

**EVALUASI PENENTUAN TARIF PAKET
PERJALANAN WISATA**
Studi Kasus pada CV. Merapi Pesona Wisata

SKRIPSI

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



Oleh :

Stefanus Iwan

NIM : 962114141

NIRM : 960051121303120127



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

Skripsi

**EVALUASI PENENTUAN TARIF PAKET
PERJALANAN WISATA**
Studi Kasus pada CV. Merapi Pesona Wisata

Oleh:

Stefanus Iwan

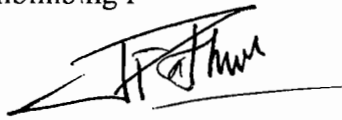
NIM : 962114141

NIRM : 960051121303120127

Telah disetujui Oleh :

Pembimbing I

Tanggal : 30 Maret 2004



(Drs. F. A. Joko Siswanto, M..M,Ak)

Pembimbing II

Tanggal : 07 Juni 2004



(Dra. YFM. Gien Agustinawansari, MM, Ak.)

S k r i p s i

**EVALUASI PENENTUAN TARIF PAKET
PERJALANAN WISATA**

Studi Kasus pada CV. Merapi Pesona Wisata

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

Stefanus Iwan

NIM : 962114141

NIRM : 960051121303120127

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
Pada tanggal : 25 Juni 2004
dan dinyatakan memenuhi syarat.

Susunan Panitia Penguji

	Nama lengkap	Tanda tangan
Ketua	: Firma Sulistiyowati, SE., M.Si	
Sekretaris	: Lisia Apriani, SE., M.Si., Akt	
Anggota	: Drs. FA. Joko Siswanto, M.M.,Akt	
Anggota	: Dra. YFM. Gien Agustinawansari, M.M, Akt	
Anggota	: Lisia Apriani., S.E., M.Si., Akt	

Yogyakarta, 30 Juni 2004

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma



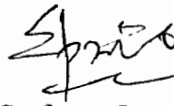
Drs. Alex Kahu Lantum, M.S.

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

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

Yogyakarta, 07 Juni 2004

Penulis



(Stefanus Iwan)

ABSTRAK

EVALUASI PENENTUAN TARIF PAKET PERJALANAN WISATA Studi kasus pada CV. Merapi Pesona Wisata

Stefanus Iwan
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2004

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi penentuan tarif paket perjalanan wisata yang dilakukan oleh perusahaan, apakah sudah tepat atau belum menurut metode *cost plus pricing* berdasarkan pendekatan *variable costing*. Penelitian ini merupakan studi kasus yang dilaksanakan di CV. Merapi Pesona Wisata yang terletak di Jl. Melati Wetan, No. 2 Baciro Yogyakarta.

Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah metode wawancara dan metode dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan untuk membahas dan menjawab permasalahan adalah teknik deskriptif dan teknik komparatif. Teknik deskriptif digunakan untuk menjelaskan tentang penentuan tarif paket wisata menurut perusahaan dan penentuan tarif paket wisata menurut kajian teori. Teknik komparatif digunakan untuk membandingkan penentuan tarif paket perjalanan wisata menurut perusahaan dengan penentuan tarif paket perjalanan wisata menurut kajian teori.

Berdasarkan hasil analisis data, maka dapat disimpulkan bahwa tarif paket perjalanan wisata pada perusahaan kurang tepat. Hal ini disebabkan karena dalam penentuan tarif paket wisata, perusahaan tidak memasukkan biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum, biaya telpon, biaya listrik dan air, biaya gaji pegawai, biaya sewa gedung, dan biaya penyusutan ke dalam tarif paket perjalanan wisata. Sedangkan menurut kajian teori, biaya - biaya tersebut harus dibebankan ke dalam setiap penentuan tarif paket perjalanan wisata. Terdapat perbedaan dalam menentukan tarif paket perjalanan wisata dimana perusahaan menentukan tarif dengan menjumlahkan total biaya (biaya tetap ditambah biaya variabel) yang dikeluarkan dengan biaya lain - lain sebesar 10% dari total biaya dan komisi untuk perusahaan sebesar 20%. Sedangkan menurut teori, tarif diperoleh dengan menjumlahkan biaya variabel per orang dengan *markup*.

Hasil perhitungan menyimpulkan bahwa paket wisata Yogya City Tour (4,69%), Borobudur Tour (4,62%), Borobudur Prambanan Tour (4,14%), Yogya Beach Tour (3,98%), Solo – Sukuh – Tawangmangu Tour (4,61%), dan Pesona Pangandaran Tour (4,54%) sudah tepat. Hal ini disebabkan karena selisih perbedaan kedua tarif sesuai dengan batas yang ditentukan yakni batas bawahnya -5% sampai dengan batas atasnya 5%. Sedangkan paket wisata Yogya City Tour - Borobudur (6,08%), Yogya City Tour – Prambanan (5,29%), Yogya City Tour – Borobudur - Prambanan (6,27%), Prambanan Tour (5,02%), Solo and Prambanan Tour (-5,04%) dan Pesona Wisata Bali (-6,15%) kurang tepat penentuan tarifnya. Hal ini disebabkan karena selisih perbedaan kedua tarif tidak sesuai dengan batasan yang telah ditentukan yakni kurang dari -5% dan lebih dari 5%.

ABSTRACT

AN EVALUATION ON THE RATE OF A TOUR PACKAGE A Case Study at CV. Merapi Pesona Wisata

**Stefanus Iwan
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2004**

This research was aimed at evaluating whether or not the method of determining the rate of tour package in CV. Merapi Pesona Wisata has been appropriate based on the cost plus pricing method with variable costing approach. This research was a case study at CV. Merapi Pesona Wisata, Jl. Melati Wetan, No. 2 Baciro Yogyakarta.

The data were collected using interview and documentation method. The data analysis techniques which were used to discuss and answer the problems above were descriptive and comparative techniques. The descriptive technique was used to explain the steps on determining the rate of tour package both in CV. Merapi Pesona Wisata and in the theory. The comparative technique was used to compare the rate of tour package according to company with the rate of tour package according to the theory.

Based on the data analysis, the research concluded that the method of determining the rate of tour package in CV. Merapi Pesona Wisata was not in accordance with the theory. This was because CV Merapi Pesona Wisata did not include the marketing cost, the phonecall cost, the water and electric cost, the officer salary cost, the building rent cost, and depreciation cost into the rate of tour package. While according to the theory, those costs should be included into the rate of tour package. And the result of this study also showed that there was difference in the steps of determining the rate of tour package at CV. Merapi Pesona Wisata. According to company, that rate was obtained by summing up total cost (fixed cost plus variable cost) with other costs (10% from total cost) and commission for company (20%). While, according to the theory, the rate was obtained by summing up the variable cost with markup.

Based on the result of calculation, the research concluded that tour package of Yogya City Tour (4,69%), Borobudur Tour (4,62%), Borobudur – Prambanan Tour (4,14%), Yogya Beach Tour (3,98%), Solo - Sukuh - Tawangmangu (4,61%), and Pesona Pangandaran Tour (4,54%) were already appropriate. This was because the difference that was found was in accordance with the limit, that was higher or equal to -5% and lower or equal to 5%. While the determination tour package of Yogya City Tour- Borobudur (6,08%), Yogya City Tour - Prambanan (5,29%), Yogya City Tour – Borobudur – Prambanan (6,27%), Prambanan Tour (5,02%), Solo and Prambanan Tour (-5,04%) and Pesona Wisata Bali (- 6,15%) were not appropriate yet. This was because the difference that was found were lower than - 5% and higher than 5%.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada kepada Tuhan Yang Maha Kuasa, karena dengan berkat rahmat dan kasihNya, penulis bisa menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik.

Penulisan skripsi merupakan salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta. Pada kesempatan ini penulis mengambil topik mengenai evaluasi penentuan tarif paket perjalanan wisata dengan mengambil studi kasus pada CV. Merapi Pesona Wisata.

Penulis mengambil topik ini karena penulis merasa tertarik dengan dunia kepariwisataan yang pada saat ini mengalami peningkatan yang cukup berarti. Peningkatan ini dapat ditunjukkan dengan meningkatnya jumlah kunjungan wisatawan mancanegara ke Indonesia yang walaupun situasi keamanan dalam negeri yang kurang stabil dengan adanya berbagai macam peristiwa yang bisa membuat wisatawan mancanegara menjadi takut untuk datang ke Indonesia.

Penulis sangat menyadari bahwa pada penulisan skripsi ini masih banyak kekurangannya dan masih jauh dari kesempurnaan yang disebabkan oleh keterbatasan dan pengetahuan yang dimiliki. Oleh karena itu segala masukan yang berupa kritik dan saran yang membantu demi perbaikan skripsi ini akan penulis terima dengan senang hati.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Romo Dr. P. Suparno, S.J.,MST selaku Rektor Universitas Sanata Dharma.

2. Bapak Drs. Alex Kahu Lantum, M.S., selaku Dekan Fakultas Ekonomi USD.
3. Ibu Fr. Reni Retno A., SE.,M.Si.,Ak. selaku Ketua Jurusan Akuntansi USD.
4. Bapak Drs. Joko Siswanto, M.M.,Ak selaku Pembimbing I yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan terhadap penyusunan penulisan skripsi ini.
5. Ibu Dra. YFM. Gien Agustinawansari, M.M.Ak, selaku Pembimbing II yang juga telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan terhadap penyusunan penulisan skripsi ini.
6. Bapak Bobby Aryanto, SE., selaku Manajer Direktur CV. Merapi Pesona Wisata.
7. Segenap karyawan CV. Merapi Pesona Wisata yang telah membantu penulis dalam melakukan penelitian
8. Segenap Dosen dan karyawan di lingkungan Fakultas Ekonomi USD.
9. Kedua Orang tuaku, Bpk Kaliktus Nambut (alm.) dan Ibu Veronika Mia yang telah memberikan segala-galanya bagiku.
10. Kak Rm. Maxi. Pr, Ka' Wens sekeluarga, Ka' Nona Etty sekeluarga, Kak Rm. Os. Pr, Kak Hiron sekeluarga, Kak Nel, dan Wik yang telah memberikan semangat dan bantuannya.
11. Teman – teman yang ada di kos Petung 32 D, Sagan, dan Mino terutama : Erwin Clapton, Dhani & Yona, Walbert, Ichent, Kim Cavalera, Acyik, Boy, Ricky, Epenk dan yang lainnya yang telah memberikan bantuan.
12. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini yang tidak dapat disebutkan namanya satu persatu.

DAFTAR ISI



HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Batasan Masalah.....	3
C. Rumusan Masalah.....	4
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Manfaat penelitian.....	4
F. Sistematika Penulisan.....	5
BAB II : LANDASAN TEORI.....	7
A. Jasa.....	7
1. Pengertian Jasa.....	7
2. Karakteristik Jasa.....	7

B. Pariwisata.....	8
1. Defenisi Pariwisata.....	8
2. Defenisi Industri Pariwisata.....	9
3. Bentuk-Bentuk Pariwisata.....	9
C. Biro Perjalanan Wisata.....	11
1. Pengertian.....	11
2. Fungsi Biro Perjalanan Wisata.....	11
3. Ticketing	12
D. Harga Jual	12
1. Pengertian Harga dan Harga Jual.....	12
2. Tujuan Penentuan Harga Jual.....	13
3. Faktor-faktor yang Menentukan Harga Jual.....	13
4. Metode Penentuan Harga Jual.....	14
5. Metode Penetapan Harga yang Berorientasi Pada Biaya.....	15
6. Metode Penentuan Harga Jual yang Berorientasi Pada Biaya.	15
7. Rumus Penentuan <i>Markup</i>	16
8. Langkah Penentuan Harga Jual Dengan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> Berdasarkan Pendekatan <i>Full Costing</i>	16
9. Langkah Perhitungan Harga Jual Dengan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> Berdasarkan Pendekatan <i>Variabel Costing</i>	17
E. Biaya.....	17
1. Pengertian Biaya.....	17
2. Penggolongan Biaya	17

BAB III : METODE PENELITIAN.....	22
A. Jenis Penelitian.....	22
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	22
C. Subyek dan Obyek Penelitian.....	22
D. Data yang dicari.....	23
E. Teknik Pengumpulan Data.....	23
F. Teknik Pengambilan Sampel	24
G. Teknik Analisis Data.....	24
BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	26
A. Sejarah Perkembangan Perusahaan	26
B. Lokasi Perusahaan	27
C. Struktur Organisasi Perusahaan	27
D. Pemasaran	29
E. Personalia	30
F. Bidang Usaha.....	31
BAB V. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN MASALAH.....	33
A. Penentuan Tarif Paket Wisata menurut CV. Merapi Pesona Wisata.....	33
B. Penentuan Tarif Paket Wisata menurut kajian teori.....	46
C. Pembahasan Masalah	76
BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN	81
A. Kesimpulan	81
B. Hambatan Dalam Penelitian	83
C. Saran	83

DAFTAR PUSTAKA	84
LAMPIRAN	86

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Jenis Biaya yang harus dialokasikan beserta jumlahnya	48
Tabel 2. Alokasi Biaya Pemasaran Pada Setiap Paket.....	49
Tabel 3. Alokasi Biaya Administrasi dan Umum Pada Setiap Paket	50
Tabel 4. Alokasi Biaya Gaji Pegawai Pada Setiap Paket	51
Tabel 5. Alokasi Biaya Listrik dan Air Pada Setiap Paket	52
Tabel 6. Alokasi Biaya Telpon Pada Setiap Paket	53
Tabel 7. Alokasi Biaya Sewa Gedung	54
Tabel 8. Alokasi Biaya Penyusutan Aktiva Tetap	55
Tabel 9. Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel	
<i>Paket Yogya City Tour</i>	59
Tabel 10. Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Paket <i>Yogya City</i>	
<i>Tour – Borobudur</i>	60
Tabel 11. Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Paket <i>Yogya City</i>	
<i>Tour – Prambanan</i>	61
Tabel 12. Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Paket <i>Yogya</i>	
<i>City Tour – Borobudur - Prambanan</i>	62
Tabel 13. Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Paket	
<i>Borobudur Tour</i>	63
Tabel 14. Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Paket Prambanan	64
Tabel 15. Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Paket	
<i>Borobudur - Prambanan</i>	65

Tabel 16. Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Paket <i>Yogya Beach</i>	
<i>Tour</i>	66
Tabel 17. Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Paket Solo	
Prambanan	67
Tabel 18. Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Paket Solo	
Sukuh – Tawangmangu Tour	68
Tabel 19. Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Paket Pesona	
Wisata Bali.....	69
Tabel 20. Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Paket Pesona	
Pangandaran <i>Tour</i>	70
Tabel 21. Perhitungan Biaya Penuh	71
Tabel 21. Laba yang Diharapkan Pada Setiap Paket	72
Tabel 22. Menghitung Prosentase <i>mark up</i>	73
Tabel 23. Perhitungan Biaya Variabel per orang	74
Tabel 24. Perhitungan <i>mark up</i> dalam satuan rupiah	75
Tabel 25. Perhitungan Tarif Paket Perjalanan Wisata per orang	76
Tabel 26. Perbandingan Tarif Paket Wisata Menurut CV. Merapi Pesona	
Wisata Dengan Kajian Teori	77
Tabel 27. Selisih Perbedaan Tarif Paket Wisata CV. Merapi Dengan Teori...	79

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 . Struktur Organisasi CV. Merapi Pesona Wisata 27

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perusahaan adalah suatu organisasi produksi yang menggunakan dan mengkoordinir sumber-sumber ekonomi untuk memenuhi kebutuhan yang dapat memberikan keuntungan. Menurut outputnya, perusahaan dibagi atas dua yaitu perusahaan yang menghasilkan produk barang dan perusahaan yang menghasilkan produk jasa. Sedangkan menurut tujuannya, perusahaan dibagi menjadi 2 kelompok yaitu perusahaan yang *profit oriented* dan perusahaan yang *non profit oriented*.

Sektor industri jasa mengalami kemajuan yang berarti dewasa ini. Hal ini dapat dilihat dengan meningkatnya jumlah kunjungan wisatawan mancanegara yang masuk ke Indonesia. Namun akhir-akhir ini, jumlah kunjungan wisatawan mancanegara mengalami penurunan. Hal ini disebabkan oleh situasi keamanan dalam negeri yang tidak stabil dan juga kondisi usaha jasa wisata yang kena dampak dari krisis ekonomi. Situasi seperti ini harus segera diperbaiki agar usaha jasa wisata bisa berjalan dengan lancar.

Pariwisata merupakan salah satu bagian dari berbagai macam kegiatan bisnis dalam sektor industri jasa. Pembangunan kepariwisataan diarahkan pada peningkatan pariwisata agar mampu menggerakkan sektor-sektor ekonomi lainnya, memperluas lapangan kerja dan meningkatkan penerimaan devisa sebagai salah satu pendapatan nasional yang cukup potensial.

Peningkatan yang baik dalam perkembangan industri pariwisata termasuk jumlah kunjungan wisatawan mancanegara dan penerimaan pendapatan juga diikuti dengan semakin meningkatnya sektor usaha wisata seperti biro perjalanan wisata, bisnis transportasi, operator perjalanan dan usaha perhotelan. Hampir di setiap daerah terdapat biro perjalanan wisata dan jumlahnya mungkin lebih dari satu.

Hal ini menyebabkan terjadinya persaingan yang ketat antara biro perjalanan wisata. Pihak manajemen yang bertugas untuk mengambil keputusan dituntut untuk benar-benar menghasilkan suatu keputusan strategi bisnis yang berkualitas baik, apabila dilatarbelakangi dengan keadaan krisis yang melanda dunia usaha saat ini, seperti menyusun paket perjalanan wisata yang menarik. Penentuan harga jual juga merupakan salah satu keputusan yang penting bagi manajemen. Hal ini sangat penting dalam suatu organisasi bisnis, karena harga jual tidak hanya mempunyai kemampuan untuk mengatur, tetapi juga mempunyai kemampuan untuk menguasai perekonomian suatu perusahaan. Bukan suatu hal yang mudah untuk menentukan harga suatu perjalanan wisata. Harga suatu tour seharusnya dapat menutup seluruh biaya perjalanan dan memberikan keuntungan bagi biro perjalanan tetapi di mata konsumen harga tersebut masih dianggap memadai dan masuk akal. Penentuan harga yang terlalu tinggi maka konsumen tidak bersedia membeli, sebaliknya bila harga terlalu rendah, keuntungan menjadi minim atau bahkan merugi, dan hal ini untuk jangka panjang jelas tidak menguntungkan perusahaan. Jadi penentuan harga jual haruslah disesuaikan dengan pengukuran-pengukuran yang baik. Untuk itu pihak manajemen dalam

menentukan harga jual haruslah dapat melakukannya dengan keputusan atau pertimbangan-pertimbangan yang dapat dipertanggungjawabkan.

Uraian diatas mendasari saya untuk melakukan penelitian mengenai penentuan tarif paket perjalanan wisata pada CV. Merapi Pesona Wisata.

B. Batasan Masalah

Batasan masalah dari skripsi ini adalah mengenai tarif paket perjalanan wisata pada CV Merapi Pesona Wisata pada tahun 2002 dengan menggunakan metode *cost-plus pricing* berdasarkan pendekatan *variabel costing* dan mengingat ada banyak paket perjalanan wisata yang ditawarkan oleh perusahaan, maka untuk mempersempit pembahasan masalah penulis hanya akan mengambil paket wisata yang paling banyak diminati oleh konsumen, dalam hal ini yang paling laku dijual.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka dapatlah dirumuskan suatu masalah yaitu apakah penentuan tarif paket perjalanan wisata pada CV. Merapi Pesona Wisata sudah sesuai dengan metode *cost-plus pricing* berdasarkan pendekatan *variabel costing*.

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tarif paket perjalanan wisata CV. Merapi Pesona Wisata dan perbedaan antara tarif paket wisata menurut perusahaan dengan tarif paket wisata menurut kajian teori.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan dalam membuat kebijaksanaan penentuan tarif paket perjalanan wisata.

2. Bagi Universitas

Hasil penelitian ini dapat menambah kepustakaan dan memberikan masukan bagi pembaca mengenai kebijaksanaan penentuan tarif paket perjalanan wisata.

3. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai studi banding antar teori yang telah diperoleh selama kuliah dengan lingkungan dunia usaha sesungguhnya.

F. Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini peneliti menguraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini berisi teori-teori yang berhubungan dengan penelitian. Teori ini akan digunakan sebagai tinjauan pustaka dalam pembahasan masalah yang akan diteliti.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini peneliti akan menguraikan jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subyek dan obyek penelitian, data yang akan dicari, teknik pengumpulan data, dan teknik analisa data.

BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum perusahaan yang meliputi sejarah dan perkembangan serta deskripsi data yang diperoleh dari perusahaan.

BAB V : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN MASALAH

Bab ini menguraikan tentang analisis data yang menjadi acuan bagi penulis dalam membahas permasalahan.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan kesimpulan berdasarkan uraian analisis data dan pembahasan masalah.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Jasa

Ada berbagai jenis jasa yang kita temukan dalam kehidupan sehari-hari, misalnya transportasi, telekomunikasi, hiburan, pendidikan, dan masih banyak lagi yang lainnya. Pengaruh bisnis jasa dalam kehidupan modern sangat besar sekali.

1. Pengertian Jasa

Jasa dapat didefinisikan sebagai tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak yang lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat dikaitkan atau tidak dikaitkan pada suatu produk fisik (Kotler, 1998 : 83).

2. Karakteristik Jasa

Jasa memiliki empat karakteristik utama yang sangat mempengaruhi rancangan-rancangan program pemasaran yaitu (Fandy Tjiptono, 1997 : 25) :

- a. Tidak berwujud (*intangibility*); sesuatu yang tidak dapat disentuh dan tidak dapat diraba, dan tidak mudah untuk didefinisikan.
- b. Tidak terpisahkan (*inseparability*); barang biasanya diproduksi, lalu dijual terus dikonsumsi, sedangkan jasa di lain pihak umumnya dijual terlebih dahulu baru kemudian diproduksi dan dikonsumsi secara bersamaan.

- c. Bervariasi (*variability*); jasa sangat bersifat variabel, artinya banyak variasi bentuk, kualitas dan jenis tergantung pada siapa, kapan dan di mana jasa tersebut dihasilkan.
- d. Mudah lenyap (*perishability*); jasa merupakan komoditas yang tidak tahan lama, dan tidak dapat disimpan.

B. Pariwisata

1. Pengertian Pariwisata

Pariwisata pada hakekatnya merupakan kegiatan perpindahan penduduk dari suatu tempat ke tempat lain tetapi tidak untuk menetap melainkan akan kembali ke tempat asal, dengan tujuan pokok untuk mencari kepuasan (S. Budi Santoso Dr, 1980, hal. 11)

Menurut Spillane (1987, hal 21) pariwisata adalah perjalanan dari suatu tempat ke tempat lain, bersifat sementara, dilakukan perorangan maupun kelompok sebagai usaha mencari keseimbangan atau keserasian dan kebahagiaan dengan lingkungan hidup dalam dimensi sosial, budaya, alam, dan ilmu.

Pariwisata adalah sebuah sistem yang terbuka dan dinamis termasuk segala hal yang berkaitan dan semua perusahaan yang melayani pasar wisatawan (Seaton, 1994: 50). Oleh karena itu sistem kepariwisataan terdiri dari :

- a. Wisatawan yang berasal dari suatu daerah
- b. Rute-rute dalam perjalanan
- c. Daerah tempat tujuan
- d. Industri atau perusahaan yang berkaitan

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pariwisata adalah suatu perjalanan yang dilakukan dari suatu tempat ke tempat lain dengan maksud bukan untuk berusaha atau mencari nafkah tetapi semata-mata untuk menikmati perjalanan tersebut guna pertamasyaan dan rekreasi atau untuk memenuhi keinginan yang beraneka ragam.

2. Pengertian Industri Pariwisata

Industri pariwisata adalah kumpulan macam-macam perusahaan yang secara bersamaan menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa yang dibutuhkan wisatawan khususnya dan *traveller* pada umumnya selama perjalanan (Yoeti, 1996 :153).

Kelompok perusahaan yang termasuk dalam industri pariwisata adalah:

- a. *Travel agen tour operator* yaitu perusahaan yang telah memberi informasi perjalanan wisata dan advis melakukan reservasi, mengurus *ticket* dan *voucher*, serta membuat dokumen perjalanan sehubungan dengan perjalanan tersebut.
- b. Perusahaan pengangkutan terdiri dari angkutan laut, angkutan darat, dan angkutan udara yang akan membawa wisatawan ke tempat tujuan wisata.
- c. Akomodasi perhotelan yaitu tempat menginap para wisatawan.
- d. Bar dan restoran yaitu tempat wisatawan memesan makanan dan minuman yang sesuai dengan selera.
- e. *Travel agen atau tour operator lokal* yaitu perusahaan yang akan menyelenggarakan *sight seeing atau tour, entertainment* dan atraksi wisata lainnya.

- f. *Souvernir shop* yaitu tempat menjual barang – barang *souvernir*.
- g. Perusahaan yang berkaitan seperti *money changer*, bank.

3. Bentuk-bentuk Pariwisata

Berdasarkan sasaran mandala yang mereka (wisatawan) tuju, wisata dapat dibedakan antara lain : (Budi Santoso, 1980, hal 12-13).

a. Wisata Keagamaan.

Wisata keagamaan yang ada di Indonesia mempunyai banyak peminat baik untuk melihat sasaran yang ada di luar negeri maupun sasaran yang ada di dalam negeri.

b. Wisata Sejarah.

Ada sementara orang tertarik untuk melihat kenyataan dan otentitas melalui waktu yang berbeda, yaitu dengan melihat benda-benda, bangunan serta bekas dan sisa peristiwa di masa lampau, dalam bentuk wisata sejarah. Sebagaimana diketahui, Indonesia amat kaya dengan mandala wisata sejarah, walaupun belum semuanya dipersiapkan secara matang untuk menambah daya tarik dan meningkatkan kemampuan masyarakat setempat untuk mengelolanya dalam arti luas.

c. Wisata Alam.

Wisata Alam juga tidak kurang pentingnya mengingat geografis kepulauan Nusantara yang terbentang luas di daerah Katulistiwa.

d. Wisata Pendidikan.

Wisata pendidikan adalah perjalanan yang dikaitkan dengan pengajaran di berbagai lembaga pendidikan formal.

e. Wisata Budaya.

Wisata budaya dilakukan dengan tujuan untuk lebih mengenal aneka ragam kebudayaan di Indonesia.

f. Wisata Kesehatan.

Wisata kesehatan dilakukan dengan tujuan untuk mencari kesehatan jasmani atau rohani dengan jalan mengunjungi orang-orang yang dianggap mempunyai kelebihan dapat menyembuhkan orang sakit atau orang yang terganggu jiwanya.

Sedangkan menurut Spillane (1987) pariwisata dapat dibedakan sebagai berikut :

a. Pariwisata individu dan kolektif

Pariwisata individu meliputi seorang atau sekelompok orang (teman-teman atau keluarga) yang mengadakan perjalanan wisata dengan melakukannya sendiri pilihan daerah tujuan wisata maupun pembuatan programnya, sehingga bebas pula mengadakan perubahan-perubahan setiap waktu yang dikehendaki.

Pariwisata kolektif meliputi sebuah biro perjalanan (*travel agen atau tour operator*) yang menjual suatu perjalanan menurut program dan jadwal waktu yang telah ditentukan terlebih dahulu untuk keseluruhan anggota kelompok. Biro perjalanan ini menawarkan kepada siapa saja yang berminat dengan keharusan membayar sejumlah uang yang telah ditentukan pula untuk keperluan seluruh perjalanan tersebut.

b. Pariwisata jangka panjang, jangka pendek dan ekskursi

Pariwisata jangka panjang adalah suatu perjalanan yang berlangsung beberapa minggu atau beberapa bulan bagi wisatawan sendiri.

Pariwisata jangka pendek atau *short term tourism* mencakup perjalanan yang berlangsung antara satu minggu sampai sepuluh hari.

Pariwisata ekskursi atau *excursionist tourism* adalah suatu perjalanan wisata yang tidak lebih dari 24 jam dan tidak menggunakan fasilitas akomodasi.

c. Pariwisata dengan alat angkutan

Ada berbagai bentuk pariwisata dengan alat angkutan yang dipakai misalnya, kereta api, kapal laut, kapal terbang, bus, dan kendaraan umum lainnya.

d. Pariwisata aktif dan pariwisata pasif

Pariwisata aktif (*active tourism*) yaitu kedatangan wisatawan asing yang membawa devisa untuk suatu negara.

Pariwisata pasif (*passive tourism*) yaitu penduduk suatu negara pergi keluar negeri dan membawa uang keluar negeri dan mempunyai pengaruh yang negatif terhadap neraca pembayaran.

C. Biro Perjalanan Wisata

1. Pengertian

Perusahaan perjalanan atau *travel agen* adalah perusahaan yang mempunyai tujuan untuk menyiapkan satu perjalanan (*tour*) bagi seorang yang merencanakan untuk mengadakannya. (Yoety, 1983 : 205).

2. Fungsi Biro Perjalanan

Fungsi biro perjalanan adalah sebagai berikut (Yoety, 1983 : 226) :

a. Fungsi Umum

Biro perjalanan merupakan suatu badan usaha yang dapat memberikan penerangan dan informasi tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan dunia perjalanan pada umumnya dan wisata pada khususnya.

b. Fungsi Khusus

Ada tiga fungsi khusus biro perjalanan wisata:

1) Fungsi Perantara

Dalam kegiatannya biro perjalanan bertindak atas nama perusahaan lain dan menjual jasa-jasa perusahaan yang diwakilinya.

2) Sebagai perusahaan yang merencanakan dan menyelenggarakan tour dengan tanggung jawab dan resikonya sendiri.

3) Sebagai pengorganisasi aktif, bekerja sama dengan perusahaan lain dalam dan luar negeri.

Fasilitas-fasilitas yang dimiliki perusahaan ini memanfaatkan barang dagangannya yang akan ditawarkan pada wisatawan yang akan melakukan perjalanan.

3. *Ticketing.*

Pertumbuhan wisatawan baik domestik maupun mancanegara yang sangat pesat memacu pertumbuhan di sektor lain yang terkait erat dengan sektor pariwisata. Maskapai penerbangan, perhotelan, biro perjalanan wisata dan operator perjalanan lainnya menjadi penikmat utama dari pertumbuhan pariwisata

ini. Oleh karena itu tidak mengherankan bila bisnis dalam bidang wisata kian menjanjikan. Kerja sama yang baik diantara pelaku bisnis pariwisata ini sangat menunjang bagi suksesnya penyelenggaraan pariwisata di Indonesia.

a. Pengertian.

Pengertian tiket di dunia penerbangan diartikan sebagai dokumen berharga yang merupakan tanda terima yang sah dari transaksi antara penumpang dengan perusahaan penerbangan. Di dalam *form* tiket tercantum persetujuan antara konsumen dengan maskapai penerbangan dalam hal :

- 1). Rute penerbangan yang diinginkan.
- 2). Tarif yang harus dibayar oleh penumpang.
- 3). *Validity*.
- 4). *Airline code booking*.
- 5). *Baggage allowance*.
- 6). *Reporting time passenger*.

b. Macam – macam tiket.

1). Tiket Domestik.

Tiket Domestik adalah tiket yang dibuat khusus untuk rute – rute dalam negeri yang tidak memerlukan dokumen – dokumen dari instansi lain. Pembayaran tiket domestik biasanya menggunakan mata uang setempat.

2). Tiket Internasional.

Tiket Internasional adalah tiket yang dibuat untuk rute – rute yang ada hubungannya dengan rute internasional. Harga tiket yang dicantumkan dalam tiket harus dibayar penumpang, biasanya dalam mata uang asing

(USD). Tiket internasional memerlukan dokumen dari instansi yang lain, misalnya dari Kedutaan berupa visa, dari Imigrasi berupa paspor, dari Depkes berupa karantina, dan dari Bea Cukai berupa bagasi.

D. Harga Jual

1. Pengertian Harga dan Harga Jual

Harga adalah sejumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya (Swasta, Sukotjo, 1988 :211).

Harga adalah jumlah nilai yang dipertukarkan pada konsumen untuk mendapatkan manfaat penggunaan barang-barang atau jasa-jasa (Winardi, 1991:2).

Kesimpulannya adalah bahwa harga sangat berkaitan dengan sejumlah pengorbanan yang diukur dengan uang yang harus diberikan untuk mendapatkan sesuatu yang diinginkan berupa barang atau jasa.

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

2. Tujuan Penentuan Harga Jual

Tujuan umum penentuan harga jual adalah sebagai berikut (Foster, 1995:233) :

- a. Optimisasi laba atau keuntungan
- b. Untuk memperoleh rata-rata yang spesifik dari *return of investment*

- c. Mempertahankan pencapaian tingkat pertumbuhan jangka panjang perusahaan
- d. Mempertahankan batas minimum perusahaan
- e. Menyediakan kesempatan bagi perusahaan untuk memiliki inovasi-inovasi baru pada masa yang akan datang.

Harga jual ditentukan untuk menutup semua biaya yang telah dikeluarkan bahkan lebih dari itu yaitu untuk mendapatkan laba.

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual

Menurut Basu Swasta dan Ibnu Sukotjo, ada tujuh faktor yaitu:

- a. Kondisi perekonomian. Keadaan perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku.
- b. Penawaran dan permintaan. Harga akan ditentukan pada satu titik pertemuan antara titik permintaan dan penawaran.
- c. Elastisitas permintaan. Sifat permintaan pasar adalah faktor lain yang dapat menentukan harga.
- d. Persaingan. Banyaknya penjual dan pembeli akan mempersulit penjual perorangan untuk menjual dengan harga yang lebih tinggi.
- e. Biaya. Dasar utama penentuan harga adalah biaya, sebab suatu tingkat harga yang tidak dapat dibiayai akan mengakibatkan kerugian.
- f. Tujuan perusahaan. Tujuan usaha suatu perusahaan sering dikaitkan dengan harga suatu barang atau jasa. Pada umumnya tujuan yang hendak dicapai suatu perusahaan adalah pencapaian laba maksimum, pencapaian volume penjualan tertentu, kembalinya modal dalam waktu tertentu.

- g. Pengawasan pemerintah. Pengawasan pemerintah merupakan faktor penting dalam penentuan harga. Wujudnya misalnya penentuan harga minimum dan maksimum dari suatu barang atau jasa.

4. Metode Penetapan Harga Jual

Metode penetapan harga jual terdiri dari (Winardi, 1991 : 40) :

- a. Penentuan harga biaya plus (*Cost-plus pricing method*)

Cost-plus pricing adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Harga jual berdasarkan *cost-plus pricing* dihitung dengan rumus : **harga jual = taksiran biaya penuh + laba yang diharapkan**. Harga jual per-unit ditentukan dengan menghitung jumlah seluruh biaya per-unit ditambah jumlah tertentu untuk mendapatkan laba yang dikehendaki pada unit tersebut yang disebut *margin*.

- b. Penetapan harga *Markup*

Markup merupakan perbedaan antara biaya (produksi) sesuatu produk dengan harga penjualannya. Pada umumnya penetapan harga *markup* hampir sama dengan penetapan harga dengan metode harga biaya plus. Banyak dilakukan dalam perusahaan perdagangan. Pedagang yang membeli barang dagangan dan menentukan harga jualnya setelah menambah harga beli dengan sejumlah *markup*.

- c. Penetapan Harga *Break-Event (Break Event Point)*

Metode penetapan harga yang didasarkan pada permintaan pasar masih mempertimbangkan biaya. Perusahaan dapat dikatakan dalam keadaan *break-*

event bilamana penghasilan yang diterima sama dengan ongkosnya, dengan anggapan bahwa harga jualnya sudah tentu. Perusahaan akan mendapatkan laba bila penghasilan di atas titik *break-event* dan mendapatkan rugi bila penghasilan di bawah titik *break-event*.

5. Metode Penetapan Harga yang Berorientasi pada Biaya

Perusahaan sering menetapkan harga sesuatu produk atas dasar biaya-biaya yang dikeluarkan untuk produk tersebut. Pendekatan ini dikenal sebagai penetapan harga berdasarkan biaya.

Ada tiga macam tipenya: (Winardi, 1983 : 64)

a. *Markup Pricing*.

Markup pricing merupakan suatu praktek penentuan harga dimana harga tertentu ditetapkan dengan jalan menambah suatu prosentase tetap diatas biaya produksi suatu produk.

b. *Variabel Costing Pricing*

Dalam jangka panjang, sesuatu produk harus menghasilkan hasil dengan jumlah yang sedikitnya harus sama dengan biaya produksi total atau biaya pembelian total, tetapi dalam jangka pendek, sebuah perusahaan harus memproduksi serta memasarkan sebuah produk, dengan ketentuan bahwa hasil yang dihasilkan oleh produk tersebut lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya variabel totalnya.

c. *Break-Event Analysis* (Analisis Titik Impas)

Analisis titik impas memungkinkan pihak eksekutif pemasaran untuk mengestimasi dampak aneka macam harga pada posisi laba perusahaannya.

Pada titik impas, hasil total sama dengan biaya nol. Jadi titik impas untuk suatu produk dinyatakan sebagai jumlah unit yang dijual, dimana hasil produksi tersebut seimbang dengan biaya total untuk menghasilkan produk yang bersangkutan. Apabila penjualan melampaui titik impas, maka perusahaan tersebut mulai mencapai laba.

6. Metode Penentuan Harga Jual yang Berorientasi pada Biaya (*Cost-Plus Pricing*)

Menurut Supriyono, ada dua pendekatan dalam menentukan harga jual:

a. Pendekatan Harga Pokok Produksi Penuh

Pada pendekatan ini pengertian biaya adalah untuk memproduksi suatu unit produk, tetapi biaya nonproduksi tidak termasuk. Target harga jual ditentukan sebesar biaya produksi ditambah dengan *markup* yang diinginkan. *Markup* ini digunakan untuk menutup biaya nonproduksi serta menghasilkan laba yang diinginkan.

b. Pendekatan Biaya Variabel

Penentuan harga jual produk atau jasa sebesar biaya variabel ditambah *markup* yang harus tersedia untuk menutup semua biaya tetap dan mendapatkan laba yang diinginkan (Supriyono, 1989:355).

7. Rumus Penentuan *markup*

Prosentase *markup* menurut pendekatan harga pokok penuh dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut (Mulyadi, 1989:355) :

Prosentase *markup* :

$$\frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya Non Produksi}}{\text{Biaya Produksi}}$$

Prosentase *markup* menurut pendekatan biaya variabel dapat ditentukan dengan rumus sebagai berikut :

Prosentase *markup*:

$$\frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya Tetap}}{\text{Biaya Variabel}}$$

8. Langkah Perhitungan Harga Jual dengan Metode *Cost-Plus Pricing* Berdasarkan Pendekatan *Full Costing*.

Harga jual diperoleh dengan cara yaitu : biaya produksi ditambahkan pada *mark up* lalu dibagi dengan volume penjualan produk.

Rumusnya sebagai berikut: (Mulyadi, 1993:353-355)

Biaya produksi
<i>Markup</i> (% x Biaya Produksi)	<u>....</u> +
Jumlah harga jual
Volume produk	<u>....</u> :
Harga jual per unit

9. Langkah Perhitungan Harga Jual dengan Metode *Cost-Plus Pricing* Berdasarkan Pendekatan *Variabel Costing*.

Rumusnya adalah sebagai berikut : (Mulyadi, 1993:356-358)

Biaya produksi
<i>Markup</i> (% x Biaya Variabel)	<u>....</u> +
Jumlah harga jual
Volume produk	<u>....</u> :
Harga jual per unit

E. Biaya

1. Pengertian Biaya

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan terjadi untuk tujuan tertentu (Mulyadi, 1993:8).

2. Penggolongan Biaya Dalam Paket Perjalanan Wisata (Sarbey, 1995:85-92)

Biaya-biaya yang terjadi dalam sebuah paket perjalanan wisata dapat dikategorikan dalam dua bagian yaitu:

a. Biaya Variabel

Biaya Variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah-ubah menurut jumlah orang atau klien dalam sebuah group *tour* yang terdiri dari:

- 1) *Meals* atau makanan
- 2) Segala macam bentuk pengeluaran untuk *tips*
- 3) Biaya-biaya yang terjadi dalam suatu perjalanan bertamasya
- 4) Segala bentuk pengeluaran untuk biaya masuk tempat wisata, atraksi hiburan lainnya.
- 5) Semua pengeluaran untuk keperluan pembayaran pajak

b. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan tidak secara langsung berhubungan dengan jumlah orang atau klien dalam sebuah *tour*.

Hal-hal yang menjadi bagian dari biaya tetap adalah:

- 1) Biaya pemasaran.
- 2) Biaya listrik dan air.

- 3) Biaya sewa gedung.
- 4) Biaya administrasi.
- 5) Biaya gaji pegawai dan manajer perusahaan
- 6) Biaya sewa pesawat, kendaraan bermotor dan berbagai macam pengeluaran yang tidak terduga.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian dilakukan berupa studi kasus pada CV Merapi Pesona Wisata Tour & Travel dengan memusatkan penelitian pada satu obyek penelitian yaitu penentuan tarif paket perjalanan wisata, dan kesimpulan yang dihasilkan hanya berlaku untuk CV Merapi Pesona Wisata Tour & Travel.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat penelitian

Penelitian dilaksanakan pada CV. Merapi Pesona Wisata.

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Juli sampai bulan Agustus tahun 2003.

C. Subyek dan Obyek Penelitian

1. Subyek Penelitian

Subyek penelitian dalam hal ini adalah orang yang berhubungan dengan pemberi informasi penelitian, yaitu:

- a. Pimpinan Perusahaan
- b. Bagian Keuangan
- c. Bagian Operasional

2. Obyek Penelitian

Obyek yang akan diteliti adalah paket perjalanan wisata yang telah terjual dalam tahun 2002 dan biaya yang dapat mempengaruhi tarif paket perjalanan wisata.

D. Data-data yang akan dicari:

Adapun data-data yang akan dicari adalah sebagai berikut:

1. Gambaran umum perusahaan
2. Tarif paket perjalanan wisata
3. Daftar Biaya yang diperlukan pada setiap paket perjalanan wisata
4. Prosentase laba yang diharapkan
5. Jumlah paket perjalanan wisata pada perjalanan wisata

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara merupakan cara untuk mendapatkan data secara langsung dari pihak perusahaan. Teknik ini dilaksanakan untuk mendapatkan gambaran umum perusahaan.

2. Observasi

Observasi merupakan salah satu cara untuk mendapatkan data dengan suatu pengamatan dan peninjauan terhadap subyek penelitian. Teknik ini bertujuan untuk memperkuat data yang diperoleh tentang keadaan umum perusahaan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan cara mempelajari data yang ada dalam perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti.

F. Teknik Pengambilan Sampel

Pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *quota sample* (sampel kuota) dimana pengambilan sampel dilakukan dengan mendasarkan diri pada jumlah yang sudah ditentukan. Jumlah sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah sebanyak 12 yang berdasarkan pada paket wisata yang paling laku dijual dengan jumlah penjualan paling sedikit sebanyak 10 kali. Penulis mengambil teknik ini karena penulis mempunyai keterbatasan waktu, tenaga, dan dana sehingga tidak dapat mengambil sampel yang banyak.

G. Teknik Analisis Data

Langkah-langkah yang diambil untuk menganalisis data di atas adalah sebagai berikut:

1. Memisahkan biaya variabel dan biaya tetap.
2. Menghitung total biaya tetap dan biaya variabel untuk mendapatkan biaya penuh.
3. Menghitung prosentase *Markup* :

$$\text{Prosentase Markup} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya Tetap}}{\text{Biaya Variabel}}$$

Setelah mengetahui prosentase *mark up*nya, maka kemudian menghitung *mark up* dalam satuan rupiah

4. Menghitung tarif perjalanan wisata perorangan dengan rumus:

Biaya variabel perorang
Markup (biaya variabel x prosentase markup)	<u>.....</u> +
Tarif per orang

5. Membandingkan besarnya tarif paket perjalanan wisata CV. Merapi Pesona Wisata dengan besarnya tarif paket perjalanan wisata menurut metode *cost-plus pricing* dengan pendekatan *variabel costing*. Perbandingan dilakukan dengan cara membuat prosentase dari selisih perbedaan tarif yang dibandingkan.

6. Menghitung selisih tarif paket wisata menurut perusahaan dengan tarif paket wisata menurut kajian teori.

Selisih ini digunakan untuk menentukan apakah antara tarif paket wisata menurut perusahaan sudah tepat dengan tarif paket wisata menurut metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variable costing* dengan batas toleransi toleransi -5% sampai 5%.

1) Jika selisih antara kedua pendekatan penentuan tarif paket wisata di atas $\leq 5\%$ dan $\geq -5\%$, maka dapat dikatakan bahwa tarif menurut perusahaan tidak tepat.

2) Jika selisih antara tarif paket wisata menurut perusahaan dengan tarif paket wisata menurut teori lebih besar dari 5% atau kurang dari -5%, maka dapat dikatakan tarif menurut perusahaan tidak tepat.



BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Perkembangan Perusahaan

CV. Merapi Pesona Wisata adalah sebuah perusahaan yang menyediakan jasa pelayanan, antara lain: paket perjalanan wisata, penjualan tiket:(pesawat, kereta api, bus, kapal laut, dan *travel*), dan *rent car*.

CV. Merapi Pesona Wisata didirikan di Yogyakarta pada tanggal 11 November 1999 oleh Bapak Bobby Ardyanto, SE dengan NPWP 07.841.646.8_541.000 dengan nama Merapi *Tour and Travel*. Namun kemudian seiring dengan berkembangnya perusahaan ini, maka nama Merapi *Tour and Travel* diganti menjadi Merapi Pesona Wisata.

Perusahaan mulai beroperasi pada tanggal 11 November 1999. Pada awal berdirinya, perusahaan ini hanya bergerak dalam usaha penjualan tiket pesawat terbang, kapal laut, kereta api, dan *travel*. Namun seiring dengan berkembangnya usaha perusahaan dan melihat perkembangan dunia kepariwisataan, maka mereka mencoba melakukan perluasan usaha. Perluasan usaha yang dimaksud adalah dengan mengadakan atau menyusun paket perjalanan wisata nasional.

Target utama dari CV. Merapi Pesona Wisata adalah untuk mendapatkan dan merebut bagian pasar potensial dalam industri perjalanan wisata dan berusaha untuk mencapai standar kualitas yang tinggi.

B. Lokasi Perusahaan

Sejak berdirinya pada tanggal 11 November 1999 sampai tahun 2004 Merapi Pesona Wisata memiliki kantor pusat di Jl. Melati Wetan No.2 Baciro Yogyakarta dan *counter* : Lobby (Dusun) *Yogya Village Inn* di Jl. Menukan 5 Karangajen Yogyakarta.

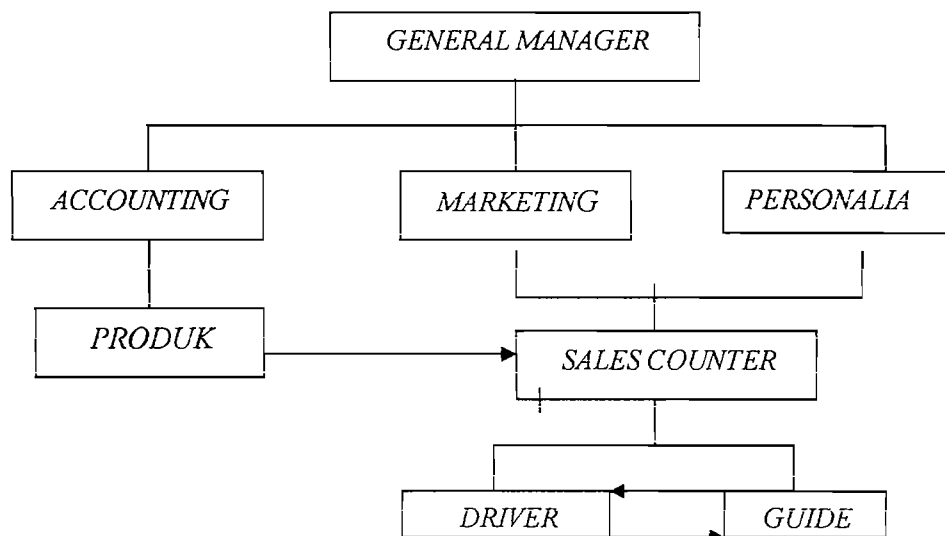
Pemilihan lokasi kantor perusahaan ini didasari karena tempatnya cukup strategis dan bisa dilihat oleh umum karena berada di dekat jalan.

C. Struktur Organisasi Perusahaan.

Struktur organisasi merupakan perwujudan yang menunjukkan hubungan diantara fungsi-fungsi dalam suatu organisasi serta wewenang dan tugas jabatan setiap anggota organisasi yang menjalankan tugasnya.

Struktur organisasi yang digunakan oleh CV. Merapi Pesona Wisata dapat dilihat pada gambar berikut.

Gambar 1 Struktur Organisasi CV. Merapi Pesona Wisata



Sumber : CV. Merapi Pesona Wisata

Tugas – tugas dan tanggungjawab dari setiap bagian dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. *General Manager*

- a. Bertanggung jawab penuh atas seluruh kegiatan perusahaan.
- b. Mengelola perusahaan dan membuat keputusan serta kebijaksanaan penting lainnya.
- c. Bertanggung jawab atas seluruh keuntungan dan kerugian.

2. *Marketing*

- a. Bertanggung jawab atas pemasaran secara total
- b. Menyiapkan produk paket perjalanan wisata.

3. *Accounting*

- a. Mencatat semua biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam setiap operasinya.
- b. Mencatat semua pemasukan perusahaan.
- c. Membuat laporan keuangan dan neraca perusahaan.

4. *Personalia*

- a. Membuat daftar gaji dan pembayaran gaji kepada karyawan.
- b. Mengawasi karyawan.
- c. Menentukan kewajiban dalam merekrut dan penempatan karyawan.

5. *Produksi*

- a. Membuat dan mengajukan rancangan tour.
- b. Membuat dan mengajukan rancangan tarif paket perjalanan wisata.

6. *Sales Counter*

- a. Melayani pemesanan tiket.
- b. Melayani keluhan konsumen.
- c. Membuat kuitansi pembayaran tiket.
- d. Menjual barang – barang *souvenir*.

7. *Driver*

Driver bertugas untuk menyetir kendaraan yang digunakan dalam perjalanan wisata, menjaga keselamatan dan ketentraman penumpang dan kondisi kendaraan selama perjalanan

8. *Guide*

Guide bertugas untuk memandu dan mendampingi para wisatawan selama mengadakan perjalanan wisata.

D. Pemasaran

Biro perjalanan wisata di Yogyakarta sekarang ini semakin banyak, maka setiap biro perjalanan wisata harus berusaha untuk mengatasi persaingan. Demikian juga halnya dengan CV. Merapi Pesona Wisata. Usaha yang dilakukan oleh CV. Merapi Pesona Wisata untuk mengatasi persaingan adalah dengan meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen, menjaga kesepakatan harga, dan melaksanakan promosi.

Promosi yang dilakukan oleh CV Merapi Pesona Wisata melalui :

1. Iklan di koran.

Koran yang menjadi langganan iklan dari CV.Merapi Pesona Wisata adalah harian Kedaulatan Rakyat, dan Bernas.

2. Menyebarkan brosur di kantor – kantor, kampus, sekolah, dan tempat – tempat umum.
3. Memasang spanduk yang besar di depan kantor.

Dalam operasi sehari – hari, CV. Merapi Pesona Wisata melayani berbagai kalangan yang membutuhkan mulai dari perorangan, instansi umum, serta mahasiswa dan pelajar.

E. Personalia.

Bagian personalia dalam sebuah perusahaan merupakan bagian yang sangat mutlak, karena bagian inilah yang menjalankan perusahaan.

CV. Merapi Pesona Wisata memiliki karyawan yang terdiri 5 orang karyawan tetap dan 5 orang karyawan tidak tetap.

Untuk pembayaran gaji dan upah karyawan, CV. Merapi Pesona Wisata mempunyai aturan tersendiri yang terdiri dari :

1. Gaji pokok.

Gaji pokok yaitu gaji yang diterima oleh karyawan sesuai dengan pangkat dan golongan.

2. Komisi dari penjualan paket wisata yaitu sebesar 5% dari harga.
3. Komisi *Art Shop* yaitu 10 % dari kantor.

Jumlah jam kerja yang berlaku pada CV. Merapi Pesona Wisata adalah :

1. Karyawan tetap : Jam 09.00 – 16.00.
2. Karyawan tidak tetap : Jam kerjanya disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan.

Untuk menjamin keselamatan kerja karyawan, CV. Merapi Pesona Wisata memberikan jaminan berupa asuransi jaminan sosial tenaga kerja (jamsostek).

F. Bidang Usaha.

Merapi Pesona Wisata adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa, khususnya jasa pariwisata. Adapun jasa – jasa yang ditawarkan oleh CV. Merapi Pesona Wisata adalah sebagai berikut :

1. Penjualan Tiket.

Pelayanan penjualan tiket pada CV. Merapi Pesona Wisata adalah meliputi penjualan tiket angkutan udara, darat dan laut.

2. Penjualan Paket Perjalanan Wisata.

Paket – paket perjalanan wisata yang ditawarkan oleh CV. Merapi Pesona Wisata adalah sebagai berikut :

- 1). *Yogya City Tour.*
- 2). *Yogya City Tour – Prambanan.*
- 3). *Yogya City Tour – Borobudur.*
- 4). *Yogya City Tour – Borobudur – Prambanan.*
- 5). *Yogya Beaches Tour*
- 6). *Borobudur Tour.*
- 7). *Borobudur – Prambanan Tour.*
- 8). *Borobudur – Dieng Tour*
- 9). *Prambanan Tour.*
- 10). *Prambanan Sunset Tour.*
- 11). *Prambanan – Boko Ruins Sunset Trekking Tour.*

- 12). Solo – Suku *Erotic Temple Tour*.
- 13). Dieng Plateau *Trekking Tour*.
- 14). Solo dan Prambanan *Tour*.
- 15). Solo – Suku – Tawangmangu *Tour*.
- 16). Solo – Suku - Sangiran *Tour*.
- 17). Imogiri *Tour*.
- 18). Kali Urang *Tour*.
- 19). Sangiran *Tour*.
- 21). Gedong Sono – *Old Locomotive Museum*.
- 22). Dieng Plateau – Borobudur *Tour*
- 23). Pesona Bali – Lombok.
- 24). Pesona Wisata Bali.
- 25). Pesona Jakarta – Bogor.
- 26). Pesona Jakarta – Bogor – Bandung.
- 27). Pesona Jakarta.
- 28). Pesona Kota Bandung.
- 29). Pesona Bandung – Pangandaran.
- 30). Pesona Pangandaran.
- 31). Pesona Gunung Bromo – Tanggulangin.
- 32). Pesona Malang – Blitar.
- 33). Malang – TSI II – Tanggulangin.
- 34). Pesona Bromo – Malang – TSI II (Prigen).

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN MASALAH

A. Penentuan Tarif Paket Perjalanan Wisata Menurut CV. Merapi Pesona Wisata

CV. Merapi Pesona Wisata merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa yang memiliki beraneka macam produk yang ditawarkan kepada konsumen, dan salah satu produk yang ditawarkan adalah paket perjalanan wisata.

Penulis mengambil paket perjalanan wisata yang paling banyak diminati oleh konsumen dengan jumlah penjualannya yang paling sedikit 10 kali untuk mempersempit pembahasan masalah. Paket-paket perjalanan wisata yang diteliti oleh penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. *Yogya City Tour.*
2. *Yogya – Borobudur Tour*
3. *Yogya – Prambanan Tour*
4. *Yogya – Borobudur – Prambanan tour*
5. *Grand Borobudur Tour*
6. *Grand Prambanan Tour*
7. *Borobudur – Prambanan Tour*
8. *Yogya Beach Tour.*
9. *Solo and Prambanan Tour*
10. *Solo – Suku – Tawangmangu Tour*
11. *Pesona Wisata Bali*

12. Pesona Pangandaran *Tour*

Hal – hal yang dipertimbangkan oleh perusahaan dalam menentukan tarif paket perjalanan wisata adalah sebagai berikut :

1. Jumlah peserta *tour*.

Jumlah peserta yang dibuat oleh perusahaan adalah minimal 2 orang. Semakin banyak jumlah peserta maka harga yang akan ditawarkan akan semakin berkurang.

2. Akomodasi

Perusahaan memberi kebebasan kepada peserta untuk memilih sendiri jenis hotel yang diinginkan khusus untuk wilayah Jogja dan sekitarnya, sehingga akomodasi hotel tidak dimasukkan ke dalam perhitungan tarif paket wisata. Namun kalau perjalanan wisata ke luar pulau Jawa, akomodasi hotel ditentukan oleh pihak perusahaan.

3. Fasilitas yang digunakan.

Fasilitas yang digunakan adalah sebagai berikut : Bus AC – *Reclining Seats* – Hotel Melati AC, Air Panas, TV, *Tour Leader*, *Guide Local*, Tiket Masuk Obyek Wisata, *Full-Board* (3x makan), *Tour* sesuai acara, Air Mineral, PPPK, Dokumentasi, Asuransi Wisata.

4. Transportasi.

Kendaraan yang biasa digunakan adalah bis besar dan bis kecil. Perusahaan mempunyai kendaraan sendiri, tetapi kalau kendaraan sedang dipakai, maka perusahaan akan menyewa kendaraan perusahaan lain yang biaya sewanya

sama dengan biaya sewa kendaraan sendiri berdasarkan tarif per hari atau per jam untuk sebuah kendaraan.

Biaya sewa kendaraan biasanya terdiri dari sewa bis, sopir dan bahan bakar.

5. Jumlah Tempat Wisata yang Dikunjungi.

Biaya masuk tempat wisata dihitung berdasarkan jumlah peserta.

Kebutuhan dan kepuasan konsumen harus dipenuhi, oleh karena itu pihak CV. Merapi Pesona Wisata berusaha untuk menyusun paket perjalanan wisata yang menarik terutama mengenai jumlah peserta, sehingga jumlah peserta setiap kali *tour* selalu berbeda tergantung pada permintaan konsumen. Semakin banyak peserta, tarif paket perjalanan wisata setiap orang akan semakin murah, begitu juga sebaliknya.

Biaya-biaya yang menjadi komponen dari masing-masing paket dan besarnya tarif paket perjalanan wisata tergantung dari jumlah peserta dan panjang pendeknya *tour*. Berdasarkan data penjualan selama tahun 2001, maka dapat dibuat perhitungan biaya dan tarif masing-masing paket perjalanan wisata untuk tahun 2002.

Perhitungan biaya dan tarif dari masing – masing paket wisata tersebut dapat dilihat dibawah ini.

1. *Yogya City Tour*

Biaya Transportasi P P :

1. Sewa Bus (dalam kota) 1 hari = Rp 800.000,00

Biaya Konsumsi :

1. Makan siang : 40 orang @ Rp 15.000,00 = Rp 600.000,00

2. Minum dan *snack* : 40 orang @ Rp 3.500,00 = Rp 140.000,00

Biaya *Tour Leader* : 1 hari @ Rp 100.000,00 = Rp 100.000,00

Biaya *Guide Local* : 5 jam @ Rp 7.500,00 = Rp 37.500,00

Biaya Asuransi : 40 orang @ Rp 5.000,00 = Rp 200.000,00

Biaya tiket masuk selama *tour*

1. Keraton 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

2. Taman Sari 40 orang @ Rp 5.000,00 = Rp 200.000,00

3. Gembira Loka 40 orang @ Rp 5.000,00 = Rp 200.000,00

4. Monumen Jogja Kembali 40 orang @ Rp 5.000,00 = Rp 200.000,00

Biaya Parkir : = Rp 15.000,00

Jumlah = Rp 2.612.500,00

Biaya Lain – lain : 10% x 2.612.500,00 = Rp 261.250,00

Total Biaya = Rp 2.873.750,00

Komisi : 20% x Rp 2.873.750,00 = Rp 574.750,00

Tarif paket wisata = Rp 3.448.500,00

Tarif per orang : Rp 3.448.500,00 / 40 orang = Rp 86.212,50

Pembulatan = Rp 86.000,00

2. *Yogya – Borobudur Tour*

Biaya Transportasi P P :

1. Sewa Bus 1 hari = Rp 860.000,00

Biaya Konsumsi :

1. Makan siang 40 orang @ Rp 15.000,00 = Rp 600.000,00

2. Minum dan *snack* 40 orang @ Rp 3.500,00 = Rp 140.000,00

Biaya *Tour Leader* : 1 hari @ Rp 100.000,00 = Rp 100.000,00

Biaya *Guide Local* : 9 jam @ Rp 7.500,00 = Rp 67.500,00

Biaya Asuransi	: 40 orang @ Rp 5.000,00	= Rp 200.000,00
Biaya tiket masuk selama <i>tour</i>		
1. Keraton	40 orang @ Rp 3.000,00	= Rp 120.000,00
2. Taman Sari	40 orang @ Rp 5.000,00	= Rp 200.000,00
3. Monjali	40 orang @ Rp 5.000,00	= Rp 200.000,00
4. Candi Borobudur	40 orang @ Rp 6.000,00	= Rp 240.000,00
5. Candi Mendut	40 orang @ Rp 3.000,00	= Rp 120.000,00
6. Candi Pawon	40 orang @ Rp 3.000,00	= Rp 120.000,00
Biaya Parkir	: 6 kali @ Rp 2.000,00	= Rp 12.000,00
Jumlah		= Rp 2.979.500,00
Biaya Lain – lain	: 10% x Rp 2.979.500,00	= Rp 297.950,00
Total Biaya		= Rp 3.277.450,00
Komisi	: 20% x Rp 3.277.450,00	= Rp 655.490,00
Tarif paket wisata		= Rp 3.932.940,00
Tarif per orang	: Rp 3.932.940,00 / 40 orang	= Rp 98.923,50
Pembulatan		= Rp 99.000,00

3. Yogya – Prambanan *Tour*

Biaya Transportasi P P :

1. Sewa Bus 1 hari	= Rp 800.000,00
--------------------	-----------------

Biaya Konsumsi :

1. Makan : 40 orang @ Rp 15.000,00	= Rp 600.000,00
------------------------------------	-----------------

2. Minum dan <i>snack</i> : 40 orang @ Rp 3.500,00	= Rp 140.000,00
--	-----------------

Biaya <i>Tour Leader</i> : 1 hari @ Rp 100.000,00	= Rp 100.000,00
---	-----------------

Biaya <i>Guide Local</i> : 7 jam @ Rp 7.500,00	= Rp 52.500,00
--	----------------

Biaya Asuransi : 40 orang @ Rp 5.000,00	= Rp 200.000,00
---	-----------------

Biaya tiket masuk selama *tour*

1 Keraton	40 orang @ Rp 3.000,00	= Rp 120.000,00
-----------	------------------------	-----------------

2 Taman Sari	40 orang @ Rp 5.000,00	= Rp 200.000,00
--------------	------------------------	-----------------

3 Candi Prambanan	40 orang @ Rp 6.000,00	= Rp 240.000,00
-------------------	------------------------	-----------------

4 Candi Kalasan	40 orang @ Rp 3.000,00	= Rp 120.000,00
-----------------	------------------------	-----------------

5 Candi Sewu	40 orang @ Rp 3.000,00	= Rp 120.000,00
6 Candi Plaosan	40 orang @ Rp 3.000,00	= Rp 120.000,00
7 Candi Sari	40 orang @ Rp 3.000,00	= Rp 120.000,00
8 Candi Sambisari	40 orang @ Rp 3.000,00	= Rp 120.000,00
Biaya Parkir : 8 kali @ Rp 2.000,00		= Rp <u>16.000,00</u>
Jumlah		= Rp 3.068.500,00
Biaya Lain – lain : 10% x 3.068.500,00		= Rp <u>306.850,00</u>
Total Biaya		= Rp 3.375.350,00
Komisi : 20% x Rp 3.375.350,00		= Rp <u>675.070,00</u>
Tarif paket wisata		= Rp 4.050.420,00
Tarif per orang : Rp 4.314.420,00 / 40 orang		= Rp 101.260,50
<u>Pembulatan</u>		= Rp <u>101.000,00</u>

4. Yogya – Borobudur – Prambanan Tour

Biaya Transportasi P P :

1. Sewa Bus (1 hari) = Rp 860.000,00

Biaya Konsumsi :

1. Makan 2x 40 orang @ Rp 15.000,00 = Rp 1.200.000,00

2. Minum dan *snack* : 40 orang @ Rp 3.500,00. = Rp 140.000,00

Biaya *Tour Leader* : 1 hari @ Rp 100.000,00 = Rp 100.000,00

Biaya *Guide Local* : 12 jam @ Rp 7.500,00 = Rp 90.000,00

Biaya Asuransi : 40 orang @ Rp 5.000,00 = Rp 200.000,00

Biaya tiket masuk selama *tour*

1. Keraton 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

2. Taman Sari 40 orang @ Rp 5.000,00 = Rp 200.000,00

3. Candi Borobudur 40 orang @ Rp 6.000,00 = Rp 240.000,00

4. Candi Mendut 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

5. Candi Pawon 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

6. Candi Prambanan 40 orang @ Rp 6.000,00 = Rp 240.000,00

7. Candi Sewu 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

8. Candi Candi Sari 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

9. Candi Kalasan	40 orang @ Rp 3.000,00	= Rp 120.000,00
10. Candi Plaosan	40 orang @ Rp 3.000,00	= Rp 120.000,00
11. Candi Sambisari	40 orang @ Rp 3.000,00	= Rp 120.000,00
Biaya Parkir ; 12 kali	@ Rp 2.000,00	= Rp 24.000,00
Jumlah		= Rp 4.254.000,00
Biaya Lain – lain : 10% x 4.254.000,00		= Rp 425.400,00
Total Biaya		= Rp 4.679.400,00
Komisi : 20% x Rp 4.679.400,00		= Rp 935.880,00
Tarif paket wisata		= Rp 5.615.280,00
Tarif per orang : Rp 5.615.280,00 / 40 orang		= Rp 140.382,00
Pembulatan		= Rp 140.000,00

5. Borobudur Tour

Biaya Transportasi P P :

1. Sewa Bus (1 hari) = Rp 860.000,00

Biaya Konsumsi :

1. Makan siang : 40 orang @Rp 15.000,00 = Rp 600.000,00

2. Minum dan *snack* : 40 orang @Rp 3.500,00 = Rp 140.000,00

Biaya *Tour Leader* : 1 hari @ Rp 100.000,00 = Rp 100.000,00

Biaya *Guide Local* : 5 jam @ Rp 7.500,00 = Rp 37.500,00

Biaya Asuransi : 40 orang @ Rp 5.000,00 = Rp 200.000,00

Biaya tiket masuk selama *tour*

1. Candi Borobudur 40 orang @ Rp 6.000,00 = Rp 240.000,00

2. Candi Mendut 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

3. Candi Pawon 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

Biaya Parkir : 3 kali @ Rp 2.000,00 = Rp 6.000,00

Jumlah = Rp 2.423.500,00

Biaya Lain – lain : 10% x Rp 2.423.500,00 = Rp 242.350,00

Total Biaya = Rp 2.665.850,00

Komisi : 20% x Rp 2.665.850,00 = Rp 533.170,00

Tarif paket wisata = Rp 3.199.020,00

Tarif per orang :Rp 3.199.020,00 / 40 orang	= Rp 79.975,50
Pembulatan	= Rp 80.000,00

6. Prambanan Tour

Biaya Transportasi P P :

1. Sewa Bus (1 hari) = Rp 800.000,00

Biaya Konsumsi :

1. Makan siang : 40 orang @ Rp 15.000,00 = Rp 600.000,00

2. Minum dan *snack* 40 orang @ Rp 3.500,00 = Rp 140.000,00

Biaya *Tour Leader* : 1 hari @ Rp 100.000,00 = Rp 100.000,00

Biaya *Guide Local* : 5 jam @ Rp 7.500,00 = Rp 37.500,00

Biaya Asuransi : 40 orang @ Rp 5.000,00 = Rp 200.000,00

Biaya tiket masuk selama *tour*

1. Candi Prambanan 40 orang @ Rp 6.000,00 = Rp 240.000,00

2. Candi Sambisari 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

3. Candi Sewu 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

4. Candi Kalasan 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

5. Candi Sari 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

6. Candi Plaosan 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

Biaya Parkir : 6 kali parkir @ Rp 2.000,00 = Rp 12.000,00

Jumlah = Rp 2.729.500,00

Biaya Lain – lain : 10% x 2.729.500,00 = **Rp 292.950,00**

Total Biaya = **Rp 3.002.450,00**

Komisi : 20% x Rp 3.002.450,00 = **Rp 600.490,00**

Tarif paket wisata = **Rp 3.602.940,00**

Tarif per orang Rp 3.602.940,00 / 40 orang = **Rp 90.073,50**

Pembulatan = **Rp 90.000,00**

7. Borobudur – Prambanan Tour

Biaya Transportasi P P :

1. Sewa Bus (1 hari) = Rp 860.000,00

Biaya Konsumsi :

1. Makan siang 40 orang @ Rp 15.000,00 = Rp 600.000,00

2. Minum dan *snack* 40 orang @ Rp 3.500,00 = Rp 140.000,00

Biaya *Tour Leader* : 1 hari @ Rp 100.000,00 = Rp 100.000,00

Biaya *Guide Local* : 8 jam @ Rp 7.500,00 = Rp 60.000,00

Biaya Asuransi : 40 orang @ Rp 5.000,00 = Rp 200.000,00

Biaya tiket masuk selama *tour*

1. Candi Borobudur 40 orang @ Rp 6.000,00 = Rp 240.000,00

2. Candi Mendut 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

3. Candi Pawon 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

4. Candi Prambanan 40 orang @ Rp 6.000,00 = Rp 240.000,00

5. Candi Sambisari 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

6. Candi Sari 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

7. Candi Sewu 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

8. Candi Plaosan 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

9. Candi Kalasan 40 orang @ Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

Biaya Parkir : 9 kali ; @ Rp 2.000,00 = Rp 18.000,00

Jumlah = Rp 3.298.000,00

Biaya Lain – lain : 10% x 3.298.000,00 = **Rp 329.800,00**

Total Biaya = **Rp 3.627.800,00**

Komisi : 20% x Rp 3.627.800,00 = **Rp 725.560,00**

Tarif paket wisata = **Rp 4.353.360,00**

Tarif per orang :Rp 4.353.360,00 / 40 orang = **Rp 108.834,00**

Pembulatan = **Rp 109.000,00**

8. *Yogya Beach Tour*

Biaya Transportasi P P :

1. Sewa Bus : 1 hari @ Rp 800.000,00 = Rp 800.000,00

Biaya Konsumsi :

1. Makan siang ; 40 orang @Rp 15.000,00 = Rp 600.000,00

2. Minum dan *snack* ; 40 orang @Rp 3.500,00 = Rp 140.000,00

Biaya *Tour Leader* : 1 hari @ Rp 100.000,00 = Rp 100.000,00

Biaya *Guide Local* : 7 jam @ Rp 7.500,00 = Rp 52.500,00

Biaya Asuransi : 40 orang @Rp 5.000,00 = Rp 200.000,00

Biaya tiket masuk selama *tour*

1. Parang Kusumo 40 orang @Rp 2.000,00 = Rp 80.000,00

2. Parang Tritis 40 orang @Rp 2.000,00 = Rp 80.000,00

Biaya Parkir : 2 kali; @ Rp 2000,00 = Rp 4.000,00

Jumlah = Rp 2.056.500,00

Biaya Lain – lain : 10% x 2.056.500,00 = Rp 205.650,00

Total Biaya = Rp 2.262.150,00

Komisi : 20% x Rp 2.262.150,00 = Rp 452.430,00

Tarif paket wisata = Rp 2.714.580,00

Tarif per orang : Rp 2.714.580,00 / 40 orang = Rp 67.864,50

Pembulatan = Rp 68.000,50

9. *Solo dan Prambanan Tour*

Biaya Transportasi P P :

1. Sewa Bus (1 hari) = Rp 860.000,00

Biaya Konsumsi :

1. Makan siang; 40 orang @Rp 15.000,00 = Rp 600.000,00

2. Minum dan *snack*; 40 orang @Rp 3.500,00 = Rp 140.000,00

Biaya *Tour Leader* : 1 hari @ Rp 100.000,00 = Rp 100.000,00

Biaya *Guide Local* : 7 jam @ Rp 7.500,00 = Rp 52.500,00

Biaya Asuransi : 40 orang @Rp 5.000,00 = Rp 200.000,00

Biaya tiket masuk selama *tour*

1. Keraton	40 orang @Rp 3.000,00	= Rp 120.000,00
2. Candi Prambanan	40 orang @Rp 6.000,00	= Rp 240.000,00
3. Candi Kalasan	40 orang @Rp 3.000,00	= Rp 120.000,00
4. Candi Sari	40 orang @Rp 3.000,00	= Rp 120.000,00
5. Candi Plaosan	40 orang @Rp 3.000,00	= Rp 120.000,00
6. Candi Sewu	40 orang @Rp 3.000,00	= Rp 120.000,00
7. Candi Sambisari	40 orang @Rp 3.000,00	= Rp 120.000,00
Biaya Parkir : 7 kali @ Rp 2.000,00		= Rp <u>14.000,00</u>
Jumlah		= Rp 2.926.500,00
Biaya Lain – lain : 10% x 2.926.500,00		= Rp <u>292.650,00</u>
Total Biaya		= Rp 3.219.150,00
Komisi : 20% x Rp 3.219.150,00		= Rp 643.830,00
Tarif paket wisata		= Rp 3.862.980,00
Tarif per orang : Rp 3.862.980,00 / 40 orang		= Rp 96.574,50
<u>Pembulatan</u>		= Rp <u>97.000,00</u>

10. Solo – Sukuh – Tawangmangu Tour

Biaya Transportasi P P :

1. Sewa Bus (1 hari) = Rp 860.000,00

Biaya Konsumsi :

1. Makan siang; 40 orang @Rp 15.000,00 = Rp 600.000,00

2. Minum dan *snack*; 40 orang @Rp 3.500,00 = Rp 140.000,00

Biaya *Tour Leader* : 1 hari @ Rp 100.000,00 = Rp 100.000,00

Biaya *Guide Local* : 10 jam @ Rp 7.500,00 = Rp 75.000,00

Biaya Asuransi : 40 orang @Rp 5.000,00 = Rp 200.000,00

Biaya tiket masuk selama *tour*

1. Keraton Solo 40 orang @Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

2. Candi Prambanan 40 orang @Rp 6.000,00 = Rp 240.000,00

3. Candi Sukuh 40 orang @Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

4. Tawangmangu 40 orang @Rp 3.000,00 = Rp 120.000,00

Biaya Parkir : 4 kali @Rp 2000,00 = Rp 8.000,00

Jumlah	= Rp 2.583.000,00
Biaya Lain – lain : 10% x 2.583.000,00	= <u>Rp 258.300,00</u>
Total Biaya	= Rp 2.841.300,00
Komisi : 20% x Rp 2.841.300,00	= <u>Rp 568.260,00</u>
Tarif paket wisata	= Rp 3.409.560,00
Tarif per orang : Rp 3.409.560,00 / 40 orang	= Rp 85.239,00
<u>Pembulatan</u>	= <u>Rp 85.000,00</u>

11. Pesona Wisata Bali Tour

Biaya Transportasi P P :

1. Sewa Bus : 5 hari @ Rp 1.000.000,00 = Rp 5.000.000,00

Biaya Penyeberangan P P : Rp 200.000,00 x 2 = Rp 400.000,00

Biaya Akomodasi Hotel

1 kamar = 2 orang

20 kamar @ Rp 100.000,00 x 2 malam = Rp 4.000.000,00

Biaya Konsumsi :

1. Makan 9 kali @ Rp 15.000,00 x 40 orang = Rp 5.400.000,00

2. Minum dan *snack* : Rp 5.000,00 x 40 orang = Rp 200.000,00

Biaya *Tour Leader* : 5 hari @ Rp 100.000,00 = Rp 500.000,00

Biaya *Guide Local* : 2 hari @ Rp 100.000,00 = Rp 200.000,00

Biaya Asuransi : Rp 5.000,00 x 40 orang = Rp 200.000,00

Biaya tiket masuk selama *tour*

1. Tanah Lot 40 orang @Rp 2.000,00 = Rp 80.000,00

2. Kuta 40 orang @Rp 1.000,00 = Rp 40.000,00

3. Alas Kedaton 40 orang @Rp 2.000,00 = Rp 80.000,00

4. Bedugul 40 orang @Rp 2.000,00 = Rp 80.000,00

5. Sangeh 40 orang @Rp 2.000,00 = Rp 80.000,00

6. Garuda Wisnu Kencana 40 orang @Rp 10.000,00 = Rp 400.000,00

7. Barong *Dance* 40 orang @Rp 10.000,00 = Rp 400.000,00

8. Sukowati, Celuh

Biaya Parkir dan Retribusi: = Rp 50.000,00

Jumlah	= Rp17.110.000,00
Biaya Lain – lain : 10% x Rp 17.110.000,00	= <u>Rp 1.711.000,00</u>
Total Biaya	= Rp18.821.000,00
Komisi : 20% x Rp 18.821.000,00	= <u>Rp 3.764.200,00</u>
Tarif paket wisata	= Rp 22.585.200,00
Tarif per orang : Rp 22.585.200,00 / 40 orang	= Rp 564.630,00
<u>Pembulatan</u>	= <u>Rp 565.000,00</u>

12. Pesona Pangandaran Tour

Biaya Transportasi P P :

Sewa Bus : 4 hari @ Rp 1.000.000,00 = Rp 4.000.000,00

Biaya Akomodasi Hotel

1 kamar untuk 2 orang (20 kamar)

2 malam @ Rp 90.000,00 x 20 kamar = Rp 3.600.000,00

Biaya Konsumsi :

1. Makan 6 kali ; 40 orang @Rp 15.000,00 = Rp 3.600.000,00

4. Minum dan *snack* : 40 orang @Rp 5.000,00 = Rp 200.000,00

Biaya *Tour Leader* : 3 hari @ Rp 100.000,00 = Rp 300.000,00

Biaya *Guide Local* : 2 hari @ Rp 100.000,00 = Rp 200.000,00

Biaya Asuransi : Rp 5.000,00 x 40 orang = Rp 200.000,00

Biaya tiket masuk selama *tour*

1. Tangkuban Prahur 40 orang @Rp 5.000,00 = Rp 200.000,00

2. Ciater 40 orang @Rp 5.000,00 = Rp 200.000,00

3. Cikampelas

4. *Green Canyon* 1 tim = 5 orang
8 team @Rp 50.000,00 = Rp 400.000,00

5. Cagar Alam 40 orang @Rp 5.000,00 = Rp 200.000,00

6. Penanjung

Biaya Parkir dan retribusi = Rp 50.000,00

Jumlah = Rp13.150.000,00

Biaya Lain – lain : 10% x Rp 13.150.000,00 = Rp 1.315.000,00

Total Biaya	=Rp14.465.000,00
Komisi : 20% x Rp 14.465.000,00	= <u>Rp 2.893.000,00</u>
Tarif paket wisata	=Rp 17.358.000,00
Tarif per orang : Rp 17.358.000,00 / 40 orang	=Rp 433.950,00
Pembulatan	=Rp 434.000,00

Berdasarkan perhitungan tarif di atas, maka dapat diketahui bahwa langkah-langkah yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan tarif paket perjalanan wisata sangat sederhana. Tarif paket perjalanan wisata menurut perusahaan ditentukan dengan melakukan penjumlahan terhadap semua biaya yang diperlukan dalam sebuah *tour* ditambah macam – macam biaya sebesar 10 % dari total biaya kemudian ditambahkan dengan komisi untuk perusahaan sebesar 20%. Perusahaan tidak memerincikan secara jelas mengenai biaya pemasaran, biaya administrasi, biaya - biaya telpon, biaya listrik, biaya sewa gedung, biaya gaji pegawai, dan biaya penyusutan aktiva ke dalam setiap penentuan tarif paket perjalanan wisata.

B. Tarif paket perjalanan wisata menurut metode *cost plus pricing* berdasarkan pendekatan *variabel costing*.

Penulis tetap menggunakan biaya – biaya yang dianggarkan oleh CV. Merapi Pesona Wisata pada tahun 2002 dengan menambahkan biaya – biaya yang seharusnya dibebankan pada tarif paket perjalanan wisata dalam menganalisis tarif paket perjalanan wisata. Biaya – biaya tersebut antara lain : biaya pemasaran, biaya administrasi, biaya telpon, biaya listrik, biaya sewa gedung, biaya gaji pegawai, dan biaya penyusutan aktiva.

CV. Merapi Pesona Wisata dalam menetapkan tarif perjalanan wisatanya hanya membebankan biaya yang secara langsung berhubungan dengan tour seperti biaya transportasi, biaya *tour leader* dan *guide*, biaya parkir, dll. Dan tidak membebankan unsur-unsur biaya yang secara tidak langsung berhubungan dengan tour tersebut seperti biaya pemasaran, biaya administrasi, biaya telpon, biaya listrik dan air, biaya gaji pegawai, biaya sewa gedung, dan biaya penyusutan. Biaya - biaya ini dikeluarkan oleh perusahaan setiap tahunnya dalam rangka untuk merencanakan penetapan tarif paket perjalanan wisata, membiayai aktivitas aktivitas di kantor yang secara tidak langsung berkaitan dengan suatu perjalanan wisata dimana karena aktivitas di kantor inilah suatu perjalanan wisata bisa dilaksanakan karena yang merencanakan suatu perjalanan wisata adalah berawal dari kantor. Jadi semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan harus dialokasikan ke dalam setiap paket perjalanan wisata secara proporsional sesuai dengan panjang pendeknya suatu perjalanan wisata dengan cara membagi seluruh biaya tersebut dengan jumlah perjalanan wisata yang dilaksanakan untuk periode tersebut.

Menurut daftar anggaran perusahaan tahun 2002 yang dikeluarkan oleh manajemen CV. Merapi Pesona Wisata dapat diperoleh keterangan mengenai besarnya biaya - biaya tersebut. Daftar biaya - biaya tersebut dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 1.

Jenis – jenis Biaya yang harus Dialokasikan beserta Jumlahnya

No	Jenis Biaya	Jumlah (dalam Rp)
1	Biaya Pemasaran	10.000.000,00
2	Biaya Administrasi Umum	5.000.000,00
3	Biaya Telpon	10.800.000,00
4	Biaya Listrik dan Air	1.800.000,00
5	Biaya Gaji Pegawai	39.000.000,00
6	Biaya Sewa Gedung	5.000.000,00
7	Biaya Penyusutan	3.500.000,00
8	Total	73.300.000,00

Jumlah tour yang dilaksanakan pada tahun 2001 merupakan sebagai dasar untuk penentuan tarif paket perjalanan wisata untuk tahun 2002. Jumlah hari tour yang dilaksanakan pada tahun 2001 berjumlah 627 hari. Untuk keterangannya dapat dilihat pada lampiran 1.

Berikut ini akan dilakukan alokasi biaya - biaya di atas ke dalam setiap paket perjalanan wisata.

1. Biaya pemasaran.

Biaya pemasaran merupakan biaya tetap karena besarnya tidak berpengaruh terhadap berapapun jumlah peserta. Besarnya biaya pemasaran untuk sebuah paket perjalanan wisata tergantung pada panjang pendeknya perjalanan wisata tersebut.

Biaya pemasaran dapat dialokasikan ke dalam suatu paket wisata dengan cara membagi total biaya pemasaran dengan dengan jumlah waktu *tour* selama periode tersebut.

Perhitungan alokasi biaya pemasaran sebagai berikut :

Alokasi biaya pemasaran = **total biaya pemasaran : total waktu *tour***

Rp 10.000.000,00 : 627 = Rp 15.948,96 / hari

Tabel 2.

Alokasi Biaya Pemasaran pada Setiap Paket Wisata

No.	Paket wisata	Lama tour	Alokasi biaya
1	<i>Yogya City Tour</i>	1 hari	15.948,96
2	Yogya – Borobudur	1 hari	15.948,96
3	Yogya – Prambanan	1 hari	15.948,96
4	Yogya – Borobudur – Prambanan	1 hari	15.948,96
5	Borobudur	1 hari	15.948,96
6	Prambanan	1 hari	15.948,96
7	Borobudur – Prambanan	1 hari	15.948,96
8	<i>Yogya Beach Tour</i>	1 hari	15.948,96
9	Solo – Prambanan	1 hari	15.948,96
10	Solo – Suku – Tawangmangu	1 hari	15.948,96
11	Pesona Wisata Bali	5 hari	79.744,80
12	Pesona Pangandaran	3 hari	47.846,88

2. Biaya administrasi dan umum.

Biaya administrasi dan umum merupakan biaya tetap karena besarnya biaya tidak dipengaruhi oleh jumlah peserta wisata. Biaya administrasi meliputi

semua biaya untuk keperluan kantor. Biaya ini dialokasikan berdasarkan panjang pendeknya suatu perjalanan wisata.

Perhitungan alokasi biaya administrasi dan umum dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

Alokasi biaya administrasi = **Total biaya administrasi : total waktu *tour***

$$\text{Rp } 5.000.000,00 : 627 = \text{Rp } 7.974,48 / \text{hari}$$

Tabel 3.

Alokasi Biaya Administrasi dan Umum pada Setiap Paket Wisata

No.	Paket wisata	Lama tour	Alokasi biaya
1	<i>Yogya City Tour</i>	1 hari	7.974,48
2	Yogya – Borobudur	1 hari	7.974,48
3	Yogya – Prambanan	1 hari	7.974,48
4	Yogya – Borobudur – Prambanan	1 hari	7.974,48
5	Borobudur	1 hari	7.974,48
6	Prambanan	1 hari	7.974,48
7	Borobudur – Prambanan	1 hari	7.974,48
8	<i>Yogya Beach Tour</i>	1 hari	7.974,48
9	Solo – Prambanan	1 hari	7.974,48
10	Solo – Suku – Tawangmangu	1 hari	7.974,48
11	Pesona Wisata Bali	5 hari	39.872,40
12	Pesona Pangandaran	3 hari	23.923,44

3. Biaya gaji pegawai.

Biaya gaji pegawai merupakan biaya tetap karena besarnya biaya tidak tergantung pada jumlah peserta wisata, dan biaya ini dibebankan pada setiap paket perjalanan wisata berdasarkan panjang pendeknya suatu perjalanan wisata.



Perhitungan alokasi biaya gaji pegawai adalah sebagai berikut :

Alokasi biaya gaji = **Total gaji pegawai : total waktu *tour***

Rp 39.000.000,00 : 627 = Rp 62.200,96 / hari

Tabel 4.

Alokasi Biaya Gaji Pegawai pada Setiap Paket Wisata

No.	Paket wisata	Lama <i>tour</i>	Alokasi biaya
1	<i>Yogya City Tour</i>	1 hari	62.200,96
2	Yogya – Borobudur	1 hari	62.200,96
3	Yogya – Prambanan	1 hari	62.200,96
4	Yogya – Borobudur – Prambanan	1 hari	62.200,96
5	Borobudur	1 hari	62.200,96
6	Prambanan	1 hari	62.200,96
7	Borobudur – Prambanan	1 hari	62.200,96
8	<i>Yogya Beach</i>	1 hari	62.200,96
9	Solo – Prambanan	1 hari	62.200,96
10	Solo – Suku – Tawangmangu	1 hari	62.200,96
11	Pesona Wisata Bali	5 hari	311.004,80
12	Pesona Pangandaran <i>Tour</i>	3 hari	186.602,88

4. Biaya listrik dan air.

Biaya listrik dan air merupakan biaya tetap karena besarnya biaya listrik dan air tidak terpengaruh oleh jumlah peserta wisata. Biaya ini dibebankan berdasarkan panjang pendeknya suatu perjalanan wisata.

Perhitungan alokasi biaya listrik dan air adalah sebagai berikut :

Alokasi biaya listrik = **total biaya listrik : total waktu *tour***

Rp 1.800.000,00 : 627 = Rp 2.870,81 / hari

Tabel 5.

Alokasi Biaya Listrik dan Air pada Setiap Paket Wisata

No.	Paket wisata	Lama <i>tour</i>	Alokasi biaya
1	<i>Yogya City Tour</i>	1 hari	2.870,81
2	Yogya – Borobudur	1 hari	2.870,81
3	Yogya – Prambanan	1 hari	2.870,81
4	Yogya – Borobudur – Prambanan	1 hari	2.870,81
5	Borobudur	1 hari	2.870,81
6	Prambanan	1 hari	2.870,81
7	Borobudur – Prambanan	1 hari	2.870,81
8	<i>Yogya Beach Tour</i>	1 hari	2.870,81
9	Solo – Prambanan	1 hari	2.870,81
10	Solo – Suku – Tawangmangu	1 hari	2.870,81
11	Pesona Wisata Bali	5 hari	14.354,05
12	Pesona Pangandaran	3 hari	8.612,43

5. Biaya telpon.

Biaya telpon merupakan biaya tetap karena besarnya biaya telpon tidak tergantung pada jumlah peserta wisata. Biaya ini dibebankan berdasarkan panjang pendeknya suatu perjalanan wisata.

Perhitungan alokasi biaya telpon adalah sebagai berikut :

Alokasi biaya telpon = **total biaya telpon : total waktu *tour***

Rp 10.800.000,00 : 627 = Rp 17.224,88 / hari

Tabel 6.

Alokasi Biaya Telpon pada Setiap Paket Wisata

No.	Paket wisata	Lama <i>tour</i>	Alokasi biaya
1	Yogya <i>City Tour</i>	1 hari	17.224,88
2	Yogya – Borobudur	1 hari	17.224,88
3	Yogya – Prambanan	1 hari	17.224,88
4	Yogya – Borobudur – Prambanan	1 hari	17.224,88
5	Borobudur	1 hari	17.224,88
6	Prambanan	1 hari	17.224,88
7	Borobudur – Prambanan	1 hari	17.224,88
8	Yogya <i>Beach Tour</i>	1 hari	17.224,88
9	Solo – Prambanan	1 hari	17.224,88
10	Solo – Sukuh – Tawangmangu	1 hari	17.224,88
11	Pesona Wisata Bali	5 hari	86.124,40
12	Pesona Pangandaran	3 hari	51.674,64

6. Biaya sewa gedung.

Biaya sewa gedung dibebankan pada setiap paket perjalanan wisata menurut panjang pendeknya perjalanan wisata tersebut. Biaya sewa gedung merupakan biaya tetap karena besarnya biaya tidak terpengaruh oleh jumlah peserta wisata.

Perhitungan alokasi biaya sewa gedung adalah sebagai berikut :

Alokasi biaya sewa gedung = **total biaya sewa gedung : total hari *tour***

Rp 5.000.000,00 : 627 = Rp 7.974,48 / hari.

Tabel 7.

Alokasi Biaya Sewa Gedung pada Setiap Paket Wisata

No.	Paket wisata	Lama <i>tour</i>	Alokasi biaya
1	<i>Yogya City Tour</i>	1 hari	7.974,48
2	Yogya – Borobudur	1 hari	7.974,48
3	Yogya – Prambanan	1 hari	7.974,48
4	Yogya – Borobudur – Prambanan	1 hari	7.974,48
5	Borobudur	1 hari	7.974,48
6	Prambanan	1 hari	7.974,48
7	Borobudur – Prambanan	1 hari	7.974,48
8	<i>Yogya Beach Tour</i>	1 hari	7.974,48
9	Solo – Prambanan	1 hari	7.974,48
10	Solo – Sukuh – Tawangmangu	1 hari	7.974,48
11	Pesona Wisata Bali	5 hari	39.872,40
12	Pesona Pangandaran	3 hari	23.923,44

7. Biaya Penyusutan Aktiva Tetap.

Biaya penyusutan aktiva tetap dibebankan pada setiap paket wisata, dimana pada setiap wisata pasti menggunakan fasilitas aktiva tetap dalam proporsi yang berbeda sesuai dengan panjang pendeknya wisata. Semakin panjang suatu wisata maka proporsi pemakaian aktiva tetap semakin besar.

Biaya penyusutan aktiva tetap juga merupakan biaya tetap karena besarnya tidak dipengaruhi oleh jumlah peserta wisata.

Perhitungan alokasi biaya penyusutan aktiva tetap adalah sebagai berikut :

Alokasi biaya penyusutan AT = **total biaya penyusutan : total hari *tour***

Rp 3.500.000,00 : 627 = Rp 5.582,13 / hari

Tabel 8.

Alokasi Biaya Penyusutan Aktiva Tetap pada Setiap Paket Wisata

No.	Paket wisata	Lama <i>tour</i>	Alokasi biaya
1	<i>Yogya City Tour</i>	1 hari	5.582,13
2	Yogya – Borobudur	1 hari	5.582,13
3	Yogya – Prambanan	1 hari	5.582,13
4	Yogya – Borobudur – Prambanan	1 hari	5.582,13
5	Borobudur	1 hari	5.582,13
6	Prambanan	1 hari	5.582,13
7	Borobudur – Prambanan	1 hari	5.582,13
8	<i>Yogya Beach Tour</i>	1 hari	5.582,13
9	Solo – Prambanan	1 hari	5.582,13
10	Solo – Suku – Tawangmangu	1 hari	5.582,13
11	Pesona Wisata Bali	5 hari	27.910,65
12	Pesona Pangandaran	3 hari	16.746,39

Penulis menggunakan metode *cost plus pricing* berdasarkan pendekatan *variabel costing* untuk menganalisa data –data di atas.

Langkah – langkah penetapan tarif paket perjalanan wisata menurut kajian teori adalah sebagai berikut :

1. Memisahkan biaya tetap dan biaya variabel.

Pemisahan komponen biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dapat dilihat pada keterangan di bawah ini.

Komponen biaya variabel meliputi :

a. Biaya akomodasi hotel.

Biaya akomodasi hotel termasuk biaya variabel karena besarnya biaya tergantung pada jumlah peserta. Semakin banyak jumlah peserta suatu perjalanan wisata maka semakin besar pula biaya variabelnya, begitu juga sebaliknya.

b. Biaya asuransi wisata.

Besarnya biaya asuransi wisata untuk sebuah paket perjalanan wisata tergantung pada jumlah peserta yang ikut. Semakin banyak jumlah peserta suatu perjalanan wisata maka semakin besar pula biaya variabelnya, begitu juga sebaliknya. Jadi biaya asuransi wisata termasuk dalam komponen biaya variabel.

c. Biaya tiket masuk.

Biaya tiket masuk tempat wisata termasuk biaya variabel karena besarnya biaya tergantung jumlah peserta wisata dan jumlah tempat wisata yang dikunjungi.

d. Biaya makanan

Biaya makan juga merupakan biaya variabel karena besarnya biaya dipengaruhi oleh jumlah peserta.

e. Biaya minuman / *snack*.

Besarnya biaya minuman / *snack* dalam suatu perjalanan wisata tergantung pada jumlah peserta yang ikut. Semakin banyak jumlah peserta yang ikut, maka biaya akan semakin bertambah. Jadi biaya minuman termasuk dalam komponen biaya variabel.

Sedangkan komponen biaya tetap meliputi :

a. Biaya transportasi.

Biaya transportasi merupakan biaya tetap karena besarnya biaya transportasi dalam sebuah perjalanan wisata tidak terpengaruh oleh berapapun jumlah peserta perjalanan wisata. Biaya transportasi dihitung berdasarkan lamanya suatu perjalanan wisata.

b. Biaya parkir

Biaya parkir merupakan biaya tetap karena besarnya biaya parkir dalam sebuah perjalanan wisata tidak terpengaruh oleh berapapun jumlah peserta perjalanan wisata. Biaya transportasi dihitung berdasarkan jumlah parkir.

c. Biaya *guide*

Besarnya biaya *guide* dalam sebuah perjalanan wisata sudah ditetapkan oleh perusahaan yaitu Rp 7.500 / jam. Besarnya biaya ini tidak tergantung pada jumlah peserta yang ikut. Jadi merupakan biaya tetap.

d. Biaya *tour leader*.

Sama seperti biaya *guide* di atas, besarnya biaya *tour leader* tidak tergantung pada jumlah peserta. Tetapi tergantung pada lamanya suatu perjalanan wisata. Jadi biaya *tour leader* termasuk dalam komponen biaya tetap.

e. Biaya pemasaran.

Biaya pemasaran dimasukkan ke dalam kelompok biaya tetap karena besarnya biaya pemasaran tidak tergantung pada jumlah peserta dalam sebuah perjalanan wisata.

f. Biaya gaji pegawai.

Biaya gaji pegawai dimasukkan ke dalam kelompok biaya tetap karena besarnya biaya gaji pegawai tidak tergantung pada jumlah peserta dalam sebuah perjalanan wisata.

g. Biaya administrasi dan umum.

Biaya administrasi dan umum dimasukkan ke dalam kelompok biaya tetap karena besarnya biaya administrasi dan umum tidak tergantung pada jumlah peserta dalam sebuah perjalanan wisata.

h. Biaya listrik dan air

Biaya listrik dan air dimasukkan ke dalam kelompok biaya tetap karena besarnya biaya listrik dan air tidak tergantung pada jumlah peserta dalam sebuah perjalanan wisata.

i. Biaya telpon

Biaya telpon dimasukkan ke dalam kelompok biaya tetap karena besarnya biaya telpon tidak tergantung pada jumlah peserta dalam sebuah perjalanan wisata.

j. Biaya penyusutan.

Biaya penyusutan dimasukkan ke dalam kelompok biaya tetap karena besarnya biaya penyusutan tidak tergantung pada jumlah peserta dalam sebuah perjalanan wisata.

k. Biaya sewa gedung.

Biaya sewa gedung dimasukkan ke dalam kelompok biaya tetap karena besarnya biaya sewa gedung tidak tergantung pada jumlah peserta dalam sebuah perjalanan wisata.

Pemisahan biaya variabel dan biaya tetap dapat dilihat pada tabel 9 di bawah ini.

Tabel 9.

Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel untuk Paket Yogya City Tour.

No	Macam biaya	Biaya tetap	Biaya variabel
1	Makan siang		600.000,00
2	Minuman/ <i>snack</i>		140.000,00
3	Tiket masuk		720.000,00
4	Transportasi	800.000,00	
5	Parkir	15.000,00	
6	<i>Tour Leader</i>	100.000,00	
7	<i>Guide Local</i>	37.500,00	
8	Asuransi		200.000,00
9	Pemasaran	15.948,96	
10	Administrasi	7.974,48	
11	Listrik dan air	2.870,81	
12	Telpon	17.224,88	
13	Sewa Gedung	7.974,48	
14	Gaji Karyawan	62.200,96	
15	Penyusutan	5.582,13	
	TOTAL	1.072.276,70	1.660.000,00

Tabel 10.

**Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel untuk Paket Yogya City Tour -
Borobudur.**

No.	Elemen biaya	Biaya tetap	Biaya variabel
1	Makan siang		600.000,00
2	Minuman/ <i>snack</i>		140.000,00
3	Tiket masuk		1.000.000,00
4	Transportasi	860.000,00	
5	Parkir	12.000,00	
6	<i>Tour Leader</i>	100.000,00	
7	<i>Guide Local</i>	67.500,00	
8	Asuransi		200.000,00
9	Pemasaran	15.948,96	
10	Administrasi	7.974,48	
11	Listrik dan air	2.870,81	
12	Telpon	17.224,88	
13	Sewa Gedung	7.974,48	
14	Gaji Karyawan	62.200,96	
15	Penyusutan	5.582,13	
18	TOTAL	1.159.276,70	1.940.000,00

Tabel 11.

Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel untuk Paket *Yogya City Tour* -

Prambanan

No.	Elemen biaya	Biaya tetap	Biaya variabel
.1	Makan siang		600.000,00
2	Minuman/ <i>snack</i>		140.000,00
3	Tiket masuk		1.160.000,00
4	Transportasi	800.000,00	
5	Parkir	16.000,00	
6	<i>Tour Leader</i>	100.000,00	
7	<i>Guide Local</i>	52.500,00	
8	Asuransi		200.000,00
9	Pemasaran	15.948,96	
10	Administrasi	7.974,48	
11	Listrik dan air	2.870,81	
12	Telpon	17.224,88	
13	Sewa Gedung	7.974,48	
14	Gaji Karyawan	62.200,96	
15	Penyusutan	5.582,13	
	TOTAL	1.088.276,70	2.100.000,00

Tabel 12.

**Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel untuk Paket *Yogya City Tour* -
Borobudur – Prambanan .**

No.	Elemen biaya	Biaya tetap	Biaya variabel
1	Makan siang & malam		1.200.000,00
2	Minuman/ <i>snack</i>		140.000,00
3	Tiket masuk		1.640.000,00
4	Transportasi	860.000,00	
5	Parkir	24.000,00	
6	<i>Tour Leader</i>	100.000,00	
7	<i>Guide Local</i>	90.000,00	
8	Asuransi		200.000,00
9	Pemasaran	15.948,96	
10	Administrasi	7.974,48	
11	Listrik dan air	2.870,81	
12	Telpon	17.224,88	
13	Sewa Gedung	7.974,48	
14	Gaji Karyawan	62.200,96	
15	Penyusutan	5.582,13	
	TOTAL	1.193.776,70	3.180.000,00

Tabel 13.

Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel untuk Paket Borobudur.

No.	Elemen biaya	Biaya tetap	Biaya variabel
1	Makan siang		600.000,00
2	Minuman/ <i>snack</i>		140.000,00
3	Tiket masuk		480.000,00
4	Transportasi	860.000,00	
5	Parkir	6.000,00	
6	<i>Tour Leader</i>	100.000,00	
7	<i>Guide Local</i>	37.500,00	
8	Asuransi		200.000,00
9	Pemasaran	15.948,96	
10	Administrasi	7.974,48	
11	Listrik dan air	2.870,81	
12	Telpon	17.224,88	
13	Sewa Gedung	7.974,48	
14	Gaji Karyawan	62.200,96	
15	Penyusutan	5.582,13	
18	TOTAL	1.123.276,70	1.420.000,00

Tabel 14.

Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel untuk Paket Prambanan.

No.	Elemen biaya	Biaya tetap	Biaya variabel
1	Makan siang		600.000,00
2	Minuman/ <i>snack</i>		140.000,00
3	Tiket masuk		840.000,00
4	Transportasi	800.000,00	
5	Parkir	12.000,00	
6	<i>Tour Leader</i>	100.000,00	
7	<i>Guide Local</i>	37.500,00	
8	Asuransi		200.000,00
9	Pemasaran	15.948,96	
10	Administrasi	7.974,48	
11	Listrik dan air	2.870,81	
12	Telpon	17.224,88	
13	Sewa Gedung	7.974,48	
14	Gaji Karyawan	62.200,96	
15	Penyusutan	5.582,13	
	TOTAL	1.069.276,70	1.780.000,00

Tabel 15.

**Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel untuk Paket Borobudur –
Prambanan.**

No.	Elemen biaya	Biaya tetap	Biaya variabel
1	Makan siang		600.000,00
2	Minuman/ <i>snack</i>		140.000,00
3	Tiket masuk		1.320.000,00
4	Transportasi	860.000,00	
5	Parkir	18.000,00	
6	<i>Tour Leader</i>	100.000,00	
7	<i>Guide Local</i>	60.000,00	
8	Asuransi		200.000,00
9	Pemasaran	15.948,96	
10	Administrasi	7.974,48	
11	Listrik dan air	2.870,81	
12	Telpon	17.224,88	
13	Sewa Gedung	7.974,48	
14	Gaji Karyawan	62.200,96	
15	Penyusutan	5.582,13	
	TOTAL	1.157.776,70	2.260.000,00

Tabel 16.

Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel untuk Paket Yogya Beach Tour.

No.	Elemen biaya	Biaya tetap	Biaya variabel
1	Makan siang		600.000,00
2	Minuman/ <i>snack</i>		140.000,00
3	Tiket masuk		160.000,00
4	Transportasi	800.000,00	
5	Parkir	4.000,00	
6	<i>Tour Leader</i>	100.000,00	
7	<i>Guide Local</i>	52.500,00	
8	Asuransi		200.000,00
9	Pemasaran	15.948,96	
10	Administrasi	7.974,48	
11	Listrik dan air	2.870,81	
12	Telpon	17.224,88	
13	Sewa Gedung	7.974,48	
14	Gaji Karyawan	62.200,96	
15	Penyusutan	5.582,13	
	TOTAL	1.076.276,70	1.100.000,00

Tabel 17.

Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel untuk Paket Solo dan Prambanan.

No	Elemen biaya	Biaya tetap	Biaya variabel
1	Makan siang		600.000,00
2	Minuman/ <i>snack</i>		140.000,00
3	Tiket masuk		960.000,00
4	Transportasi	860.000,00	
5	Parkir	14.000,00	
6	<i>Tour Leader</i>	100.000,00	
7	<i>Guide Local</i>	52.500,00	
8	Asuransi		200.000,00
9	Pemasaran	15.948,96	
10	Administrasi	7.974,48	
11	Listrik dan air	2.870,81	
12	Telpon	17.224,88	
13	Sewa Gedung	7.974,48	
14	Gaji Karyawan	62.200,96	
15	Penyusutan	5.582,13	
	TOTAL	1.146.276,70	1.900.000,00

Tabel 18.

**Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel untuk Paket Solo – Suku -
Tawangmangu.**

No.	Elemen biaya	Biaya tetap	Biaya variabel
1	Makan siang		600.000,00
2	Minuman/ <i>snack</i>		140.000,00
3	Tiket masuk		600.000,00
4	Transportasi	860.000,00	
5	Parkir	8.000,00	
6	<i>Tour Leader</i>	100.000,00	
7	<i>Guide Local</i>	75.000,00	
8	Asuransi		200.000,00
9	Pemasaran	15.948,96	
10	Administrasi	7.974,48	
11	Listrik dan air	2.870,81	
12	Telpon	17.224,88	
13	Sewa Gedung	7.974,48	
14	Gaji Karyawan	62.200,96	
15	Penyusutan	5.582,13	
	TOTAL	1.162.776,70	1.540.000,00

Tabel 19.

Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel untuk Paket Pesona Wisata Bali.

No.	Elemen biaya	Biaya tetap	Biaya variabel
1	Makan		5.400.000,00
2	Minuman/ <i>snack</i>		400.000,00
3	Tiket masuk		1.160.000,00
4	Akomodasi hotel		5.000.000,00
5	Asuransi		200.000,00
6	Transportasi	6.000.000,00	
7	Penyeberangan		500.000,00
8	Parkir/retribusi	50.000,00	
9	<i>Tour Leader</i>	500.000,00	
10	<i>Guide Local</i>	200.000,00	
11	Pemasaran	79.744,80	
12	Administrasi	39.872,40	
13	Listrik	14.354,05	
14	Telpon	86.124,40	
15	Gaji Karyawan	311.004,80	
16	Sewa Gedung	39.872,40	
17	Penyusutan	27.910,65	
Total		7.333.883,50	12.660.000,00

Tabel 20.

**Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel untuk Paket Pesona
Pangandaran Tour.**

No.	Elemen biaya	Biaya tetap	Biaya variabel
1	Makan		3.600.000,00
2	Minuman/ <i>snack</i>		400.000,00
3	Tiket masuk		1.000.000,00
4	Akomodasi hotel		3.600.000,00
5	Asuransi		200.000,00
6	Transportasi	4.000.000,00	
8	Parkir/retribusi	50.000,00	
9	<i>Tour Leader</i>	400.000,00	
10	<i>Guide Local</i>	200.000,00	
11	Pemasaran	47.846,88	
12	Administrasi	23.923,44	
13	Listrik	8.612,43	
14	Telpon	51.674,64	
15	Gaji Karyawan	186.602,88	
16	Sewa Gedung	23.923,44	
17	Penyusutan	16.746,39	
Total		5.009.330,10	8.800.000,00

2. Menghitung biaya penuh dengan cara menambahkan total biaya tetap dengan total biaya variabel.

Biaya penuh dihitung untuk dapat mengetahui besarnya laba yang diharapkan dalam satuan rupiah.

Perinciannya dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 21.

Perhitungan biaya penuh

No.	Paket wisata	Lama tour	Biaya tetap	Biaya variabel	Biaya penuh
1	<i>Jogja City Tour</i>	1	1.072.276,70	1.660.000,00	2.732.276,70
2	Yogya – Borobudur	1	1.159.276,70	1.940.000,00	3.099.276,70
3	Yogya– Prambanan	1	1.088.276,70	2.100.000,00	3.188.276,70
4	Yogya – Borobudur – Prambanan	1	1.193.776,70	3.180.000,00	4.373.776,70
5	Borobudur	1	1.123.276,70	1.420.000,00	2.543.276,70
6	Prambanan	1	1.069.276,70	1.780.000,00	2.849.276,70
7	Borobudur – Prambanan	1	1.157.776,70	2.260.000,00	3.417.776,70
8	<i>Yogya Beach Tour</i>	1	1.076.276,70	1.100.000,00	2.176.276,70
9	Solo – Prambanan	1	1.146.276,70	1.900.000,00	3.046.276,70
10	Solo – Suku – Tawangmangu	1	1.162.776,70	1.540.000,00	2.702.776,70
11	Pesona Wisata Bali	5	7.333.883,50	12.660.000,00	19.993.883,50
12	Pesona Pangandaran	3	5.009.330,10	8.800.000,00	13.809.330,10

3. Menghitung prosentase *markup* :

Markup dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\frac{\text{Biaya tetap} + \text{laba yang diharapkan}}{\text{Biaya variabel}}$$

Nilai *markup* dapat dihitung setelah mengetahui laba yang diharapkan perusahaan untuk setiap paket perjalanan wisata. Laba yang diharapkan ditetapkan sebesar 20%. Penulis menggunakan laba yang diharapkan perusahaan untuk menyesuaikan prosentase laba kedua tarif, disamping itu juga karena keterbatasan data – data yang diperoleh sehingga penulis mengalami kesulitan dalam menentukan sendiri laba yang diharapkan.

Laba yang diharapkan dari setiap paket perjalanan wisata dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 22.

Laba yang diharapkan setiap paket wisata

No	Paket wisata	Lama tour	Biaya Penuh	Laba yang diharapkan 20 %
1	<i>Yogya City Tour</i>	1	2.732.276,70	546.455,34
2	Yogya – Borobudur	1	3.099.276,70	619.855,34
3	Yogya - Prambanan	1	3.188.276,70	637.655,34
4	Yogya – Borobudur – Prambanan	1	4.373.776,70	874.755,34
5	Borobudur	1	2.543.276,70	508.655,34
6	Prambanan	1	2.849.276,70	569.855,34
7	Borobudur – Prambanan	1	3.417.776,70	683.555,34
8	<i>Yogya Beach Tour</i>	1	2.176.276,70	435.255,34
9	Solo and Prambanan	1	3.046.276,70	609.255,34
10	Solo Suku Tawangmangu	1	2.702.776,70	540.555,34
11	Pesona Wisata Bali	5	19.993.883,50	3.998.776,70
12	Pesona Pangandaran	3	13.809.330,10	2.761.866,02

Berdasarkan hasil perhitungan laba yang diharapkan untuk setiap paket wisata , maka besar *markup* dapat dilihat pada Tabel 23 berikut ini :

Tabel 23.

Perhitungan Prosentase *Markup*

No	Paket Tour	Perhitungan % <i>markup</i>	% <i>markup</i>
1	<i>Yogya City Tour</i>	$\frac{1.072.276,70 + 546.455,34}{1.660.000,00}$	97,51
2	Yogya – Borobudur	$\frac{1.159.276,70 + 619.855,34}{1.940.000,00}$	91,70
3	Yogya - Prambanan	$\frac{1.088.276,70 + 637.655,34}{2.100.000,00}$	82,19
4	Yogya – Borobudur – Prambanan	$\frac{1.193.776,70 + 874.755,34}{3.180.000,00}$	65,05
5	Borobudur	$\frac{1.123.276,70 + 508.655,34}{1.420.000,00}$	114,92
6	Prambanan	$\frac{1.069.276,70 + 569.855,34}{1.780.000,00}$	92,09
7	Borobudur – Prambanan	$\frac{1.157.776,70 + 683.555,34}{2.260.000,00}$	81,47
8	<i>Yogya Beach Tour</i>	$\frac{1.076.276,70 + 435.255,34}{1.100.000,00}$	137,41
9	Solo and Prambanan	$\frac{1.146.276,70 + 609.255,34}{1.900.000,00}$	92,40
10	Solo – Suku – Tawangmangu	$\frac{1.162.776,70 + 540.555,34}{1.540.000,00}$	110,60
11	Pesona Wisata Bali	$\frac{7.333.883,50 + 3.998.776,70}{12.660.000,00}$	89,51
12	Pesona Pangandaran	$\frac{5.009.330,10 + 2.761.866,02}{8.800.000,00}$	88,30

4. Menghitung tarif paket perjalanan wisata perorangan dengan rumus : biaya variabel per orang ditambahkan dengan *markup*.

Sebelum menghitung tarif paket wisata per orang, terlebih dahulu menghitung biaya variabel perorang setiap paket. Biaya variabel per orang dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 24.**Perhitungan Biaya Variabel Per Orang**

No	Paket Tour	Total biaya variabel	Jumlah peserta	Biaya variabel per orang
1	<i>Yogya City Tour</i>	1.660.000,00	40	41.500,00
2	Yogya – Borobudur	1.940.000,00	40	48.500,00
3	Yogya - Prambanan	2.100.000,00	40	52.500,00
4	Yogya – Borobudur – Prambanan	3.180.000,00	40	79.500,00
5	Borobudur	1.420.000,00	40	35.500,00
6	Prambanan	1.780.000,00	40	44.500,00
7	Borobudur – Prambanan	2.260.000,00	40	56.500,00
8	<i>Yogya Beach Tour</i>	1.100.000,00	40	27.500,00
9	Solo and Prambanan	1.900.000,00	40	47.500,00
10	Solo – Suku – Tawangmangu	1.540.000,00	40	38.500,00
11	Pesona Wisata Bali	12.660.000,00	40	316.500,00
12	Pesona Pangandaran	8.800.000,00	40	220.000,00

Tabel 25.

Perhitungan *Markup* dalam Satuan Rupiah

No	Paket Tour	Biaya variabel per orang	% <i>markup</i>	<i>Markup</i>
1	<i>Yogya City Tour</i>	41.500,00	97,51	40.466,65
2	Yogya – Borobudur	48.500,00	91,70	44.474,50
3	Yogya - Prambanan	52.500,00	82,19	43.149,75
4	Yogya – Borobudur – Prambanan	79.500,00	65,05	51.714,75
5	Borobudur	35.500,00	114,92	40.796,60
6	Prambanan	44.500,00	92,09	40.980,05
7	Borobudur – Prambanan	56.500,00	81,47	46.030,55
8	<i>Yogya Beach Tour</i>	27.500,00	137,41	37.787,75
9	Solo and Prambanan	47.500,00	92,40	43.890,00
10	Solo Suku Tawangmangu	38.500,00	110,60	42.581,00
11	Pesona Wisata Bali	316.500,00	89,51	283.299,15
12	Pesona Pangandaran	220.000,00	88,30	194.260,00



Tabel 26.

Perhitungan Tarif Paket Wisata Per Orang

No	Paket Tour	Biaya variabel per orang	Markup	Tarif per orang
1	<i>Yogya City Tour</i>	41.500,00	40.466,65	81.966,65
2	Yogya – Borobudur	48.500,00	44.474,50	92.974,50
3	Yogya - Prambanan	52.500,00	43.149,75	95.649,75
4	Yogya – Borobudur- Prambanan	79.500,00	51.714,75	131.214,75
5	Borobudur	35.500,00	40.796,60	76.296,60
6	Prambanan	44.500,00	40.980,05	85.480,05
7	Borobudur – Prambanan	56.500,00	46.030,55	102.530,55
8	<i>Yogya Beach Tour</i>	27.500,00	37.787,75	65.287,75
9	Solo and Prambanan	47.500,00	43.890,00	91.390,00
10	Solo Suku Tawangmangu	38.500,00	42.581,00	81.081,00
11	Pesona Wisata Bali	316.500,00	283.299,15	599.799,15
12	Pesona Pangandaran	220.000,00	194.260,00	414.260,00

C. Pembahasan Masalah

Langkah – langkah yang ditempuh untuk membahas permasalahan apakah penentuan tarif paket perjalanan wisata pada CV. Merapi Pesona Wisata sudah tepat menurut metode *cost plus pricing* berdasarkan pendekatan *variabel costing* adalah sebagai berikut :

1. Membandingkan besarnya rata – rata tarif paket perjalanan wisata menurut CV. Merapi Pesona Wisata dengan rata – rata tarif paket perjalanan wisata menurut metode *cost plus pricing* berdasarkan pendekatan *variabel costing*.

Tarif menurut perusahaan dengan tarif menurut kajian teori dibandingkan untuk mengetahui apakah ada perbedaan yang signifikan antara kedua tarif tersebut. Perbandingan kedua tarif di atas dapat dilihat pada tabel 27 berikut ini.

Tabel 27

Perbandingan Tarif Paket Wisata menurut Perusahaan dengan Kajian Teori

No	Paket Tour	Tarif menurut perusahaan	Tarif menurut teori	Selisih
1	<i>Yogya City Tour</i>	86.000,00	81.966,65	4.039,35
2	Yogya – Borobudur	99.000,00	92.974,50	6.025,50
3	Yogya - Prambanan	101.000,00	95.649,75	5.350,25
4	Yogya – Borobudur – Prambanan	140.000,00	131.214,75	8.785,25
5	Borobudur	80.000,00	76.296,60	3.703,40
6	Prambanan	90.000,00	85.480,05	4.519,95
7	Borobudur – Prambanan	109.000,00	102.530,55	6.469,45
8	<i>Yogya Beach Tour</i>	68.000,00	65.287,75	2.712,25
9	Solo and Prambanan	87.000,00	91.390,00	- 4.390,00
10	Solo Suku Tawangmangu	85.000,00	81.081,00	3.919,00
11	Pesona Wisata Bali	565.000,00	599.799,15	- 34.799,15
12	Pesona Pangandaran	434.000,00	414.260,00	19.740,00

2. Menghitung selisih perbedaan tarif paket perjalanan wisata menurut perusahaan dengan tarif paket perjalanan wisata menurut hasil perhitungan dalam prosentase.

Perhitungan selisih perbedaan tarif paket perjalanan wisata menurut CV. Merapi Pesona Wisata dengan tarif paket perjalanan wisata menurut metode *cost plus pricing* berdasarkan pendekatan *variabel costing*, dapat dihitung dengan

rumus sebagai berikut: *selisih dalam rupiah dibagi dengan tarif sesungguhnya kemudian dikalikan dengan 100%*.

Selisih perbedaan kedua tarif di atas dihitung untuk mengetahui tepat tidaknya tarif yang ditetapkan oleh CV. Merapi Pesona Wisata dengan tarif menurut metode *cost plus pricing* berdasarkan pendekatan *variabel costing*. Sebuah tarif dikatakan tepat jika selisih perbedaannya berkisar antara -5% sampai dengan 5%. Jika selisih perbedaannya melebihi batas tersebut, maka tarif paket wisata tersebut dinyatakan tidak tepat.

Selisih perbedaan antara tarif menurut CV. Merapi Pesona Wisata dan tarif menurut metode *cost plus pricing* berdasarkan pendekatan *variabel costing*, dapat dilihat pada tabel 28 di bawah ini.

Tabel 28.

**Selisih Perbedaan Tarif Paket Wisata CV Merapi Pesona Wisata dengan
Tarif Menurut Metode *Cost Plus Pricing* Berdasarkan Pendekatan *Variabel
Costing* dalam prosentase.**

No	Paket Tour	Rumus	Selisih dalam %
1	<i>Yogya City Tour</i>	$\frac{4.039,35}{86.000,00} \times 100\%$	4.69
2	Yogya – Borobudur	$\frac{6.025,50}{99.000,00} \times 100\%$	6.08
3	Yogya - Prambanan	$\frac{5.350,25}{101.000,00} \times 100\%$	5.29
4	Yogya - Borobudur - Prambanan	$\frac{8.785,25}{140.000,00} \times 100\%$	6.27
5	Borobudur	$\frac{3.703,40}{80.000,00} \times 100\%$	4.62
6	Prambanan	$\frac{4.519,95}{90.000,00} \times 100\%$	5.02
7	Borobudur – Prambanan	$\frac{6.469,45}{109.000,00} \times 100\%$	4.14
8	<i>Yogya Beach Tour</i>	$\frac{2.712,25}{68.000,00} \times 100\%$	3.98
9	Solo <i>and</i> Prambanan	$\frac{-4.390,00}{87.000,00} \times 100\%$	- 5.04
10	Solo – Suku – Tawangmangu	$\frac{3.919,00}{85.000,00} \times 100\%$	4.61
11	Pesona Wisata Bali	$\frac{-34.799,15}{565.000,00} \times 100\%$	- 6.15
12	Pesona Pangandaran	$\frac{19.740,00}{434.000,00} \times 100\%$	4.54

6. Membuat kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan selisih perbedaan tarif antara tarif menurut perusahaan dengan tarif menurut kajian teori di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa paket wisata *Yogya City Tour* - Borobudur (6,08%), *Yogya City Tour* Prambanan (5,29%), *Yogya City Tour* - Borobudur – Prambanan (6,27%), *Prambanan Tour* (5,02%), *Solo and Prambanan Tour* (-5,04%) dan *Pesona Wisata*

Bali (-6,15%) kurang tepat dalam penentuan tarifnya. Hal ini disebabkan karena terdapat perbedaan selisih prosentase antara tarif menurut perusahaan dengan tarif menurut kajian teori kurang dari -5% dan lebih besar dari 5%. Sedangkan paket perjalanan wisata yang sudah tepat dan sesuai dengan kajian teori adalah paket wisata *Yogya City Tour* (4,69%), *Borobudur Tour* (4,62%), *Borobudur – Prambanan Tour* (4,14%), *Yogya Beach Tour* (3,98%), *Solo – Sukuh – Tawangmangu* (4,61%) dan *Pesona Bali. Wisata* (4,54%). Hal ini disebabkan karena prosentase selisih perbedaan antara kedua tarif lebih tinggi dari -5% dan lebih rendah dari 5%.

Perusahaan tidak membebankan biaya pemasaran biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum, biaya telpon, biaya listrik, biaya gaji pegawai, biaya sewa gedung, dan biaya penyusutan aktiva tetap ke dalam setiap paket wisatanya, sedangkan menurut kajian teori, biaya - biaya tersebut harus dibebankan ke dalam setiap penentuan paket wisata.

Prosedur penentuan tarif paket perjalanan wisata pada CV. Merapi Pesona Wisata berbeda dengan prosedur penentuan tarif paket perjalanan wisata menurut metode *cost plus pricing* berdasarkan pendekatan *variabel costing*. Pada CV. Merapi Pesona Wisata, tarif paket wisata diperoleh dengan menjumlahkan total biaya yang dikeluarkan dengan biaya lain - lain ($10\% \times \text{total biaya}$) dan komisi untuk perusahaan sebesar 20%. Sedangkan menurut metode *cost plus pricing* berdasarkan pendekatan *variabel costing*, tarif diperoleh dengan cara menjumlahkan biaya variabel per orang dengan *markup*.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan data – data yang diperoleh dari hasil penelitian pada CV. Merapi Pesona Wisata dan setelah dianalisis, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Penentuan tarif paket perjalanan wisata pada CV. Merapi Pesona Wisata memiliki perbedaan dengan penentuan tarif menurut metode *cost plus pricing* berdasarkan pendekatan *variabel costing*.
2. CV. Merapi Pesona Wisata hanya membebankan biaya-biaya yang secara langsung berhubungan dengan sebuah perjalanan wisata seperti biaya transportasi, biaya makan, biaya minuman dan *snack*, biaya akomodasi hotel, biaya *tour leader*, biaya *guide* lokal, biaya asuransi wisata, biaya parkir, dan biaya tiket masuk lokasi wisata tetapi tidak membebankan biaya yang secara tidak langsung berhubungan dengan suatu perjalanan wisata, seperti biaya pemasaran, biaya administrasi, biaya listrik, biaya telpon, biaya sewa gedung, biaya gaji pegawai, dan biaya penyusutan aktiva tetap ke dalam sebuah paket perjalanan wisata. Sedangkan menurut metode *cost plus pricing* berdasarkan pendekatan *variabel costing*, semua elemen biaya seperti yang ada pada CV Merapi Pesona Wisata ditambah dengan biaya yang secara tidak langsung

berhubungan dengan sebuah perjalanan wisata yakni biaya pemasaran, biaya administrasi, biaya listrik, biaya telpon, biaya sewa gedung, biaya gaji pegawai, dan biaya penyusutan aktiva tetap dimasukkan ke dalam sebuah paket perjalanan wisata.

3. CV. Merapi Pesona Wisata menentukan tarif paket perjalanan wisata dengan cara menjumlahkan semua biaya yang dikeluarkan dalam sebuah paket wisata ditambahkan dengan biaya lain lain sebesar 10% dari total biaya, kemudian ditambahkan dengan komisi untuk perusahaan sebesar 20%. Sedangkan metode *cost plus pricing* berdasarkan pendekatan *variabel costing*, tarif paket wisata ditentukan dengan cara menjumlahkan biaya variabel per orang dengan *markup*.

4. Penentuan biaya tetap dalam sebuah paket wisata antara perusahaan dengan kajian teori memiliki perbedaan.

Pada CV. Merapi Pesona Wisata, biaya tetap terdiri dari biaya transportasi, biaya tour leader, biaya guide lokal, dan biaya parkir. Sedangkan pada metode *cost plus pricing* berdasarkan pendekatan *variabel costing* biaya tetap terdiri dari biaya transportasi, biaya tour leader, biaya guide lokal, biaya parkir, biaya pemasaran, biaya administrasi, biaya listrik, biaya telpon, biaya sewa gedung, biaya gaji pegawai, dan biaya penyusutan aktiva tetap.

5. Paket wisata Yogya City Tour – Borobudur, Yogya City Tour – Prambanan, Yogya City Tour – Borobudur – Prambanan, Prambanan

Tour, Solo and Prambanan Tour, dan Pesona Wisata Bali kurang tepat dan kurang sesuai dengan kajian teori dalam penentuan tarifnya. Hal ini disebabkan karena prosentase selisih perbedaan kedua tarif lebih dari – 5% dan lebih besar dari 5 %.

B. Hambatan Dalam Penelitian

1. Penulis tidak memperoleh data yang diharapkan secara maksimal.
2. Data yang diperoleh sebagian besar berasal dari wawancara langsung dengan direktur perusahaan dan beberapa karyawannya, terutama menyangkut biaya sehingga data – data biaya yang didapat sebagian besar merupakan hasil perkiraan dari mereka.

C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, setelah membandingkan dan melakukan analisis dan pembahasan terhadap permasalahan pada tarif paket perjalanan wisata di atas, maka disarankan agar sebaiknya perusahaan menggunakan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variabel costing* dalam penentuan tarif paket perjalanan wisata agar semua biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam merencanakan sebuah perjalanan wisata, baik yang secara langsung berhubungan dengan suatu perjalanan wisata maupun yang tidak langsung berhubungan dengan suatu perjalanan wisata bisa dibebankan ke dalam setiap paket perjalanan wisata.

DAFTAR PUSTAKA

- Foster D. (1994). *Travel and Tourism Management*. London : The Macmillan Press LTD.
- Gilarso T. (1994). *Pengantar Ilmu Ekonomi Bagian Mikro*. Jilid I. (Edisi I): Yogyakarta : Kanisius.
- Mulyadi. (1995). *Akuntansi Biaya*. (Edisi V). Yogyakarta : Bagian Penerbitan STIE YKPN.
- _____. (1995). *Akuntansi Manajemen*. (Edisi V). Yogyakarta : Bagian Penerbitan STIE YKPN.
- P3Par USD. (1997). *Kursus Manajemen Tour & Travel*.
- Santoso Budi. (1980). Pariwisata dan Pengaruhnya terhadap Nilai nilai Budaya, Dalam Majalah *Analisis Kebudayaan*. Jakarta.
- Seaton A.V (1994). *Tourism : The State Of The Art*. New York : John Willey & Sons.
- Spillane J.J. (1987). *Pariwisata Indonesia : Sejarah dan Prospeknya*. Yogyakarta : Kanisius.
- Supriyono. (1992). *Akuntansi Biaya : Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Edisi II. Yogyakarta : BPFE.
- Sutrisno Hadi. (1983). *Metode Research*. Yogyakarta : ANDI Offset.
- Swasta Basu & Sukotjo Ibnu. (1998). *Strategi Bisnis Dan Manajemen*. (Edisi III). Yogyakarta : Liberty.
- Tjiptono Fandy. (1991). *Strategi Bisnis dan Manajemen*. (Edisi I). Yogyakarta : ANDI Offset.
- _____. (2000). *Manajemen Jasa*. Yogyakarta : ANDI Offset.
- Wasito Herman. (1993). *Pengantar Metodologi Penelitian*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Winardi.(1991). *Harga dan Penetapan Harga Dalam Bidang Pemasaran*. (Edisi I). Bandung : Citra Aditya.

Yoeti. Oka A.(1983) *Pengantar Ilmu Pariwisata*. Bandung : Angkasa.

_____ (1992). *Tour and Travel Management*. Jakarta : PT. Pradnya Paramita.

L A M P I R A N I
Daftar Penjualan Paket Wisata pada Tahun 2001

**Daftar Penjualan Paket Perjalanan Wisata Tahun 2001 pada CV. Merapi
Pesona Wisata**

No	Paket Tour	Lama Tour	Jumlah Paket yang terjual	Total waktu yang digunakan
1	Jogja City Tour	1 hari	20	20
2	Jogja – Borobudur Tour	1 hari	41	41
3	Jogja – Prambanan Tour	1 hari	34	34
4	Jogja – Borobudur – Prambanan tour	1 hari	43	43
5	Jogja Beach Tour	1 hari	15	15
6	Borobudur Tour	1 hari	34	34
7	Borobudur – Prambanan Tour	1 hari	38	38
8	Borobudur – Dieng Tour	1 hari	1	1
9	Prambanan Tour	1 hari	27	27
10	Prambanan Sunset Tour	1 hari	3	3
11	Prambanan – Boko Ruins Sunset Trekking Tour	1 hari	3	3
12	Solo – Suku Erotic Temple Tour	1 hari	1	1
13	Dieng Plateau Trekking Tour	1 hari	-	
14	Solo and Prambanan Tour	1 hari	10	10
15	Solo – Suku – Tawangmangu Tour	1 hari	15	15
16	Solo – Suku – Sangiran Tour	1 hari	1	1
17	Imogiri Tour	1 hari	1	1
18	Merapi Tour	1 hari	-	-
19	Kali Urang Tour	1 hari	-	-
20	Sangiran Tour	1 hari	1	1
21	Gedong Sono – Old Locomotive Museum	1 hari	1	1
22	Dieng Plateau – Borobudur Tour	1 hari	1	1
23	Pesona Bali Lombok	6 hari/3 mlm	5	30
24	Pesona Wisata Bali	5 hari/2 mlm	25	125
25	Pesona Jakarta Bogor	4 hari	6	24
26	Pesona Jakarta Bogor Bandung	4 hari	8	32
27	Pesona Jakarta	3 hari	8	24
28	Pesona Kota Bandung	3 hari	6	18
29	Pesona Bandung Pangandaran	3 hari	4	12
30	Pesona Pangandaran	3 hari/2 mlm	20	60
31	Pesona Gunung Bromo – Tanggulangin	3 hari	-	-
32	Pesona Malang Blitar	3 hari	2	6
33	Malang – TSI II – Tanggulangin	3 hari	1	3
34	Pesona Bromo – Malang – TSI I	3 hari	1	3
	Jumlah		374	627

LAMPIRAN II
Surat Bukti Penelitian



Merapi Tour & Travel

CV. MERAPI PESONA WISATA

SURAT KETERANGAN

No. 04 / MPW / II / 2004

Pimpinan CV. MERAPI PESONA WISATA dengan ini menerangkan bahwa saudara tersebut dibawah ini :

Nama : STEFANUS IWAN
Nim : 962114141
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akutansi
Universitas : Sanata Dharma Yogyakarta
Alamat : Jl. Petung 32 D Papringan Yogyakarta

Telah melaksanakan penelitian di CV. MERAPI PESONA WISATA, dalam rangka Penyusunan skripsi yang berjudul "Evaluasi Penentuan Tarif Paket PerjalananWisata"

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.



Yogyakarta, 27 januari 2004

Sekretaris


Merapi TOURS
Eni wahyuni