; company's tariff or ABC system's tariff . The method of this research was a case study at PT Mitra Persada Travelindo located at Jl. Pringgondani, Mrican baru, Kabupaten Sleman, Yogyakarta as the object of the research.

Techniques of collecting data which used in this research were interview, observation, and documentation. Data needed in this research included various tour packages offered by the company and the costs that affected the calculation of tour packages' tariff. Activity-based costing system were used to analyze the calculation of tour packages. After that, the company's tariff were compared with the ABC system' tariff to know there was any significant difference.

The research found that out of the 10 packages researched, there were 6 tour packages having significant difference. The significant difference was the result of the application of allocation method on transpotation cost

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dan penulisan skripsi ini.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.

Dengan selesainya penelitian ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. YP. Supardiyono, M.Si.,Akt., selaku Pembimbing I dan yang sangat sabar membimbing dan memberi banyak masukan.
2. Ibu Dra. Gien Agustinawansari, MM.,Akt., selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu untuk membimbing penulisan skripsi ini.
3. Bapak Drs. Yusef Widya Karsana, Akt dan Bapak Drs. Edi Kustanto MM., yang telah memberi masukan dan saran kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Bapak Andreas Perdana Putra, selaku direktur keuangan PT Mitra Persada Travelindo yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian.
5. Pak Toro dan pak Brintik, selaku kepala divisi transportasi dan *driver* yang banyak memberi masukan data-data yang dibutuhkan dalam penulisan skripsi ini.

6. Teman-teman angkatan '96 dan saudara-saudara sedaerah (Paman Budi dan Steven atas komputernya, Santi, Kres, Cici dan Mina atas buku-bukunya, dan Ceti atas bimbingan rohaninya).
7. Warga Ndalem Puren yang banyak memberi dukungan dan penyegaran, teman-teman di Samarinda.

Dengan keterbatasan yang dimiliki, penulis merasa bahwa skripsi ini jauh dari sempurna namun besar harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca yang berminat pada masalah ini.

Yogyakarta, September 2001

Penyusun



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Pembatasan Masalah.....	4
C. Rumusan Masalah.....	4
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Manfaat Penelitian.....	5
F. Sistematika Penulisan.....	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	7
I. Pariwisata.....	7

A.	Pengertian <i>Travel</i> dan Pariwisata.....	7
B.	Pengertian <i>Tour</i>	8
C.	Jenis-jenis <i>Tour</i>	9
D.	Jenis-jenis Biro Perjalanan	11
E.	Metode Penentuan Harga	14
II.	Akuntansi.....	15
A.	Konsep Biaya.....	15
B.	Klasifikasi Biaya	15
C.	Metode Pelacakan	18
D.	Latar Belakang ABC.....	21
E.	Deskripsi Sistem ABC	28
F.	Langkah-langkah menerapkan Sistem ABC.....	29
BAB III	METOLOGI PENELITIAN	33
A.	Jenis Penelitian	33
B.	Tempat dan Waktu Penelitian.....	33
C.	Subjek dan Objek Penelitian	33
D.	Variabel Penelitian.....	34
E.	Data yang dibutuhkan.....	34
F.	Teknik Pengumpulan Data.....	34
G.	Teknik Analisis Data.....	35
BAB IV	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	37
A.	Sejarah Perusahaan.....	37

	B. Lokasi Perusahaan	38
	C. Struktur Organisasi.....	38
BAB V	PEMBAHASAN.....	44
	A. Penentuan Tarif menurut PT Mitra Persada Travelindo.....	44
	B. Penentuan Tarif menurut Sistem ABC.....	57
	C. Perbandingan Tarif.....	66
BAB VI	PENUTUP.....	68
	A. Kesimpulan.....	68
	B. Keterbatasan Penelitian	70
	C. Saran.....	70
	DAFTAR PUSTAKA.....	72

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Penentuan tarif 2 hari 2 malam Yogyakarta bisnis.....	46
Tabel 2. Penentuan tarif 2 hari 1 malam Yogyakarta Eksekutif.....	47
Tabel 3. Penentuan tarif 3 hari 2 malam Yogyakarta Bisnis.....	48
Tabel 4. Penentuan tarif 3 hari 2 malam Yogyakarta Eksekutif.....	49
Tabel 5. Penentuan tarif 3 hari 2 malam Yogyakarta-Pantai Bisnis.....	50
Tabel 6. Penentuan tarif 3 hari 2 malam Yogyakarta-Pantai Eksekutif.....	51
Tabel 7. Penentuan tarif 3 hari 2 malam Yogyakarta-Dieng Bisnis.....	52
Tabel 8. Penentuan tarif 3 hari 2 malam Yogyakarta-Dieng Eksekutif.....	53
Tabel 9. Penentuan tarif 3 hari 2 malam Yogyakarta-Solo Bisnis.....	54
Tabel10. Penentuan tarif 3 hari 2 malam Yogyakarta-Solo Eksekutif.....	55
Tabel11. Daftar Tarif Hotel.....	56
Tabel12. Biaya Overhead PT Mitra Persada Travelindo.....	57
Tabel13. Asosiasi Biaya ke Aktivitas.....	59
Tabel14. Aktivitas yang dihubungkan ke Produk dengan menggunakan sistem ABC.....	60
Tabel15. Penentuan Kelompok Biaya Homogen.....	61
Tabel16. Penentuan tarif kelompok biaya homogen.....	62
Tabel17. Pembebanan biaya overhead ke produk dengan menggunakan sistem ABC.....	64
Tabel18. Perhitungan tarif paket perjalanan wisata dengan menggunakan sistem ABC.....	65

Tabel19.	Perbandingan harga pokok penjualan dan tarif paket perjalanan wisata per orang antara sistem perusahaan dengan sistem ABC.....	67
----------	--	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Metode Pembebanan Biaya.....	21
Gambar 2. Pembebanan Biaya Overhead Pabrik dengan Metode Tarif Tunggal...	24
Gambar 3. Pembebanan Biaya Overhead Pabrik dengan Metode Tarif Departemental.....	26
Gambar 4. Struktur PT Mitra Persada Travelindo.....	43

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Menurut produk yang ditawarkan maka suatu usaha dapat digolongkan menjadi tiga bagian yaitu usaha manufaktur, usaha dagang dan usaha jasa. Usaha manufaktur merupakan suatu bidang usaha yang mengolah suatu barang (sebagai bahan baku) sehingga menjadi suatu produk jadi. Sebagai contoh usaha pembuatan meja, bahan bakunya adalah kayu yang kemudian diolah menjadi meja.

Usaha dagang yaitu suatu jenis usaha yang dilakukan dengan membeli produk atau beberapa produk untuk dijual kembali tanpa melalui suatu proses produksi. Sebagai contoh adalah usaha penjualan sepatu, sepatu dibeli dari produsen untuk kemudian dijual kembali ke konsumen akhir.

Usaha jasa merupakan salah satu jenis usaha yang produknya berupa jasa (layanan) yang berusaha memuaskan kebutuhan masyarakat. Salah satu industri jasa yang terbesar di dunia ini adalah industri pariwisata. Dikatakan terbesar di dunia karena industri ini banyak menyerap tenaga kerja dan memiliki komponen-komponen yang cukup kompleks (Mancini, 1990 : 2). Komponen-komponen pariwisata itu meliputi pemerintah bagian pariwisata, biro perjalanan, perhotelan, transportasi dan lain-lain.

Indonesia merupakan negara yang memiliki potensi usaha pariwisata yang besar, karena terdiri dari beragam etnik yang kaya akan beragam kebudayaan.

Selain budaya, hal yang dapat menarik para wisatawan adalah banyaknya panorama-panorama alam yang indah dan tersebar di seluruh kepulauan Indonesia.

Dengan melihat potensi pariwisata di Indonesia maka dipandang perlu pengelolaan yang profesional terhadap sektor pariwisata tersebut. Sektor pariwisata di Indonesia memberikan sumbangan yang cukup signifikan dalam pemasukan devisa. Secara keseluruhan dampak kegiatan pariwisata di Indonesia meningkatkan lapangan kerja secara langsung rata-rata sebesar 6,2 % per tahun dengan total lapangan kerja sebesar 7,29 % per tahun (Kompas, 7 Desember 1999).

Untuk dapat mengelola sektor pariwisata secara profesional, para manajer dalam sektor ini dituntut untuk dapat memahami bahasa bisnis yang universal. Bahasa bisnis yang dimaksud adalah akuntansi. Akuntansi merupakan alat untuk berpikir para manajer dan berkomunikasi dengan pihak lain, karena akuntansi menyediakan informasi mengenai posisi atau keadaan keuangan dan kinerja suatu organisasi. Dengan memahami laporan dari akuntansi manajer dapat memperkecil risiko dalam pengambilan keputusan.

Salah satu informasi yang disajikan dalam akuntansi adalah informasi mengenai biaya. Biaya merupakan faktor penting dalam menjamin kemenangan perusahaan dalam persaingan di pasar. Hal tersebut dikarenakan oleh perilaku konsumen yang selalu menginginkan suatu produk yang bermutu tinggi dengan harga yang cukup murah. Mengingat tuntutan konsumen yang demikian maka

produsen dituntut dapat mengelola biaya agar dapat menghasilkan produk dengan mutu yang tinggi dan harganya cukup murah atau pantas.

Untuk dapat menentukan harga suatu produk yang pantas, dibutuhkan suatu sistem penentuan harga pokok produk yang tepat/akurat. Di dalam akuntansi ada dua sistem penentuan harga pokok produk, yaitu sistem tradisional dan sistem kontemporer.

Sistem tradisional menitikberatkan penentuan harga pokok produk pada fase produksi saja sedangkan sistem kontemporer menitikberatkan penentuan harga pokok produk pada semua fase pembuatan produk (sejak tahap desain dan pengembangan sampai dengan penyerahan produk ke konsumen).

Seiring dengan kemajuan zaman, sistem tradisional dianggap tak mampu membebankan biaya secara akurat ke produk, maka dikembangkanlah sistem kontemporer dalam membebankan biaya ke produk. Sistem kontemporer yang digunakan dalam membebankan biaya itu dikenal dengan nama *Activity-Based Costing* (ABC) atau pembebanan biaya berdasarkan aktivitas.

Dengan penentuan harga pokok produk yang akurat dimungkinkan harga produk perusahaan mampu bersaing di pasar. Dalam sektor pariwisata salah satu komponen yang memiliki persaingan yang ketat adalah biro perjalanan wisata. Dalam suatu biro perjalanan wisata terdapat beraneka ragam produk yang ditawarkan salah satunya adalah paket perjalanan wisata. Dalam satu daerah operasional suatu biro perjalanan wisata akan terjadi persaingan yang ketat, mengingat obyek wisata yang ditawarkan adalah sama.

Bertolak dari persaingan yang ketat dalam biro perjalanan tersebut maka penulis tertarik untuk menghitung tarif paket perjalanan wisata dengan menggunakan sistem ABC.

B. Pembatasan Masalah

1. Dengan beragamnya produk dari biro perjalanan maka penulis akan membatasi masalah pada satu macam produk saja, yaitu paket perjalanan wisata.
2. Paket perjalanan wisata yang akan dijadikan sampel sebanyak sepuluh buah.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana PT Mitra Persada Travelindo menentukan tarif paket perjalanan wisata ?
2. Bagaimana jika penentuan tarif paket perjalanan wisata itu dihitung dengan menggunakan sistem ABC ?
3. Bagaiman perbandingan antara tarif yang dihitung dengan menggunakan sistem ABC dengan tarif yang dihitung oleh PT Mitra Persada Travelindo?

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui penentuan tarif paket perjalanan wisata yang ditentukan oleh PT Mitra Persada Travelindo.

2. Mencoba menerapkan sistem ABC dalam menentukan tarif paket perjalanan wisata.
3. Untuk mengetahui penentuan tarif yang lebih akurat.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi PT Mitra Persada Travelindo

Diharapkan hasil penelitian ini nantinya dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan kebijakan manajemen dalam menentukan tarif paket perjalanan wisata.

2. Bagi Universitas Sanata Dharma

Menambah bahan referensi bagi mahasiswa akuntansi Sanata Dharma khususnya, pihak yang membutuhkan.

3. Bagi Penulis

Sebagai pelengkap pengetahuan teoritis yang telah diperoleh selama kuliah untuk diterapkan ke dalam praktek di lingkungan usaha.

F. Sistematika Penulisan

Bab I Pendahuluan, dalam bab ini akan diuraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

- Bab II Landasan Teori, dalam bab ini diuraikan mengenai teori-teori yang akan digunakan sebagai dasar dalam mengolah data yang diperlukan dalam penelitian
- Bab III Metodologi Penelitian, dalam bab ini diuraikan mengenai jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subyek dan obyek penelitian, data yang dibutuhkan, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.
- Bab IV Gambaran Umum Perusahaan, dalam bab ini diuraikan mengenai sejarah dan struktur organisasi PT Mitra Persada Travelindo.
- Bab V Pembahasan, dalam bab ini diuraikan analisis data yang diperoleh dari PT Mitra Persada Travelindo dengan menggunakan teknik analisis data yang telah diuraikan pada bab III.
- Bab VI Penutup, dalam bab ini diuraikan kesimpulan, keterbatasan penelitian, dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

I. Pariwisata

A. Pengertian *Travel* dan Pariwisata

Secara umum *travel* adalah fenomena multidimensional yang secara simultan dibayangkan sebagai suatu petualangan, romantika, misteri dan tempat yang eksotis (Brymer, 1995: 305).

Pariwisata menurut Rob Davidson yaitu orang yang berada jauh dari rumah dan melakukan kunjungan yang sementara atau dalam jangka pendek. Ada dua hal yang mendasar dalam konsep di atas yaitu :

1. Definisi pariwisata (*tourism*) berarti orang yang melakukan perjalanan ke tempat lain dalam negaranya sendiri sudah dapat digolongkan sebagai turis.
2. Pariwisata berarti orang yang melakukan perjalanan keluar (jauh dari rumah) dan kunjungannya bersifat sementara atau *day-trippers*.

Apabila kata *travel* dan pariwisata dikombinasikan akan muncul tiga konsep (Ritchie & Goeldner, 1994 : 65), yaitu :

1. *The movement of people.*
2. *A sector of economic or an industry.*
3. *Aboard system of interacting relationship of people, their need to travel outside their communities, and services that attempt to respond to these need by supplying products.*

B. Pengertian *tour*

Menurut WATA (*World Association of Travel Agent*) *tour* adalah (Yoeti, 1997: 111) : “ Perlawatan keliling yang memakan waktu lebih dari tiga hari yang diselenggarakan oleh suatu *travel agent* di suatu kota dan antara lain acaranya yaitu meninjau ke beberapa tempat atau kota, baik dalam negeri maupun di luar negeri.”

Ada tiga alasan utama dalam melakukan perjalanan sebagai turis, yaitu (Davidson, 1993: 1-4) :

1. *Leisure Tourism*, perjalanan wisata ini dilakukan untuk mengisi waktu luang. Alasan yang ada adalah sebagai berikut
 - a. *Holidays* (berlibur), misalnya 3 hari mengarungi sungai Nil dan mengunjungi Piramida.
 - b. *Sport* (Olahraga), misalnya berselancar di pantai Kuta.
 - c. *Cultural Events* (Peristiwa Budaya), misalnya menonton acara Erau di Tenggarong, Kalimantan Timur.
 - d. Mengunjungi teman, misalnya berakhir pekan di rumah seorang teman di Puncak, Bogor.
2. *Business Tourism*, perjalanan dilakukan dengan alasan :
 - a. Pertemuan bisnis, orang yang melakukan perjalanan dengan maksud untuk membicarakan masalah bisnis.

- b. *Exhibition and trade fairs*, perjalanan dilakukan untuk melakukan pameran produk yang dimiliki oleh sebuah perusahaan di suatu tempat, dalam beberapa hari.
3. Alasan lain yang tidak termasuk ke dalam kedua kelompok di atas, yaitu:
 - a. *Study*, misalnya mahasiswa jurusan Akuntansi Sanata Dharma, Yogyakarta pergi ke Bursa Efek Surabaya.
 - b. *Religion*, misalnya seorang muslim dari Indonesia pergi ke Mekkah untuk menunaikan ibadah Haji.
 - c. *Health*, Misalnya orang Indonesia pergi ke Singapura untuk berobat.

C. Jenis-jenis tur

Dalam dunia pariwisata banyak dikenal bermacam-macam tur, sesuai dengan sifat penyelenggaraannya. Diantaranya yang lazim dikenal adalah (Yoeti, 1997: 112-116) :

1. Package Tour

Suatu paket tur yang direncanakan dan diselenggarakan oleh suatu biro perjalanan atas risiko dan tanggung jawab sendiri, yang acara, lamanya waktu tur, tempat-tempat yang akan dikunjungi, akomodasi, transportasi serta makanan dan minuman telah ditentukan dalam suatu harga yang sudah ditentukan pula jumlahnya. Namun, terkadang ada

suatu paket wisata yang tidak memasukan salah satu unsur di atas, misalnya makanan. Hal tersebut tergantung pada persyaratan yang ditentukan oleh biro perjalanan yang bersangkutan.

2. *Independent Tour*

Program tur ini disusun sesuai kehendak wisatawan sendiri. Perjalanan ini tidak tergantung pada *time schedules* (jadwal), oleh karena itu tur semacam ini dapat berangkat kapan saja dengan tujuan yang diinginkan tanpa suatu ikatan yang mengaturnya.

3. *Optional tour*

Tour ini direncanakan dan diselenggarakan oleh suatu biro perjalanan atas risiko dan tanggung jawab sendiri. Tur ini merupakan tur tambahan dari suatu *package tour* dan ditawarkan pada anggota tur apakah mau ikut atau tidak. Jika memilih ikut maka anggota tur harus menambah untuk membayar harga khusus untuk tur ini.

4. *Escorted Tour*

Tour yang direncanakan dan diselenggarakan oleh suatu biro perjalanan, dimana para anggota tur ini dikelompokkan dalam suatu rombongan yang dipimpin oleh seorang *tour conductor* yang bertindak sebagai pemimpin tur dan sekaligus sebagai pramuwisata (*guide*). Tetapi kadang *tour conductor* dapat juga didampingi oleh seorang *guide*.

5. *Study Tour* (dharmawisata)

Dharmawisata adalah suatu perjalanan yang dilakukan oleh pelajar, mahasiswa dengan tujuan utama untuk melihat dari dekat sambil mempelajari obyek yang dikunjungi.

6. *Social Tour*

Suatu tur yang direncanakan dan diselenggarakan secara sosial dengan memperhatikan faktor-faktor ekonomis dan efisiensi sehingga biaya penyelenggaraan tur dapat ditekan seminimal mungkin.

7. *Regular Tour*

Tour yang diselenggarakan dengan waktu, obyek dan harga yang sudah ditentukan sesuai dengan perencanaan yang disusun oleh suatu biro perjalanan. Misalnya adalah tur yang diselenggarakan setiap hari yang pemberangkatannya ditentukan pada waktu-waktu tertentu, misalnya tiap hari tur diadakan jam 8.00. Penyelenggaraan tur tidak tergantung pada banyaknya peserta, meski satu orang tur sudah dapat diselenggarakan.

D. Jenis-jenis Biro Perjalanan (*travel agency*)

Ada tiga dasar kategori untuk mengelompokkan suatu biro perjalanan (Fuller, 1994 : 6-9), yaitu :

1. Pengelompokkan biro perjalanan berdasarkan produk yang ditawarkan, yaitu:
 - a. *Corporate travel agency*, biro perjalanan ini menyediakan tiket pesawat, akomodasi hotel, penyewaan mobil, dan jasa-jasa lain yang dibutuhkan konsumen yang melakukan kegiatan bisnis.
 - b. *Leisure travel agency*, biro ini menawarkan tiket pesawat, persewaan mobil, perjalanan wisata (*tour*), *cruises* dan informasi yang dibutuhkan di tempat tujuan, seperti restoran dan tempat perbelanjaan untuk para konsumen yang sedang berlibur.
 - c. *Cruises only & specialty agency*
 - 1) *Cruises only*, biro ini hanya menyediakan perjalanan yang dilakukan dengan kapal untuk bersenang-senang di laut, danau, sungai atau kanal dengan durasi bervariasi.
 - 2) *Specialty travel agency*, biro seperti ini menjual produk-produk tertentu, seperti perjalanan petualangan atau perjalanan ke alam bawah laut.
 - d. *Group travel*, biro ini menawarkan secara berkelompok. Ada dua tipe dasar dari kelompok yang dimaksud di sini, yaitu :
 - 1) Kelompok yang telah dibentuk oleh suatu organisasi, misalnya gereja atau sekolah. Kelompok ini akan dengan mudah disusun oleh suatu biro karena kemungkinan besar

memiliki waktu luang yang sama dan ketertarikan yang sama.

- 2) Kelompok yang dibentuk oleh biro perjalanan. Misalnya suatu biro mengembangkan suatu *itinerary* yang menarik, seperti mendaki gunung Merapi dan mempromosikannya lewat radio, televisi dan media cetak. Hal ini lebih sulit dan mahal dalam mencari anggota tur yang memiliki kesamaan, ketertarikan dan dapat berangkat pada saat yang telah dijadwalkan oleh biro tersebut.

2. *Size*

Menurut ukuran besarnya biro perjalanan dibagi menjadi :

- a. *Dollar volume* (penjualan tahunan)
 - b. Jumlah dari tenaga kerja dan kantor-kantor yang dimilikinya.
3. Umur dari suatu biro, penggolongan biro yang didasarkan pada lamanya suatu biro berdiri.

Karena biro perjalanan sering dikelompokkan ke dalam suatu kombinasi dari tiga kategori di atas maka secara umum biro perjalanan digolongkan menjadi dua tipe, yaitu :

1. *Corporate* atau *leisure*
2. Biro perjalanan yang besar atau kecil (induk atau anak).

E. Metode Penentuan Harga

Ada bermacam-macam cara penentuan harga paket perjalanan wisata (Desky,1997: 13-15) :

1. Harga jual neto

Harga jual neto adalah harga jual tanpa memperhitungkan komisi kepada pihak *principal agent* atau pihak lain, tetapi pihak *principal agent* atau pihak lain yang dimaksud boleh menaikkan harga sesuai keuntungan yang diinginkan.

2. Harga jual komisi

Harga jual komisi adalah harga jual yang memperhitungkan komisi kepada pihak *principal agent* atau pihak lain, dengan jumlah persentase yang sesuai kesepakatan bersama.

3. Harga menurun

Harga menurun adalah harga tur yang ditetapkan oleh suatu biro perjalanan berdasarkan pada fluktuasi jumlah peserta tur. Apabila jumlah peserta tur banyak maka harga tur per orang akan semakin murah.

4. Harga *flat*

Harga *flat* adalah harga tur yang penetapannya tidak didasarkan pada fluktuasi jumlah peserta tur. Berapapun jumlah peserta tur harganya tetap sama. Dalam kasus harga *flat* biasanya ditetapkan batas peserta tur, misalnya dua orang. Batas minimal tersebut adalah sebagai batas harga impas.

II. Akuntansi

A. Konsep Biaya

Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau pada masa akan datang (Hansen & Mowen, 1997: 36). Yang dimaksud dari ekuivalen kas adalah sumber nonkas yang dapat diubah menjadi barang atau jasa.

Umumnya biaya-biaya dari suatu produksi barang atau jasa dibebankan ke obyek biaya. Obyek biaya adalah segala sesuatu yang menjadi tujuan pembebanan biaya, misalnya produk atau konsumen (Supriyono, 1999 : 252).

B. Klasifikasi Biaya

1. Menurut obyeknya

Bila biaya dihubungkan dengan obyek biaya maka dapat digolongkan menjadi dua jenis yaitu (Hansen & Mowen, 1997 :45-47) :

a. Biaya Langsung

Biaya langsung adalah biaya yang dapat dengan mudah dilacak ke obyek biayanya. Misalnya biaya tenaga kerja langsung.

b. Biaya tidak langsung

Biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak mudah dilacak ke obyek biayanya. Misalnya biaya administrasi dan umum.

2. Menurut fungsi yang hendak dicapai

Bila biaya dihubungkan dengan fungsi-fungsi yang hendak dicapai, maka biaya dapat digolongkan menjadi dua, yaitu :

a. Biaya produksi

Biaya produksi adalah biaya yang berkaitan langsung dengan pembuatan barang atau penyediaan jasa. Biaya produksi dapat diklasifikasikan lebih lanjut menjadi tiga, yaitu :

1) Biaya bahan langsung

Biaya bahan langsung adalah bahan yang dapat dilacak ke barang dan jasa yang diproduksi. Biaya bahan langsung ini, dapat langsung dibebankan ke produk karena pengamatan fisik dapat digunakan untuk mengukur kuantitas yang dikonsumsi oleh setiap produk. Contoh : kayu pada perabot rumah (meja atau kursi).

2) Biaya tenaga kerja langsung

Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang dapat ditelusuri langsung pada barang atau jasa yang diproduksi. Seperti halnya bahan langsung, pengamatan fisik dapat digunakan dalam mengukur kuantitas karyawan yang digunakan dalam memproduksi suatu produk atau jasa. Sebagai contoh adalah gaji supir pada suatu paket perjalanan wisata.

3) Biaya overhead

Biaya overhead adalah biaya yang berkaitan dengan fungsi pemasaran dan administrasi umum. Biaya pemasaran adalah biaya-biaya yang diperlukan untuk menjual, mendistribusikan dan melayani produk atau jasa. Contoh biaya ini adalah biaya iklan.

Biaya administrasi umum adalah seluruh biaya yang berkaitan dengan penelitian, pengembangan, dan administrasi umum. Administrasi umum bertanggung jawab dalam memastikan bahwa berbagai aktivitas organisasi terintegrasi secara tepat sehingga misi perusahaan secara keseluruhan dapat terealisasi. Contoh biaya ini adalah biaya komunikasi.

3. Menurut perilaku biaya

Setiap aktivitas memiliki input dan output. Input aktivitas adalah sumber daya yang dikonsumsi oleh suatu aktivitas untuk memproduksi outputnya. Output aktivitas adalah hasil atau produk dari suatu aktivitas.

Perilaku biaya menggambarkan bagaimana biaya input aktivitas berubah berkenaan dengan perubahan outputnya. Umumnya perilaku biaya dapat diuraikan sebagai berikut (Hansen & Mowen, 1997 : 53-55).

a. Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang secara total tidak berubah dalam rentang relevan ketika tingkat output aktivitas berubah. Rentang relevan adalah rentang tertentu dimana hubungan biaya tetap yang diasumsikan masih berlaku. Suatu contoh ekstrem, yaitu pembuatan pisang goreng. Biaya tetapnya adalah minyak goreng.

b. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah secara total, bervariasi dalam proporsi langsung dengan perubahan aktivitas. Bila produk yang dibuat adalah pisang goreng, maka biaya variabelnya adalah pisang.

c. Biaya campuran

Biaya campuran adalah biaya yang mengandung komponen biaya tetap dan variabel. Sebagai contoh adalah biaya gaji dan komisi agen penjualan. Gaji merupakan biaya tetap yang dibayarkan secara bulanan atau mingguan, sedangkan komisi diberikan bila agen tersebut dapat menjual produk dalam jumlah tertentu.

C. Metode Pelacakan

Pelacakan adalah pembebanan aktual dari biaya ke obyek biaya dengan menggunakan obyek ukuran yang dapat diamati pada konsumsi

sumber daya oleh obyek biaya (lihat gambar 1). Ada tiga metode yang biasa digunakan dalam melacak biaya ke obyek biaya, yaitu (Supriyono,1999 : 261-263) :

1. Pelacakan Langsung

Pelacakan langsung merupakan suatu proses pengidentifikasian dan pembebanan biaya yang dapat dihubungkan secara khusus atau secara fisik dengan suatu pada obyek tertentu. Pelacakan ini dapat dilakukan pada biaya-biaya langsung.

2. Pelacakan Penggerak

Jika pelacakan langsung tak dapat dilakukan maka dapat digunakan pelacakan penggerak. Pelacakan penggerak didasarkan pada faktor-faktor sebab akibat. Penggerak adalah faktor-faktor yang menyebabkan perubahan dalam penggunaan sumber daya, penggunaan aktivitas, biaya dan pendapatan. Jadi pelacakan penggerak adalah untuk membebankan biaya pada obyeknya. Dalam pelacakan penggerak digunakan dua tipe penggerak untuk melacak biaya pada obyeknya, yaitu :

- a. Penggerak sumber daya

Penggerak sumber daya adalah ukuran-ukuran permintaan sumber daya oleh aktivitas-aktivitas dan digunakan untuk membebankan biaya-biaya sumber daya pada aktivitas.

- b. Penggerak aktivitas

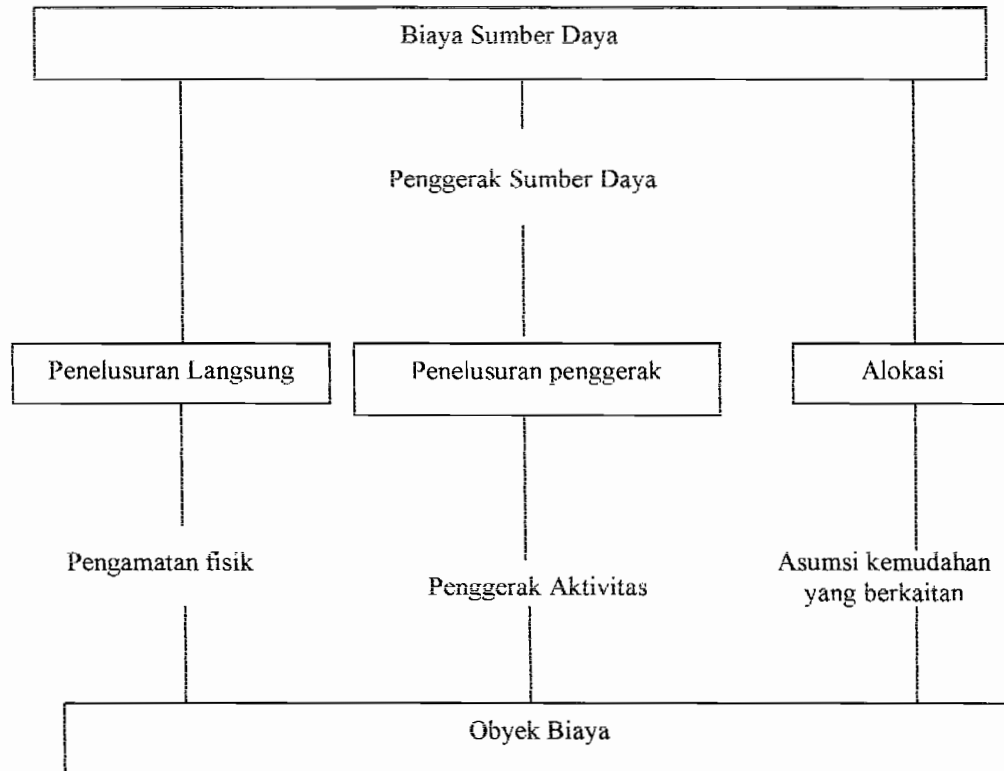
Penggerak aktivitas adalah ukuran-ukuran permintaan aktivitas oleh obyek biaya dan digunakan untuk membebankan biaya aktivitas pada obyek biaya.

3. Alokasi

Alokasi adalah cara pembebanan biaya tidak langsung pada obyek-obyek biaya. Karena tidak terdapat hubungan sebab-akibat, alokasi biaya tak langsung didasarkan pada asumsi keterkaitan.

Secara garis besar ketiga metode pelacakan di atas dapat dilihat pada gambar 1 di bawah ini :

Gambar 1. Metode Pembebanan Biaya



Sumber : Hansen & Mowen, 1997 :41

D. Latar Belakang ABC

Seperti telah dijelaskan pada bagian pendahuluan ada dua macam sistem pembebanan biaya yaitu sistem tradisional dan sistem kontemporer.

Dalam sistem tradisional, biaya hanya dibebankan pada produk. Untuk biaya bahan langsung dan biaya tenaga kerja langsung tidak terdapat masalah yang berarti karena biaya tersebut dapat diobservasi secara fisik dengan menggunakan pelacakan langsung atau pelacakan penggerak.

Sebaliknya untuk biaya overhead terdapat masalah dalam pembebankannya ke produk, karena biaya overhead tidak memiliki hubungan input-output yang dapat diobservasi secara fisik. Oleh Karena hal tersebut, biaya overhead bergantung pada pelacakan penggerak dan alokasi.

Dalam sistem tradisional, untuk membebankan biaya ke produk hanya menggunakan penggerak aktivitas tingkat unit. Penggerak aktivitas tingkat unit adalah faktor-faktor yang menyebabkan perubahan biaya sebagai akibat perubahan unit yang diproduksi. Penggunaan penggerak tingkat unit disebabkan karena sistem tradisional berasumsi bahwa overhead yang dikonsumsi berkorelasi tinggi dengan jumlah unit yang diproduksi. Penggerak aktivitas berdasarkan unit membebankan overhead ke produk melalui penggunaan tarif pabrik secara menyeluruh (tarif tunggal) atau tarif departemental (Hansen & Mowen, 1997 :135).

a. Tarif Tunggal (tarif pabrik menyeluruh)

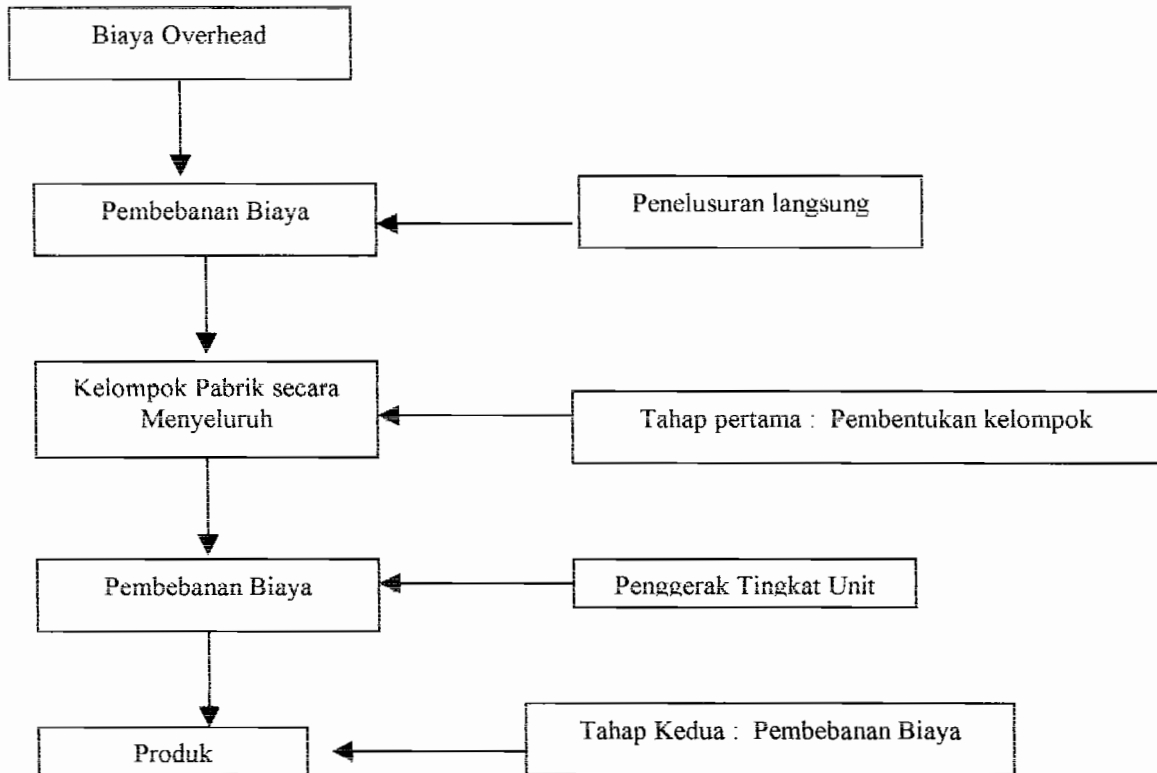
Dalam pembebanan biaya menggunakan tarif tunggal ini, terdapat dua tahapan :

- 1) Pada tahap ini biaya overhead diakumulasikan ke dalam satu kelompok besar pabrik secara menyeluruh. Biaya overhead dibebankan pada kelompok dengan menjumlahkan seluruh biaya overhead yang diharapkan terjadi selama satu tahun. Dalam hal ini obyek biaya adalah pabrik, pelacakan langsung digunakan untuk membebankan biaya pada kelompok pabrik secara

keseluruhan. Setelah biaya diakumulasi pada kelompok pabrik, selanjutnya menghitung tarif pabrik secara menyeluruh dengan menggunakan satu penggerak tingkat unit (biasanya jam tenaga kerja langsung). Produk diasumsikan mengkonsumsi sumber daya overhead dengan proporsi jam kerja langsung yang digunakan.

- 2) Tahap kedua, pada tahap ini biaya overhead pabrik dibebankan ke produk dengan mengalikan tarif dengan total jam kerja langsung yang digunakan tiap produk (lihat gambar 2).

Gambar 2. Pembebanan Biaya Overhead Pabrik dengan Metode Tarif Tunggal



Sumber : Hansen & Mowen, 1997 : 137

b. Tarif Departemental

Seperti halnya pembebanan biaya menggunakan tarif tunggal, tarif departemental juga memiliki dua tahapan dalam pembebanan biaya, yaitu:

- 1) Tahap pertama, pada tahap ini biaya overhead pabrik dibagi-bagi dan dibebankan ke masing-masing departemen produksi, untuk

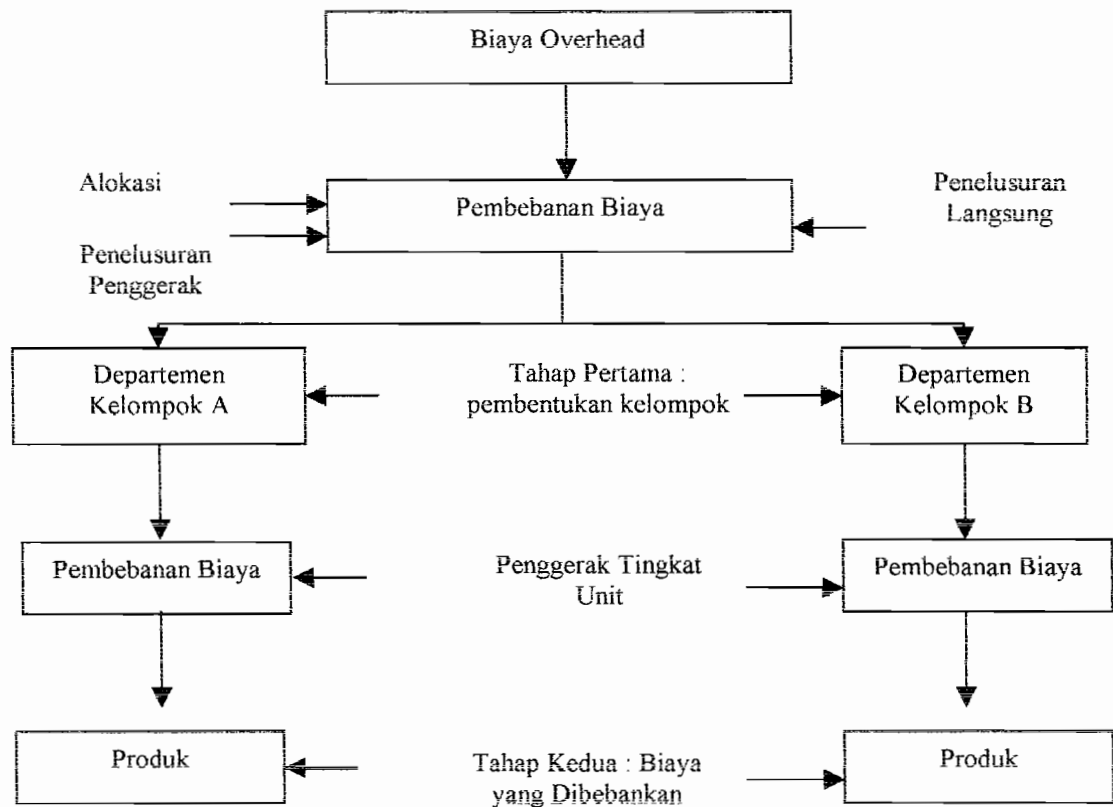
menciptakan kelompok biaya departemental. Biaya overhead dibebankan dengan menggunakan pelacakan langsung, pelacakan penggerak dan alokasi.

Setelah biaya dibebankan ke departemen produksi, selanjutnya penggerak berdasarkan unit seperti jam tenaga kerja langsung (untuk departemen dengan tenaga kerja intensif) dan jam mesin (untuk departemen dengan mesin intensif), digunakan untuk menghitung tarif departemen. Produk yang melewati departemen diasumsikan mengkonsumsi sumber daya overhead sesuai proporsi penggerak berdasarkan unit departemen.

- 2) Tahap kedua, pada tahap ini biaya overhead dibebankan ke produk dengan mengalikan tarif departemental dengan jumlah peggerak yang digunakan departemen yang bersangkutan. Total overhead yang dibebankan ke produk adalah jumlah nilai yang diterima setiap departemen (lihat gambar 3).



Gambar 3. Pembebanan Biaya Overhead dengan Metode Tarif Departemental



Sumber : Hansen & Mowen, 1997 : 138

Pendekatan biaya tradisional dianggap tidak dapat membebankan biaya secara teliti disebabkan oleh kondisi sebagai berikut (Supriyono,1999 : 268-269) :

1. Perusahaan menghasilkan beberapa jenis produk

Ketepatan pembebanan biaya overhead pada produk tidak menimbulkan masalah bila perusahaan hanya menghasilkan satu

produk saja. Namun, apabila perusahaan menghasilkan beragam produk dengan menggunakan fasilitas yang sama maka biaya overhead merupakan biaya bersama untuk seluruh produk yang dihasilkan.

Kondisi tersebut mengharuskan manajer untuk mengidentifikasi jumlah overhead yang ditimbulkan atau dikonsumsi oleh masing-masing jenis produk. Masalah ini dapat diselesaikan dengan menggunakan sistem ABC, karena sistem ABC menentukan *driver-driver* biaya untuk mengidentifikasi biaya overhead yang dikonsumsi oleh masing-masing produk. *Driver* biaya adalah faktor-faktor yang menjelaskan konsumsi sumber daya overhead.

2. Biaya overhead nonunit jumlahnya besar

Dalam lingkungan manufaktur yang maju pada umumnya jumlah biaya overhead nonunit jumlahnya relatif besar sehingga pemakaian sistem tradisional untuk kondisi ini dapat menimbulkan distorsi biaya. Distorsi biaya itu disebabkan sistem tradisional hanya menggunakan *driver* aktivitas berlevel unit.

3. Diversitas produk relatif tinggi

Biaya berlevel unit yang berjumlah besar belum tentu mengakibatkan sistem tradisional menimbulkan distorsi. Jika berbagai jenis produk mengkonsumsi aktivitas overhead nonunit dalam proporsi

yang sama maka pembebanan biaya berdasarkan unit tidak menimbulkan distorsi.

Namun bila terjadi diversitas produk, maka pembebanan biaya overhead berdasarkan unit akan menimbulkan distorsi biaya. Diversitas produk adalah beberapa jenis produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan, mengkonsumsi aktivitas-aktivitas overhead dalam proporsi yang berbeda.

E. Deskripsi Sistem ABC

Sistem ABC adalah sistem pembebanan biaya yang terdiri dari dua tahap, yang pertama-tama melacak biaya pada berbagai aktivitas dan kemudian ke berbagai produk (Supriyono, 1999 : 269). Perbedaan mendasar dari ABC bila dibandingkan dengan sistem tradisional adalah pada jumlah penggerak biaya (*cost driver*) yang digunakan.

Sistem ABC menggunakan *driver* biaya yang lebih banyak dibandingkan dengan sistem tradisional yang hanya menggunakan satu atau dua penggerak biaya berdasarkan unit. Sistem ABC tidak hanya meningkatkan ketelitian pembebanan biaya, namun juga menyediakan informasi tentang biaya berbagai aktivitas sehingga memungkinkan manajemen untuk memfokuskan diri pada aktivitas yang memberikan peluang untuk penghematan biaya dengan cara ; menyederhanakan aktivitas, melaksanakan aktivitas dengan lebih efisien dan sebagainya.

F. Langkah-langkah menerapkan sistem ABC

Dalam menerapkan sistem ABC ada dua tahap yang harus dilakukan, yaitu tahap pertama melacak biaya ke aktivitas dan yang kedua melacak biaya aktivitas tersebut ke produk.

1. Tahap Pertama

Pada tahap pertama pembebanan biaya berdasarkan aktivitas meliputi empat langkah, yaitu pengidentifikasian dan penggolongan berbagai aktivitas, pengasosiasian berbagai biaya dengan berbagai aktivitas, penentuan kelompok biaya yang homogen, dan penentuan tarif kelompok (*pool rate*).

a. Pengidentifikasian dan penggolongan berbagai aktivitas

Aktivitas adalah pekerjaan yang dilaksanakan dalam organisasi. Pengidentifikasian berbagai aktivitas adalah proses mengobservasi dan mendaftarkan pekerjaan yang dilaksanakan dalam organisasi yang melibatkan konsumsi sumber daya.

Setelah berbagai aktivitas yang ada diidentifikasi, aktivitas tersebut didaftar dalam suatu dokumen yang disebut daftar aktivitas. Daftar aktivitas adalah dokumen yang berisi aktivitas-aktivitas yang ada dalam suatu organisasi.

Setelah penyusunan daftar aktivitas, selanjutnya ditentukan atribut-atribut aktivitas yang digunakan untuk mendeskripsikan

dan menggolongkan aktivitas. Atribut aktivitas adalah elemen-elemen informasi keuangan dan non-keuangan yang mendeskripsikan aktivitas-aktivitas secara individual. Jika tujuannya untuk penentuan biaya produk maka atribut yang digunakan adalah aktivitas yang dikonsumsi oleh produk.

Setelah mengidentifikasi aktivitas, selanjutnya menggolongkan aktivitas tersebut menjadi empat kelompok :

1) Aktivitas berlevel unit

Aktivitas berlevel unit adalah aktivitas yang dikerjakan setiap satu unit produk diproduksi, besar kecilnya aktivitas ini dipengaruhi jumlah unit yang diproduksi. Contoh dari aktivitas ini adalah tenaga kerja langsung, jam mesin dan jam listrik.

2) Aktivitas berlevel batch

Aktivitas berlevel batch adalah aktivitas yang dikerjakan setiap suatu batch diproduksi, besar kecilnya aktivitas ini dipengaruhi oleh jumlah batch yang diproduksi. Contoh aktivitas ini adalah *setup*, aktivitas penjadwalan produksi.

3) Aktivitas berlevel produk

Aktivitas berlevel produk atau aktivitas penopang produk adalah aktivitas yang dilakukan untuk mendukung

berbagai produk yang diproduksi oleh perusahaan. Aktivitas ini mengkonsumsi masukan untuk mengembangkan produk atau memungkinkan produk dibuat dan dijual. Aktivitas ini dapat dilacak pada produk secara individual, namun sumber-sumber yang dikonsumsi oleh aktivitas tersebut tidak dipengaruhi jumlah produk atau batch produk yang diproduksi. Contoh aktivitas ini adalah penelitian dan pengembangan produk.

4) Aktivitas berlevel fasilitas

Aktivitas berlevel fasilitas atau aktivitas penopang fasilitas meliputi aktivitas untuk mendukung proses manufaktur secara umum yang diperlukan untuk menyediakan fasilitas atau kapasitas pabrik untuk memproduksi produk. Namun, banyak sedikitnya aktivitas ini tidak berhubungan dengan volume atau bauran produk yang dibuat. Aktivitas ini dimanfaatkan bersama oleh berbagai jenis produk yang berbeda. Contoh aktivitas ini adalah keamanan dan depresiasi pabrik.

b. Pengasosiasian biaya ke aktivitas

Setelah menggolongkan berbagai aktivitas, maka langkah kedua menghubungkan berbagai biaya dengan setiap kelompok aktivitas berdasarkan pelacakan langsung dan pelacakan *driver*.

c. Penentuan kelompok biaya homogen

Kelompok biaya homogen adalah sekumpulan biaya overhead yang berhubungan logis dengan tugas-tugas yang dilaksanakan dan berbagai macam biaya tersebut dapat diterangkan oleh penggerak biaya tunggal. Jadi agar dapat dimasukkan ke dalam kelompok biaya homogen, aktivitas overhead harus dihubungkan secara logis dan mempunyai rasio konsumsi yang sama untuk semua produk.

d. Penentuan tarif kelompok

Tarif kelompok adalah tarif biaya overhead per unit penggerak biaya yang dihitung untuk suatu kelompok aktivitas. Tarif kelompok dihitung dengan rumus total biaya overhead untuk kelompok aktivitas tertentu dibagi dasar pengukur aktivitas kelompok tersebut.

2. Tahap Kedua

Pada tahap ini biaya overhead setiap kelompok aktivitas dilacak ke berbagai jenis produk dengan menggunakan tarif kelompok yang dikonsumsi oleh setiap produk. Pembebanan biaya overhead pada produk dihitung dengan rumus sebagai berikut :

Biaya overhead dibebankan = tarif kelompok x unit penggerak yang
dikonsumsi produk

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penulis berupa studi kasus, yaitu penelitian mengenai obyek tertentu yang hasilnya merupakan gambaran lengkap dan terorganisasi mengenai obyek yang diteliti dari PT Mitra Persada Travelindo.

B. Tempat dan waktu penelitian

1. Tempat penelitian, penelitian akan dilakukan di PT Mitra Persada Travelindo.
2. Waktu penelitian, penelitian akan dilaksanakan pada November 2000-Maret 2001.

C. Subyek dan obyek penelitian

1. Subyek penelitian
 - a. *Tour Manager*
 - b. Direktur keuangan
 - c. Supir
2. Obyek penelitian
 - a. Paket perjalanan wisata yang telah dijual dalam tahun 2000.

- b. Biaya-biaya yang dapat mempengaruhi tarif paket perjalanan wisata.

D. Variabel penelitian

Variabel penelitian yang ditentukan oleh penulis, yaitu Y = tarif paket perjalanan wisata, X = *Activity-Based costing*.

E. Data yang dibutuhkan

1. Gambaran umum dari PT Mitra Persada Travelindo.
2. Macam-macam paket perjalanan wisata yang ditawarkan oleh PT Mitra Persada Travelindo.
3. Biaya-biaya yang dapat mempengaruhi penentuan tarif paket perjalanan wisata.

F. Teknik pengumpulan data

1. Wawancara, dalam teknik ini penulis akan mengajukan pertanyaan lisan kepada subyek penelitian guna memperoleh data yang dapat mendukung penelitian.
2. Observasi, penulis akan melakukan pengumpulan data dengan mengamati secara langsung biaya-biaya apa saja yang berpengaruh terhadap penentuan tarif paket perjalanan wisata.

3. Dokumentasi, penulis akan mengumpulkan dan mempelajari dokumen-dokumen yang ada dalam PT Mitra Persada Travelindo yang berkaitan dengan gambaran umum dan data mengenai penentuan tarif paket perjalanan wisata yang ditentukan oleh perusahaan tersebut.

G. Teknik analisis data

Langkah-langkah yang akan dilakukan penulis dalam menganalisis data, yaitu :

1. Mempelajari data deskripsi cara penentuan tarif yang dilakukan oleh perusahaan.
2. Penentuan tarif menurut sistem ABC, dilakukakan melalui dua tahapan berikut :
 - a. Tahap pertama
 - 1) Mengidentifikasi dan menggolongkan aktivitas-aktivitas yang ada pada Mitra Persada Travelindo.
 - 2) Membebankan biaya-biaya yang mempengaruhi penentuan tarif ke aktivitas-aktivitas yang dikonsumsi.
 - 3) Menentukan kelompok biaya-biaya homogen.
 - 4) Menghitung tarif kelompok biaya homogen tersebut di atas.

b. Tahap kedua

Biaya dari setiap kelompok dilacak ke produk, produk dalam hal ini paket perjalanan wisata.

3. Membandingkan tarif yang dihitung oleh PT Mitra Persada Travelindo dengan tarif yang dihitung oleh sistem ABC. Perbandingan tersebut dilakukan dengan cara membuat persentase dari selisih perbedaan tarif yang dibandingkan, bila selisih yang dihitung lebih dari 5 % berarti terdapat perbedaan yang signifikan antara sistem yang digunakan oleh perusahaan dengan sistem ABC. Bila terdapat perbedaan yang signifikan, peneliti akan mencari tahu hal-hal apa saja yang mengakibatkan perbedaan tersebut.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Perusahaan

PT Mitra Persada Travelindo merupakan sebuah biro perjalanan yang menyediakan jasa pelayanan antara lain pemesanan tiket pesawat, paket perjalanan wisata, pemesanan kamar hotel, wisata konvensi dan pengurusan dokumen perjalanan (misalnya paspor).

PT Mitra Persada Travelindo berdiri pada tanggal 9 Januari 1995. pendirian biro ini diprakarsai oleh tiga orang yaitu Andreas Perdana Putra, Antonius Radix Atmono dan Suratman.

Pada awal berdirinya biro ini hanya bergerak dalam usaha penjualan tiket pesawat dan merupakan salah satu agen penerbangan Sempati Air. Dalam bidang penjualan tiket pesawat PT Mitra Persada Travelindo pernah menjadi “Top Agent” dari PT Sempati Air untuk wilayah DIY dan Jawa Tengah. Prestasi lainya yaitu menjadi Best Sale Agent dari PT Merpati Nusantara untuk periode 1998-1999, dan masih banyak lagi prestasi lainnya dalam penjualan tiket pesawat.

Dengan prestasi yang telah dicapai oleh perusahaan tersebut dalam hal penualan tiket pesawat maka mereka mencoba melakukan perluasan usaha. Perluasan usaha yang dimaksud dengan mengadakan atau menyusun paket-paket perjalanan wisata baik nasional maupun internasional.

B. Lokasi Perusahaan

PT Mitra Persada Travelindo berlokasi di jalan Pringgondani No 1 Mrican Baru, Kabupaten Sleman, Yogyakarta. Lokasi ini dipandang cukup strategis karena berdekatan dengan Apartemen Sejahtera dan hotel Radisson.

C. Struktur Organisasi

Untuk dapat memahami struktur organisasi PT Mitra Persada Travelindo, di bawah ini diuraikan penjelasan mengenai fungsi-fungsi yang ada dalam biro tersebut (bagan lihat gambar 4) :

1. Dewan Direksi

Dalam PT Mitra Persada Travelindo, dewan direksi bertindak sebagai pengawas kegiatan operasional organisasi dan memberikan masukan yang diperlukan.

2. Direktur Pemasaran

Direktur pemasaran memiliki tugas dan tanggung jawab antara lain :

- a. Menggali data-data informasi dalam bentuk apapun untuk diolah menjadi data rencana pemasaran.
- b. Membuka wawasan ke depan mengenai peluang terbukanya pasar baru
- c. Memantau perkembangan pasar yang berhubungan dengan tur dan *travel*.
- d. Menentukan kebijakan penjualan
- e. Melaksanakan *sales call*, *sales trip*, *sales trade*.

3. Direktur Operasional

Direktur ini memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- a. Mengoptimalkan dan memantau layanan yang diberikan oleh perusahaan guna meningkatkan penjualan perusahaan.
- b. Mengoptimalkan dan memantau aliran tanggung jawab setiap staff.
- c. Memelihara hubungan baik dengan pihak luar.

4. Direktur Keuangan

Direktur keuangan memiliki tugas dan tanggung jawab sebagai berikut :

- a. Bertanggung jawab atas kesehatan keuangan perusahaan (likuiditas, rentabilitas, solvabilitas, arus kas).
- b. Menyusun sistem penggajian dan kenaikan jabatan yang mendukung kinerja perusahaan.
- c. Menentukan kebijakan investasi perusahaan.
- d. Menyusun system akuntansi untuk perencanaan, anggaran biaya dan laba.
- e. Perencanaan keuangan, modal kerja dan prosedur penggunaan modal yang efektif dan efisien.

5. *Internet Marketing*

Tugas dan tanggung jawab :

- a. Memasarkan *website* perusahaan.
- b. Membuat sistem yang mudah diakses oleh konsumen.
- c. Melakukan pemeliharaan sistem.

6. Manajer Tiket

Bertugas dan bertanggung jawab memasarkan tiket domestik ataupun internasional, dengan membuat sistem kerja dan pemasaran yang terkoordinasi.

7. Manajer Tur

Tugas dan tanggung jawab :

- a. Bertugas membuat tur budaya yang kompetitif dan inovatif beserta perencanaan biaya dari tur tersebut.
- b. Dengan berkoordinasi dengan manajer *adventure*, membuat tur gabungan beserta perencanaan biaya dari tur tersebut.
- c. Dengan berkoordinasi dengan manajer *internet marketing* memasukan produk tur ke *website* perusahaan.
- d. Berkoordinasi dengan manajer keuangan membuat sistem kontrol dan biaya produk.
- e. Membuat perencanaan pemasaran jangka pendek dan jangka panjang atas produk divisi tur.
- f. Bertanggung jawab atas kontrak kerja sama tur dan hotel terhadap pihak ketiga.
- g. Mengevaluasi produk yang telah dibuat.

8. Manajer *Adventure*

Tugas dan tanggung jawab :

- a. Membuat tur petualangan yang kompetitif dan inovatif beserta perencanaan biaya dari tur tersebut.
- b. Berkoordinasi dengan manajer tur dalam membuat tur beserta perencanaan biaya dari tur tersebut.
- c. Berkoordinasi bersama manajer *internet marketing* dalam memasukan produk tur petualangan ke *website* perusahaan.
- d. Berkoordinasi dengan manajer keuangan dalam membuat sistem kontrol dan biaya.
- e. Membuat perencanaan pemasaran jangka pendek dan jangka panjang atas produk petualangan.
- f. Bertanggung jawab atas kontrak kerja sama dengan pihak ketiga.
- g. Mengevaluasi semua produk yang telah dibuat.

9. Manajer Keuangan

Tugas dan tanggung jawab :

- a. Bertanggung jawab atas aliran kas perusahaan.
- b. Membuat sistem keuangan yang terkoordinasi yang tertuang dalam laporan rugi laba dan neraca.
- c. Bertanggung jawab atas kebenaran pencatatan keuangan sehingga dapat dipertanggungjawabkan ke pihak lain.
- d. Membuat anggaran biaya secara berkala untuk masing-masing divisi dengan berkoordinasi dengan manajer setiap divisi.

10. Kasir

Tugas dan tanggung jawab :

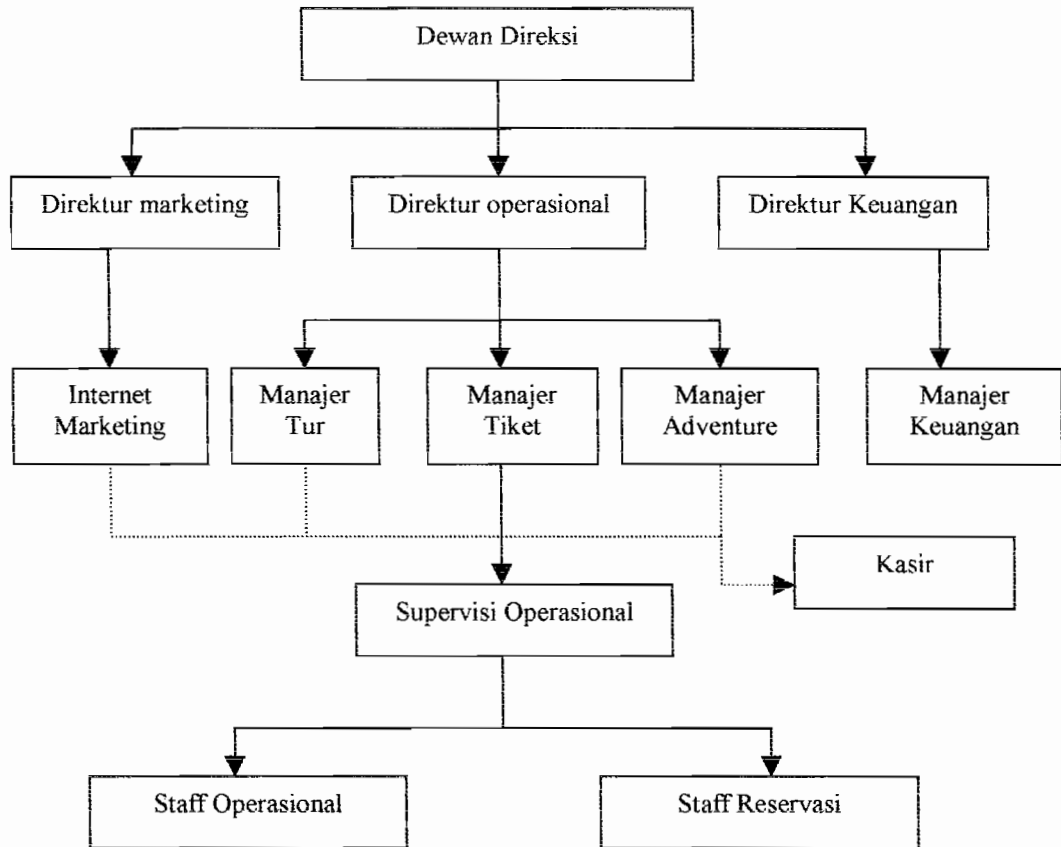
- a. Mencatat arus keluar masuk kas.
- b. Membuat jurnal untuk setiap transaksi perusahaan.
- c. Menyiapkan *invoice* dengan data dari tur.

11. Supervisi Operasional

Tugas dan tanggung jawab :

- a. *Follow up* sub agen, mengunjungi sub agen.
- b. Memantau penagihan keuangan, *delivery* atau pendistribusian tiket.

Gambar 4. Struktur PT Mitra Persada Travelindo



Sumber: PT Mitra Persada Travelindo

BAB V

PEMBAHASAN

A. Penentuan Tarif menurut PT Mitra Persada Travelindo

Sebagai biro perjalanan PT Mitra Persada Travelindo memiliki beraneka ragam produk yang ditawarkan, salah satu produknya adalah paket perjalanan wisata. Paket perjalanan wisata yang ditawarkan oleh PT Mitra Persada Travelindo terdiri dari dua bagian yaitu *city tour* dan *adventure*. Paket yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah *city tour*.

City tour yang ditawarkan oleh PT Mitra Persada Travelindo dibagi menjadi dua kelas yaitu kelas bisnis dan eksekutif. Perbedaan antara dua kelas tersebut terletak pada menu makanan yang ditawarkan, hotel yang ditawarkan, dan kelas yang ditawarkan dalam menonton pertunjukan Ramayana.

Untuk kelas bisnis, konsumen akan disediakan tiket kelas I dalam menonton pertunjukan Ramayana, dan pilihan hotel yang ditempati adalah bintang I sampai bintang III. Sedangkan untuk eksekutif, akan disediakan tiket VIP dalam menonton Ramayana dan pilihan hotel yang akan ditempati adalah bintang IV sampai bintang V.

Sampel yang akan diteliti ada 10 sampel, antara lain sebagai berikut :

1. 2 hari 1 malam Yogyakarta kelas bisnis.
2. 2 hari 1 malam Yogyakarta kelas eksekutif.

3. 3 hari 2 malam Yogyakarta kelas bisnis.
4. 3 hari 2 malam Yogyakarta kelas eksekutif.
5. 3 hari 2 malam Yogyakarta-Pantai kelas bisnis.
6. 3 hari 2 malam Yogyakarta-Pantai kelas eksekutif.
7. 3 hari 2 malam Yogyakarta-Dieng kelas bisnis.
8. 3 hari 2 malam Yogyakarta-Dieng kelas eksekutif.
9. 3 hari 2 malam Yogyakarta-Solo kelas bisnis.
10. 3 hari 2 malam Yogyakarta-Solo kelas eksekutif.

Berikut adalah perhitungan tarif yang dihitung oleh PT Mitra Persada Travelindo (biaya yang dihitung berikut diberlakukan untuk turis manca negara) :

1. 2 hari 1 malam Yogyakarta kelas bisnis

Perhitungan tarif paket tersebut dapat dilihat pada table di bawah ini.

Tabel 1. Penentuan tarif 2 hari 1 malam Yogyakarta bisnis

Keterangan	Tarif per orang (Rp)	Tarif untuk 2 orang (Rp)	Total untuk 2 orang (Rp)
A. Obyek wisata			
1. Perak, Batik	-		
2. Borobudur & Mendut	30.000	60.000	
3. Keraton + kamera	7.500	15.000	
4. Museum kereta	2.500	5.000	
5. Prambanan	29.000	58.000	
6. Ramayana kelas I	40.000	80.000	
			218.000
B. Makanan			
1. Lunch Pesta Perak	20.000	40.000	
2. Lunch Tirta Kencana	20.000	40.000	
3. Dinner RM Prambanan/ Pura Wisata	20.000	40.000	
4. Snack untuk peserta (2 hari)	15.000	30.000	
5. Snack untuk guide Rp 4.000/ hari		8.000	
			158.000
C. Guide Rp 80.000 / hari			160.000
D. Transportasi Rp 225.000/ hari			450.000
E. Lain-lain			
1. Parkir (6 kali)	1.500	9.000	
2. Porter (2 kali)	6.000	12.000	
			21.000
HPP Total			1.007.000
HPP per orang			503.500
Markup (40 %)			201.400
Tarif per orang			704.900

2. 2 hari 1 malam Yogyakarta kelas eksekutif

Tabel 2. Penentuan tarif 2 hari 1 malam Yogyakarta Eksekutif

Keterangan	Tarif per orang (Rp)	Tarif untuk 2 orang (Rp)	Total untuk 2 orang (Rp)
A. Obyek wisata			
1. Perak, Batik	-		
2. Borobudur & Mendut	30.000	60.000	
3. Keraton + kamera	7.500	15.000	
4. Museum kereta	2.500	5.000	
5. Prambanan	29.000	58.000	
6. Ramayana kelas I	60.000	120.000	
			258.000
B. Makanan			
1. Lunch Pesta Perak	75.000	150.000	
2. Set menu Ulam Bahari	75.000	150.000	
3. Ala Carte Gita Buana/Sparta	80.000	160.000	
4. Snack untuk peserta (2 hari)	15.000	30.000	
5. Snack untuk guide Rp 4.000/ hari		8.000	
			498.000
C. Guide Rp 80.000 / hari			160.000
D. Transportasi Rp 225.000/ hari			450.000
E. Lain-lain			
1. Parkir (6 kali)	1.500	9.000	
2. Porter (2 kali)	6.000	12.000	
			21.000
HPP Total			1.387.000
HPP per orang			693.500
Markup (40 %)			277.400
Tarif per orang			970.900

3. 3 hari 2 malam Yogyakarta kelas bisnis

Tabel 3. Penentuan tarif 3 hari 2 malam Yogyakarta bisnis

Keterangan	Tarif per orang (Rp)	Tarif untuk 2 orang (Rp)	Total untuk 2 orang (Rp)
A. Obyek wisata			
1. Perak, Batik, Pasar burung	-		
2. Borobudur & Mendut	30.000	60.000	
3. Keraton + kamera	7.500	15.000	
4. Museum kereta	2.500	5.000	
5. Prambanan	29.000	58.000	
6. Ramayana kelas I	40.000	80.000	
7. Sonobudoyo	2.500	5.000	
8. Taman Sari	2.500	5.000	
9. Kaliurang	2.500	5.000	
			233.000
B. Makanan			
1. Lunch Tirta Kencana	25.000	50.000	
2. Lunch Ulam Bahari	20.000	40.000	
3. Lunch Pesta Perak	20.000	40.000	
4. Dinner RM Prambanan/Pura wisata	20.000	40.000	
5. Snack untuk peserta (3 hari)	22.500	45.000	
6. Snack untuk guide Rp 3.000/ hari		9.000	
			224.000
C. Guide Rp 80.000 / hari			240.000
D. Transportasi Rp 225.000/ hari			675.000
E. Lain-lain			
1. Parkir (14 kali)	1.500	21.000	
2. Porter (2 kali)	6.000	12.000	
			33.000
HPP Total			1.405.000
HPP per orang			702.500
Markup (40 %)			281.000
Tarif per orang			983.500

4. 3 hari 2 malam Yogyakarta untuk kelas eksekutif

Tabel 4. Penentuan tarif 3 hari 2 malam Yogyakarta eksekutif

Keterangan	Tarif per orang (Rp)	Tarif untuk 2 orang (Rp)	Total untuk 2 orang (Rp)
A. Obyek wisata			
1. Perak, Batik, Pasar burung	-		
2. Borobudur & Mendut	30.000	60.000	
3. Keraton + kamera	7.500	15.000	
4. Museum kereta	2.500	5.000	
5. Prambanan	29.000	58.000	
6. Ramayana VIP	60.000	120.000	
7. Sonobudoyo	2.500	5.000	
8. Taman Sari	2.500	5.000	
9. Kaliurang	2.500	5.000	
			273.000
B. Makanan			
1. Lunch Tirta Kencana	75.000	150.000	
2. Lunch Ulam Bahari	75.000	150.000	
3. Lunch Pesta Perak	75.000	150.000	
4. Dinner RM Prambanan/Pura wisata	40.000	80.000	
5. Snack untuk peserta (3 hari)	22.500	45.000	
6. Snack untuk guide Rp 3.000/hari		9.000	
			584.000
C. Guide Rp 80.000 / hari			240.000
D. Transportasi Rp 225.000/ hari			675.000
E. Lain-lain			
1. Parkir (14 kali)	1.500	21.000	
2. Porter (2 kali)	6.000	12.000	
			33.000
HPP Total			1.805.000
HPP per orang			902.500
Markup (40 %)			361.000
Tarif per orang			1.263.500

5. 3 hari 2 malam Yogyakarta-Pantai kelas bisnis

Tabel 5. Penentuan tarif 3 hari 2 malam Yogyakarta-Pantai bisnis

Keterangan	Tarif per orang (Rp)	Tarif untuk 2 orang (Rp)	Total untuk 2 orang (Rp)
A. Obyek wisata			
1. Perak, Batik, Pasar burung, Kasongan	-		
2. Borobudur & Mendut	30.000	60.000	
3. Keraton + kamera	7.500	15.000	
4. Museum kereta	2.500	5.000	
5. Prambanan	29.000	58.000	
6. Ramayana kelas I	40.000	80.000	
7. Parang Tritis	2.500	5.000	
8. Taman Sari	2.500	5.000	
			228.000
B. Makanan			
1. Lunch Tirta Kencana	20.000	40.000	
2. Lunch Ulam Bahari	20.000	40.000	
3. Lunch Pesta Perak	20.000	40.000	
4. Dinner RM Prambanan/Pura wisata	20.000	40.000	
5. Snack untuk peserta (3 hari)	22.500	45.000	
6. Snack untuk guide Rp 3.000/ hari		9.000	
			214.000
C. Guide Rp 80.000 / hari			240.000
D. Transportasi Rp 225.000/ hari			675.000
E. Lain-lain			
1. Parkir (13 kali)	1.500	19.500	
2. Porter (3 kali)	6.000	18.000	
			37.500
HPP Total			1.394.500
HPP per orang			697.250
Markup (40 %)			278.900
Tarif per orang			976.150



6. 3 hari 2 malam Yogyakarta-Pantai kelas eksekutif

Tabel 6. Penentuan tarif 3 hari 2 malam Yogyakarta-Pantai eksekutif

Keterangan	Tarif per orang (Rp)	Tarif untuk 2 orang (Rp)	Total untuk 2 orang (Rp)
A. Obyek wisata			
1. Perak, Batik, Pasar burung, Kasongan	-		
2. Borobudur & Mendut	30.000	60.000	
3. Keraton + kamera	7.500	15.000	
4. Museum kereta	2.500	5.000	
5. Prambanan	29.000	58.000	
6. Ramayana VIP	60.000	120.000	
7. Parang Tritis	2.500	5.000	
8. Taman Sari	2.500	5.000	
			268.000
B. Makanan			
1. Ala Carte Sparta/Gita Buana	80.000	160.000	
2. Ala Carte RM Prambanan/Set menu Ulam Bahari	75.000	150.000	
3. Ala Carte Pesta Perak	75.000	150.000	
4. Ala Carte Pandan Perak	80.000	160.000	
5. Snack untuk peserta (3 hari)	22.500	45.000	
6. Snack untuk guide Rp 3.000/ hari		9.000	
			674.000
C. Guide Rp 80.000 / hari			240.000
D. Transportasi Rp 225.000/ hari			675.000
E. Lain-lain			
1. Parkir (13 kali)	1.500	19.500	
2. Porter (3 kali)	6.000	18.000	
			37.500
HPP Total			1.894.500
HPP per orang			947.250
Markup (40 %)			378.900
Tarif per orang			1.326.150

7. 3 hari 2 malam Yogyakarta-Dieng kelas bisnis

Tabel 7. Penentuan tarif 3 hari 2 malam Yogyakarta-Dieng bisnis

Keterangan	Tarif per orang (Rp)	Tarif untuk 2 orang (Rp)	Total untuk 2 orang (Rp)
A. Obyek wisata			
1. Perak, Batik, Pasar burung	-		
2. Borobudur & Mendut	30.000	60.000	
3. Keraton + kamera	7.500	15.000	
4. Museum kereta	2.500	5.000	
5. Prambanan	29.000	58.000	
6. Ramayana kelas I	40.000	80.000	
7. Dieng	3.000	6.000	
8. Taman Sari	2.500	5.000	
			229.000
B. Makanan			
1. Lunch Tirta Kencana	25.000	50.000	
2. Lunch Ulam Bahari	25.000	50.000	
3. Lunch Asia Rest	35.000	70.000	
4. Dinner RM Prambanan/Pura wisata	20.000	40.000	
5. Dinner Pesta Perak	50.000	100.000	
6. Snack untuk peserta (3 hari)	22.500	45.000	
7. Snack untuk guide Rp 3.000/ hari		9.000	
			364.000
C. Guide Rp 80.000 / hari			240.000
D. Transportasi Rp 225.000/ hari			675.000
E. Lain-lain			
1. Parkir (14 kali)	1.500	21.000	
2. Porter (2 kali)	6.000	12.000	
			33.000
HPP Total			1.541.000
HPP per orang			770.500
Markup (40 %)			308.200
Tarif per orang			1.078.700

8. 3 hari 2 malam Yogyakarta-Dieng kelas eksekutif

Tabel 8. Penentuan tarif 3 hari 2 malam Yogyakarta-Dieng eksekutif

Keterangan	Tarif per orang (Rp)	Tarif untuk 2 orang (Rp)	Total untuk 2 orang (Rp)
A. Obyek wisata			
1. Perak, Batik, Pasar burung	-		
2. Borobudur & Mendut	30.000	60.000	
3. Keraton + kamera	7.500	15.000	
4. Museum kereta	2.500	5.000	
5. Prambanan	29.000	58.000	
6. Ramayana VIP	60.000	120.000	
7. Dieng	3.000	6.000	
8. Taman Sari	2.500	5.000	
			269.000
B. Makanan			
1. Ala Carte Sparta/Gita Buana	75.000	150.000	
2. Ala Carte RM Prambanan/set menu Ulam Bahari	75.000	150.000	
3. Lunch Asia Rest	75.000	150.000	
4. Ala Carte Pesta Perak	80.000	160.000	
5. Snack untuk peserta (3 hari)	22.500	45.000	
6. Snack untuk guide Rp 3.000/hari		9.000	
			664.000
C. Guide Rp 80.000 / hari			240.000
D. Transportasi Rp 225.000/ hari			675.000
E. Lain-lain			
1. Parkir (14 kali)	1.500	21.000	
2. Porter (2 kali)	6.000	12.000	
			33.000
HPP Total			1.881.000
HPP per orang			940.500
Markup (40 %)			376.200
Tarif per orang			1.316.700

9. 3 hari 2 malam Yogyakarta-Solo kelas bisnis

Tabel 9. Penentuan tarif 3 hari 2 malam Yogyakarta-Solo bisnis

Keterangan	Tarif per orang (Rp)	Tarif untuk 2 orang (Rp)	Total untuk 2 orang (Rp)
A. Obyek wisata			
1. Perak, Batik, Pasar burung	-		
2. Borobudur & Mendut	30.000	60.000	
3. Keraton + kamera	7.500	15.000	
4. Museum kereta	2.500	5.000	
5. Prambanan	29.000	58.000	
6. Ramayana kelas I	40.000	80.000	
7. Mangkunegaran	5.000	10.000	
8. Taman Sari	2.500	5.000	
9. Suku-Cetho/ Tawang Mangu	5.000	10.000	
			243.000
B. Makanan			
1. Lunch Pesta Perak	25.000	50.000	
2. Lunch di Solo	50.000	100.000	
3. Lunch Tirta Kencana	25.000	50.000	
4. Dinner Ulam Bahari	25.000	50.000	
5. Dinner RM Prambanan/Pura Wisata	20.000	40.000	
6. Snack untuk peserta	22.500	45.000	
7. Snack untuk Guide		9.000	344.000
C. Guide Rp 80.000 / hari			240.000
D. Transportasi Rp 225.000/ hari			675.000
E. Lain-lain			
1. Parkir (15 kali)	1.500	22.500	
2. Porter (2 kali)	6.000	12.000	
			34.500
HPP Total			1.536.500
HPP per orang			768.250
Markup (40 %)			307.300
Tarif per orang			1.075.550

10. 3 hari 2 malam Yogyakarta-Solo kelas eksekutif

Tabel 10. Penentuan tarif 3 hari 2 malam Yogyakarta-Solo eksekutif

Keterangan	Tarif per orang (Rp)	Tarif untuk 2 orang (Rp)	Total untuk 2 orang (Rp)
A. Obyek wisata			
1. Perak, Batik, Pasar burung	-		
2. Borobudur & Mendut	30.000	60.000	
3. Keraton + kamera	7.500	15.000	
4. Museum kereta	2.500	5.000	
5. Prambanan	29.000	58.000	
6. Ramayana VIP	60.000	120.000	
7. Mangkunegaran	5.000	10.000	
8. Taman Sari	2.500	5.000	
9. Suku-Cetho/ Tawang Mangu	5.000	10.000	
			283.000
B. Makanan			
1. Ala Carte Pesta Perak	75.000	150.000	
2. Lunch di Solo	100.000	200.000	
3. Ala Carte Pandan Perak	80.000	160.000	
4. Ala Carte Gita Buana/Sparta	75.000	150.000	
5. Ala Carte RM Prambanan/Ulam Bahari	75.000	150.000	
6. Snack untuk peserta	22.500	45.000	
7. Snack untuk Guide		9.000	
			864.000
C. Guide Rp 80.000 / hari			240.000
D. Transportasi Rp 225.000/ hari			675.000
E. Lain-lain			
1. Parkir (15 kali)	1.500	22.500	
2. Porter (2 kali)	6.000	12.000	
			34.500
HPP Total			2.096.500
HPP per orang			1.048.250
Markup (40 %)			419.300
Tarif per orang			1.467.550

Untuk setiap tur, konsumen diberikan kebebasan dalam memilih hotel yang diinginkan. Berikut ini adalah hotel yang ditawarkan oleh PT Mitra Persada Travelindo dalam melengkapi tur mereka.:

Tabel 11. Daftar Tarif Hotel

A. Kelas Bisnis		Tarif per kamar (\$)
1. Apartemen Sejahtera (***)	2 Bedroom	32
2. Jayakarta (***)	Standar	21
3. Ibis (***)	Superior	31
4. Phoenix (***)	Standar	32
5. Mutiara (***)	Standar	31
6. Jogja Village Inn (**)	Deluxe	40
7. Queen of South (***)	Standar	55
	Superior	67
	Family Standart	132
8. River Castle (*)	Standar	14
	Deluxe	17
B. Kelas Eksekutif		
1. Hyatt Regency (*****)	Garden view	63
	Regency view	94
2. Melia Purosani (*****)	Standar	69
	Superior	81
	Duplex Suite	304
	Executive Suite	385
3. Sheraton (*****)	Deluxe Garden View	46
	Japanesse Market	58
4. Quality (****)	Single	44
	Double	46
5. Radisson (****)	Deluxe	37
6. Century (****)	Standar	31
7. Santika (****)	Moderate	46
8. Natour Garuda (****)	Standar	25
9. Ambarukmo (****)	Standar	25
10. Novotel (****)	Superior	52

Tabel 12. Biaya Overhead PT Mitra Persada Travelindo (periode tahun 2000)

Keterangan	Jumlah Rp
a. Gaji supir	5.160.000
b. Gaji guide	10.320.000
c. Biaya bahan bakar	1.808.190
d. Pemeliharaan dan penyusutan kendaraan	14.400.000
e. Biaya parkir	820.500
f. Biaya tak terduga	7.656.810
Total	40.165.500

Sumber: PT Mitra Persada Travelindo

B. Penentuan Tarif menurut sistem ABC

Dalam sistem ABC terdapat dua tahapan dalam membebaskan biaya overhead yaitu melacak biaya ke aktivitas kemudian melacak biaya aktivitas ke produk.

1. Tahap Pertama

Pada tahap ini biaya ditelusuri ke aktivitas. Untuk menelusuri biaya ke aktivitas terdapat empat langkah yang harus dilakukan, yaitu :

- a. Mengidentifikasi dan menggolongkan berbagai aktivitas.

Setelah melakukan penelitian pada divisi tur PT Mitra Persada Travelindo, diperoleh daftar aktivitas sebagai berikut:

1) Pemeliharaan kendaraan

Aktivitas pemeliharaan kendaraan ini mencakup kegiatan seperti ganti oli dan servis mobil lainnya.

2) Penanganan oleh supir

Aktivitas ini meliputi kegiatan antar jemput peserta tur.

3) Penanganan oleh *guide*

Aktivitas ini meliputi kegiatan seorang pemandu wisata yang menjadi penerjemah bila turis tak dapat berbahasa Indonesia, dan memberi penjelasan mengenai tempat-tempat yang dikunjungi oleh turis.

4) Parkir

Aktivitas ini adalah memarkir mobil di obyek wisata dan tempat lain yang dikunjungi oleh peserta tur.

5) Pengisian bahan bakar

Aktivitas ini yaitu kegiatan mengisi bahan bakar yang dibutuhkan dalam melaksanakan suatu tur.

6) Biaya tak terduga

Biaya ini dimasukkan untuk berjaga-jaga seandainya terjadi sesuatu yang diluar perhitungan perusahaan.

b. Mengasosiasikan biaya ke aktivitas

Setelah mengetahui aktivitas yang ada dalam perusahaan, selanjutnya aktivitas-aktivitas yang ada dihubungkan dengan biaya.

Tabel 13. Asosiasi Biaya ke aktivitas

Keterangan	Biaya Rp
1. Gaji supir	5.160.000
2. Gaji guide	10.320.000
3. Biaya bahan bakar	1.808.190
4. Pemeliharaan dan penyusutan kendaraan	14.400.000
5. Biaya parkir	820.500
6. Biaya tak terduga	7.656.810
Total biaya	40.165.500

Selain dihubungkan ke biaya aktivitas juga dihubungkan ke produk yang diteliti. Pada table 14 dapat kita lihat untuk paket 2 hari 1 malam Yogyakarta kelas bisnis mengkonsumsi 2.550 km dari aktivitas pemeliharaan kendaraan dan 200 jam kerja langsung dari aktivitas penanganan oleh supir.

c. Menentukan kelompok biaya homogen

Dalam tahap ini biaya dikelompokkan menjadi beberapa kelompok biaya yang homogen dengan persyaratan mempunyai level produk yang sama dan rasio konsumsi yang sama. Pada PT Mitra Persada Travelindo kelompok biaya homogen dapat dilihat pada table 15 di bawah ini.

Tabel 14. Aktivitas yang dihubungkan ke produk dengan menggunakan Sistem ABC

Jenis Produk	Jenis Aktivitas					
	Pemeliharaan kendaraan 15.822 km	Supir 1.290 jkl	Guide 1.290 jkl	Bahan bakar 3.013,65 ltr	Parkir 547 jumlah parkir	Biaya tak terduga
2 hari 1 malam Yogya bisnis	2.550	200	200	555	60	10
2 hari 1 malam Yogya eksekutif	1.275	100	100	277,5	30	5
3 hari 2 malam Yogya bisnis	1.176	120	120	237,6	56	4
3 hari 2 malam Yogya eksekutif	2.058	210	210	415,8	98	7
3 hari 2 malam Yogya-Pantai bisnis	1.495	150	150	299,5	65	5
3 hari 2 malam Yogya-Pantai eksekutif	2.093	210	210	419,3	91	7
3 hari 2 malam Yogya-Dieng bisnis	1.350	60	60	191,4	28	2
3 hari 2 malam Yogya-Dieng eksekutif	675	30	30	95,7	14	1
3 hari 2 malam Yogya-Solo bisnis	900	60	60	149,1	30	2
3 hari 2 malam Yogya-Solo eksekutif	2.250	150	150	372,75	75	5
	15.822	1.290	1.290	3.013,65	547	48

Tabel 15. Penentuan kelompok biaya homogen

Kelompok Biaya	Biaya Rp	Biaya Rp
1. Facility-sustaining		
a. Kelompok 1 pemeliharaan kendaraan		14.400.000
b. Kelompok 2		
1) Supir	5.160.000	
2) Guide	10.320.000	15.480.000
c. Kelompok 3 bahan bakar		1.808.190
d. Kelompok 4 parkir		820.500
e. kelompok 5 biaya tak terduga		7.656.810
Total biaya homogen		40.165.500

d. Penentuan tarif

Dalam tahap ini akan ditentukan tarif per kelompok biaya, dengan cara membagi kelompok biaya homogen (tabel 15) dengan aktivitas yang dikonsumsi (tabel 14).

Tabel 16. Penentuan Tarif kelompok biaya homogen

Kelompok Biaya	Biaya Rp	Kuantitas aktivitas	Tarif per aktivitas Rp
Kelompok 1	14.400.000	15.822 km	910,1251
Kelompok 2	15.480.000	1.290 jkl	12.000
Kelompok 3	1.808.190	3.013,65 ltr	600
Kelompok 4	820.500	547 jumlah parkir	1.500
Kelompok 5	7.656.810	48	159.516,87
Total	40.165.500		174.527

2. Tahap Kedua

Pada tahap ini, biaya yang telah ditentukan tarif per kelompok aktivitas akan dibebankan ke produk yang diteliti dalam PT Mitra Persada Travelindo. Sebelum dibahas hal tersebut perlu diketahui kuantitas produk yang terjual selama tahun 2000, sebagai berikut :

- a. 2 hari 1 malam Yogya kelas bisnis terjual 10 paket.
- b. 2 hari 1 malam Yogya kelas eksekutif terjual 5 paket.
- c. 3 hari 2 malam Yogya kelas bisnis terjual 4 paket.
- d. 3 hari 2 malam Yogya kelas eksekutif 7 paket.
- e. 3 hari 2 malam Yogya-Pantai kelas bisnis 5 paket.
- f. 3 hari 2 malam Yogya-Pantai kelas eksekutif 7 paket.
- g. 3 hari 2 malam Yogya-Dieng kelas bisnis 2 paket.
- h. 3 hari 2 malam Yogya-Dieng kelas eksekutif 1 paket.
- i. 3 hari 2 malam Yogya-Solo kelas bisnis 2 paket.
- j. 3 hari 2 malam Yogya-Solo kelas eksekutif 5 paket.

Setelah mengetahui kuantitas paket wisata yang telah terjual, selanjutnya akan dibebankan biaya overhead perusahaan ke masing-masing produk dengan cara mengalikan tarif yang telah dihitung pada tabel 16 dengan kuantitas aktivitas yang dikonsumsi oleh masing-masing paket (tabel 14). Misalnya untuk kelompok 1 biaya yang dikonsumsi pada paket 2 hari 1 malam Yogyakarta kelas bisnis adalah Rp 2.320.819,13 yang diperoleh dari Rp 910,1251 dikalikan dengan 2.550 km. Setelah biaya yang dikonsumsi oleh produk diperoleh jumlah totalnya, kemudian biaya tersebut dibebankan dengan cara dibagi dengan kuantitas paket wisata yang terjual selama tahun 2000 (lihat tabel 17).

Setelah mengetahui pembebanan biaya overhead ke produk, selanjutnya dapat dihitung tarif paket perjalanan wisata dengan menggunakan sistem ABC. Penjelasan tersebut dapat dilihat pada tabel 18.

Tabel 17. Pembebanan biaya overhead ke produk dengan menggunakan sistem ABC

Jenis Produk	Kelompok Biaya					Total Rp	Paket yang terjual	Biaya overhead per paket
	Kelompok 1 Rp	Kelompok 2 Rp	Kelompok 3 Rp	Kelompok 4 Rp	Kelompok 5 Rp			
2 hari 1 malam Yogya bisnis	2.320.819,13	2.400.000	333.000	90.000	1.595.168,75	6.738.987,86	10	673.898,79
2 hari 1 malam Yogya eksekutif	1.160.409,55	1.200.000	166.500	45.000	797.584,37	3.369.493,93	5	673.898,79
3 hari 2 malam Yogya bisnis	1.070.307,16	1.440.000	142.560	84.000	638.067,5	3.374.934,66	4	843.733,67
3 hari 2 malam Yogya eksekutif	1.873.037,54	2.520.000	249.480	147.000	1.116.618,12	5.906.135,66	7	843.733,67
3 hari 2 malam Yogya-Pantai bisnis	1.360.637,08	1.800.000	179.700	97.500	797.584,37	4.235.421,46	5	847.084,29
3 hari 2 malam Yogya-Pantai eksekutif	1.904.891,92	2.520.000	251.580	136.500	1.116.618,12	5.929.590,04	7	847.084,29
3 hari 2 malam Yogya-Dieng bisnis	1.228.668,94	720.000	114.840	42.000	319.033,75	2.424.542,69	2	1.212.271,3
3 hari 2 malam Yogya-Dieng eksekutif	614.334,47	360.000	57.420	21.000	159.516,87	1.212.271,34	1	1.212.271,3
3 hari 2 malam Yogya-Solo bisnis	819.112,62	720.000	89.460	45.000	319.033,75	1.992.606,37	2	996.303,19
3 hari 2 malam Yogya-Solo eksekutif	2.047.781,57	1.800.000	223.650	112.500	797.584,37	4.981.515,94	5	996.303,19
Total	14.400.000,0	15.480.000	1.808.190	820.500	7.656.810	40.165.500	48	9.146.582,48

Tabel 18. Perhitungan tarif paket perjalanan wisata dengan menggunakan sistem ABC

Jenis Produk	Komponen Biaya Per Paket				HPP Total Untuk dua orang Rp	HPP per orang Rp	Markup (40%) Rp	Tarif Paket Perjalanan Wisata
	Biaya Obyek wisata Rp	Biaya Makan Rp	Biaya Porter Rp	Biaya Overhead Rp				
2 hari 1 malam Yogya bisnis	218.000	158.000	12.000	673.898,79	1.061.898,79	530.949,39	212.379,8	743.329,1
2 hari 1 malam Yogya eksekutif	258.000	498.000	12.000	673.898,79	1.441.898,79	720.949,39	288.379,8	1.009.329
3 hari 2 malam Yogya bisnis	233.000	224.000	12.000	843.733,67	1.312.733,67	656.366,83	262.546,7	918.913,6
3 hari 2 malam Yogya eksekutif	273.000	584.000	12.000	843.733,67	1.712.733,67	856.366,83	342.546,7	1.198.914
3 hari 2 malam Yogya-Pantai bisnis	228.000	214.000	18.000	847.084,29	1.307.084,29	653.542,14	261.416,9	914.959
3 hari 2 malam Yogya-Pantai eksekutif	268.000	674.000	18.000	847.084,29	1.807.084,29	903.542,14	361.416,9	1.264.959
3 hari 2 malam Yogya-Dieng bisnis	229.000	364.000	12.000	1.212.271,3	1.817.271,3	908.635,65	363.454,3	1.272.090
3 hari 2 malam Yogya-Dieng eksekutif	269.000	664.000	12.000	1.212.271,3	2.157.271,3	1.078.635,65	431.454,3	1.510.090
3 hari 2 malam Yogya-Solo bisnis	243.000	344.000	12.000	996.303,19	1.595.303,19	797.651,59	319.060,6	1.116.712
3 hari 2 malam Yogya-Solo eksekutif	283.000	864.000	12.000	996.303,19	2.155.303,19	1.077.651,59	431.060,6	1.508.712
Total	2.502.000	4.608.000	132.000	9.146.582,48	16.368.582,48	8.184.291,24	3.273.716	11.458.008

C. Perbandingan Tarif

Setelah mengetahui tarif yang dihitung oleh perusahaan dengan tarif yang dihitung oleh sistem ABC, selanjutnya tarif yang telah dihitung tersebut dibandingkan untuk mengetahui adanya perbedaan yang signifikan. Pada tabel 19 dapat diketahui bahwa terdapat 6 paket yang memiliki perbedaan yang signifikan di antara 10 paket yang diteliti.

Perbedaan yang terjadi disebabkan oleh perbedaan dalam cara membebankan biaya yang terjadi sistem ABC menelusuri biaya ke aktivitas yang dikonsumsi oleh produk, sedangkan perusahaan menggunakan metode alokasi dalam membebankan biayanya.

Tabel 19. Perbandingan harga pokok penjualan dan tarif paket perjalanan wisata per orang antara sistem perusahaan dengan sistem ABC

Jenis Produk	Perusahaan		ABC		Perbedaan Tarif	
	Biaya Rp	Tarif Rp	Biaya Rp	Tarif Rp	Rp	%
2 hari 1 malam Yogya bisnis	503.500	704.900	530.949,39	743.329,1	-38.429,15	-5,45
2 hari 1 malam Yogya eksekutif	693.500	970.900	720.949,39	1.009.329	-38.429,15	-3,95
3 hari 2 malam Yogya bisnis	702.500	983.500	656.366,83	918.913,6	64.586,44	6,56
3 hari 2 malam Yogya eksekutif	902.500	1.263.500	856.366,83	1.198.914	64.586,44	5,11
3 hari 2 malam Yogya-Pantai bisnis	697.250	976.150	653.542,14	914.959	61.191	6,26
3 hari 2 malam Yogya-Pantai eksekutif	947.250	1.326.150	903.542,14	1.264.959	61.191	4,61
3 hari 2 malam Yogya-Dieng bisnis	770.500	1.078.700	908.635,65	1.272.090	193.389,9	-17,92
3 hari 2 malam Yogya-Dieng eksekutif	940.500	1.316.700	1.078.635,65	1.510.090	193.389,9	-14,68
3 hari 2 malam Yogya-Solo bisnis	768.250	1.075.550	797.651,59	1.116.712	41.162,23	-3,82
3 hari 2 malam Yogya-Solo eksekutif	1.048.250	1.467.550	1.077.651,59	1.508.712	41.162,23	-2,80
Total	7.974.000	11.163.600	8.184.291,24	11.458.008	-294.407,7	-26,09

BAB VI

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian dan menganalisis data yang ada pada PT Mitra Persada Travelindo, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Penentuan harga pokok menurut perusahaan

PT Mitra Persada Travelindo membebankan biaya-biaya operasional tur dalam menghitung harga pokok penjualan. Setelah menghitung harga pokok penjualan secara keseluruhan, lalu harga pokok penjualan itu dibagi dengan jumlah peserta tur (minimal 2 orang). Setelah mengetahui harga pokok penjualan per orang lalu tarif dihitung dengan menjumlahkan harga pokok penjualan per orang dengan persentase *markup* yang dihitung oleh perusahaan (40 % dikalikan HPP per orang).

2. Penentuan harga pokok dengan sistem ABC

Pada divisi tur PT Mitra Persada Travelindo terdapat lima kelompok biaya aktivitas, yaitu pemeliharaan kendaraan, penanganan oleh supir dan guide, pengisian bahan bakar, parkir dan biaya tak terduga yang mempunyai pengaruh baik langsung maupun tak langsung terhadap produk (paket wisata). Biaya-biaya tersebut kesemuanya tergabung dalam satu level yaitu biaya berlevel fasilitas. Biaya tersebut kemudian

dilacak dengan menggunakan penelusuran *driver* seperti jam kerja langsung, kilometer yang ditempuh, jumlah liter bahan bakar yang digunakan, dan jumlah parkir. Sedangkan untuk biaya tak terduga dialokasikan dengan membagi seluruh biaya yang terjadi selama tahun 2000 dengan jumlah tur yang terjual.

3. Perbandingan harga perusahaan dengan sistem ABC

Dari sepuluh buah paket perjalanan wisata yang diteliti terdapat enam paket yang memiliki perbedaan signifikan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa antara harga pokok yang dihitung oleh perusahaan dengan harga pokok yang dihitung sistem ABC terdapat perbedaan yang signifikan. Kesimpulan ini diambil karena setiap paket wisata memiliki kekhasan sendiri maka dalam melihat perbedaan yang ada tak dapat dilakukan dengan menghitung secara total perbedaan yang ada.

Perbedaan perhitungan harga pokok tersebut disebabkan karena perbedaan dalam membebankan biaya transportasi pada paket wisata yang dijual/ditawarkan.

Pada pembebanan biaya transportasi perusahaan membebankan biaya sebagai biaya sewa dengan tarif yang tetap per harinya. Sedangkan pada sistem ABC biaya transportasi dibagi menjadi empat komponen yaitu gaji supir, biaya bahan bakar dan biaya pemeliharaan kendaraan dan biaya tak terduga. Sehingga biaya transportasi menurut sistem ABC akan berfluktuasi mengikuti rute tur yang ditempuh.

Berdasarkan penjelasan di atas terbukti bahwa sistem ABC dapat membebaskan biaya dengan lebih akurat karena melacak biaya dengan ukuran yang lebih tepat dibandingkan sistem yang digunakan oleh PT Mitra Persada Travelindo.

B. Keterbatasan Penelitian

Dalam melakukan penelitian peneliti menghadapi kendala-kendala sebagai berikut :

1. Jasa paket perjalanan wisata yang beraneka ragam sehingga tak mungkin meneliti keseluruhan paket wisata, sehingga yang diteliti hanya 10 paket perjalanan wisata.
2. Laporan biaya tak dapat diketahui secara lengkap sehingga peneliti tak dapat melakukan perhitungan dengan baik.
3. Karena waktu penelitian yang pendek observasi sangat sedikit dilakukan, metode yang lebih banyak digunakan adalah wawancara sehingga perhitungan yang dilakukan lebih didasarkan pada estimasi manajer divisi.

C. Saran

Setelah menganalisis data yang ada pada PT Mitra Persada Travelindo penulis menemukan biaya yang sebenarnya pantas untuk dimasukkan dalam perhitungan tarif suatu tur tetapi tidak dihitung oleh perusahaan, contohnya

seperti biaya penanganan reservasi dan hubungan dengan partner, dan biaya penyusutan. Oleh karena itu penulis menyarankan agar kedua elemen biaya tersebut dimasukkan dalam perhitungan tarif paket perjalanan wisata yang ditawarkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Brymer, Robert (1995). *Hospitality Management an Introduction to the Industry* (Seventh Edition), Iowa : Kendall/Hunt Publishing Company.
- Davidson, Rob (1993). *Tourism* (Second Edition), London : Pitman Publishing.
- Desky, M.A. (1999). *Manajemen Perjalanan Wisata*, Yogyakarta : Adicita Karya Nusa.
- Fuller, Gerald, CTC (1994). *Travel Agency Management*, Ohio : South-Western Publishing Co.
- Garrison, Ray H. & Eric W. Noreen (2000). *Managerial Accounting* (Ninth Edition), New Jersey : Irwin McGraw-Hill.
- Hansen, Don R. & Maryanne M. Mowen (1992). *Management Accounting*, Ohio : South-Western College Publishing.
- Mancini, Mark (1990). *Conducting Tour : A Practical Guide*, Ohio : South-Western Publishing.
- Mulayadi (1997). *Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat, dan Rekayasa* (Edisi Kedua), Yogyakarta : Bagian Penerbitan STIE YKPN.
- Peluang yang Terbuka di Sektor Pariwisata (1999, 7 Desember). *Kompas*, h.22.
- Poynter, James (1993). *Tour Design, Marketing and Management*, New Jersey : Regents/Prentice Hall.
- Reeve, James M. (1993). *Reading Issues in Cost Management*, New York : South-Western College Publishing and Warren, Gorham & Lamont.
- Ritchie, J.R. & Charles R. Goeldner (1994). *Travel, Tourism & Hospitality Research* (Second Edition), Colorado : John Wiley & Son, Inc.
- Supriyono (1994). *Akuntansi Biaya & Akuntansi Manajemen, untuk Teknologi Maju & Globalisasi*, Yogyakarta : BPFE UGM.

Supriyono (1999). *Manajemen Biaya, suatu Reformasi Pengelolaan Bisnis* (Buku 1), Yogyakarta : BPF E UGM.

Yoeti, Oka (1997). *Tour and Travel Management*, Jakarta : Pradnya Paramita.



Surat Keterangan Penelitian

Yang bertandatangan dibawah ini, pimpinan PT. Mitra Persada Travelindo, menerangkan bahwa :

Nama : Leonard Yudiarto
Fak. / Jr. : Ekonomi / Akuntansi, Universitas Sanata Dharma.

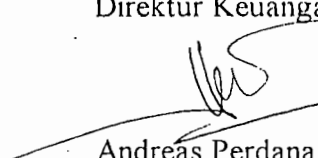
Judul Skripsi : **"Analisis Penentuan Tarif Paket Perjalanan Wisata Dengan Menggunakan Sistem Activity-Based Costing"**

Waktu Penelitian : November 2000 sampai dengan Maret 2001.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 20 Agustus 2001

PT Mitra Persada Travelindo
Direktur Keuangan & Marketing


Andreas Perdana Putra
