

**EVALUASI PENENTUAN TARIF JASA BUS
METODE *COST PLUS PRICING* PENDEKATAN *FULL COSTING*
Studi Kasus pada PO. Safari Dharma Raya Temanggung**

Skripsi

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Program Studi Akuntansi



Disusun oleh

Nama : Yohannes Dedy Christiyawan

NIM : 982114208

NIRM : 980051121303120206



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

2004

S k r i p s i

EVALUASI PENENTUAN TARIF JASA BUS
METODE *COST-PLUS PRICING* PENDEKATAN *FULL COSTING*

Studi Kasus pada PO. Safari Dharma Raya Tem inggung

Oleh

Nama : Yehanaes Dedy Christiyawan

N I M : 982114208

N I R M : 980051121303120206

Telah disetujui oleh:

Pembimbing I

Tanggal : 30 Agustus 2004



Fr. Reni Retno Anggraini, S.E., M.Si., Akt.

Pembimbing II

Tanggal : 5 Oktober 2004



Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartanto, M.Si., Akt.

EVALUASI PENENTUAN TARIF JASA BUS
METODE *COST-PLUS PRICING* PENDEKATAN *FULL COSTING*
Studi Kasus pada PO. Safari Dharma Raya Temanggung

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

Yohannes Dedy Christiyawan

N I M : 982114208

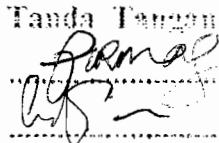
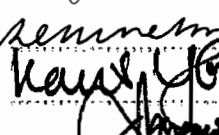
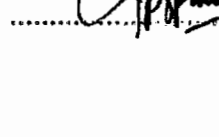

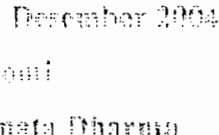
N I R M : 989051121303120206

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji

Pada tanggal 28 Oktober 2004

dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama Lengkap	Tanda Tangan
Ketua	Firma Sulistyowati, S.E., M.Si.	
Sekretaris	Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt.	
Anggota	Fr. Reni Retno Anggraini, S.E., M.Si., Akt.	
Anggota	Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartanto, M.Si., Akt.	
Anggota	Drs. YP. Supardiyono, M.Si., Akt.	

Yogyakarta, 1 Desember 2004

Fakultas Ekonomi

Universitas Senata Dharma



Kalu Lantun, M.S.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini aku persembahkan untuk :

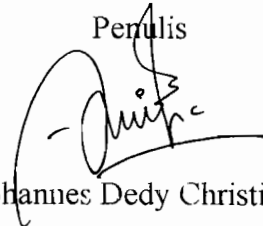
- ✠ *Hati Kudus Yesus*
- ✠ *Bunda Perawan Maria*
- ✠ *Ayah dan Ibu yang terkasih*
- ✠ *Adikku yang tercinta*

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

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

Yogyakarta, 28 Oktober 2004

Penulis



Johannes Dedy Christiyawan

ABSTRAK

EVALUASI PENENTUAN TARIF JASA BUS METODE *COST PLUS PRICING* PENDEKATAN *FULL COSTING* Studi kasus pada PO. Safari Dharma Raya Temanggung

Yohannes Dedy Christiyawan
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perbedaan tarif jasa bus antara Po. Safari Dharma Raya dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*. Penelitian yang dilakukan berupa studi kasus pada PO. Safari Dharma Raya. Untuk sampel, penulis menganbil armada bus jurusan Yogyakarta-Denpasar Kelas *Executive* tahun 1999 sampai 2003.

Teknik analisis data yang dipakai adalah teknik deskriptif dan teknik komparatif. Teknik deskriptif digunakan untuk menyajikan langkah-langkah penentuan tarif jasa bus di perusahaan. Sedangkan teknik komparatif untuk menjawab masalah dengan cara menentukan tarif menggunakan metode *cost plus pricing* dengan pedekatan *full costing* yang kemudian hasil tarif dibandingkan dengan tarif perusahaan, menggunakan uji t (*t-test*).

Berdasarkan hasil penelitian dan pengujian statistik diperoleh hasil bahwa ada perbedaan tarif jasa bus antara PO. Safari Dharma Raya dengan metode *cost plus pricing* dengan pedekatan *full costing*.

ABSTRACT
THE EVALUATION ON TARIFF OF SERVICE BUS USING
COST PLUS PRICING METHOD WITH FULL COSTING APPROACH.
A Case Study at PO. Safari Dharma Raya Temanggung

Yohannes Dedy Christiyawan
Sanata Dharma University
Yogyakarta

This research aimed to identify the differences between the bus service tariff charged by a company and the one calculated using cost plus pricing method with full costing approach. The research was a case study at PO. Safari Dharma Raya. The sample were taken from the Executive Class of Yogyakarta-Denpasar route from 1999 to 2003.

The data analysis used descriptive-comparative method. Descriptive method was used to show the step in determining the bus service tariff applied by the company. The comparative method was used to answer the problems. First step was determining the tariff using cost plus pricing method with full costing approach, and then comparing the calculated tariff to the one charged by the company.

The result showed was that there was difference between the bus service tariff charged by the company and the one calculated using cost plus pricing method with full costing approach.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya yang telah dilimpahkan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi dengan judul: “Evaluasi Penentuan Tarif Jasa Bus Metode *Cost Plus Pricing* Pendekatan *Full Costing*” di PO. Safari Dharma Raya, Jl. Diponegoro No. 25 Ternanggung, Jawa Tengah.

Adapun maksud penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi, Jurusan Akuntansi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis mendapat bantuan serta dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. My Jesus Christ dan Bunda Maria atas kasih dan cintanya yang begitu besar, dan selalu menemaniku sehingga langkahku terasa ringan, sekalipun dalam hari-hari burukku.
2. Bapak Drs. Alex Kahu Lantum, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
3. Bapak Fr. Reni Retno Anggraini, SE., M.Si., Akt selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyelesaian penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartanto, M. Si., Akt selaku Dosen Pembimbing II dan Ketua Jurusan Akuntansi yang telah bersahabat dalam memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyelesaian penyusunan skripsi ini.
5. Bapak E. Maryasanto, SE.,Akt yang telah memberikan masukan kepada penulis.
6. Ibu Anik Yahyunani yang telah memberikan ijin penelitian dan data yang sangat diperlukan oleh penulis.

7. Bapak dan ibuku tercinta yang telah memberikan segenap kasih dan sayangnya, doa, dorongan, dan curahan keringatnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi.
8. Adikku Ony KD yang telah memberikan doa, semangat dan perhatian kepada penulis.
9. My best friend dan sister Inung yang telah dengan sabar selalu memberiku dorongan dan bantuan sehingga skripsiku akhirnya selesai, thanxs for everything.
10. Mas Hanung yang telah bersedia meluangkan waktunya menemani penulis mengadakan penelitian ke Temanggung.
11. Sobat-sobatku Pilla Harseno “Petul”, Yussi “ Bayi Tabung”, Puji “Si Kriting”, Juli Indarto “ Ilep”, Mayrina “Mpok”, Dewi “Decix”, Dian, dan semua teman-teman angkatan 98 Akuntansi thanxs selalu slalu kasih *support*.

Penulis menyadari skripsi ini jauh dari sempurna untuk itu penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini. Akhir kata semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membaca dan yang memerlukannya.

DARTAR ISI

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



1. Pengertian Jasa.....	6
2. Karakteristik Jasa.....	6
3. Perusahaan Jasa	7
B. Harga Jual.....	8
1. Pengertian Harga Jual.....	8
2. Tujuan Penetapan Harga Jual	10
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Jual	12
C. Akuntansi Biaya untuk Produk dan Jasa	13
1. Pengertian Biaya.....	13
2. Penggolongan Biaya.....	14
3. Penentuan Harga Pokok dalam Perusahaan Manufaktur, Perusahaan Dagang, dan Perusahaan Jasa	18
4. Metode Penentuan Harga Jual <i>Cost Plus Pricing</i>	20
BAB III METODA PENELITIAN	25
A. Jenis Penelitian	25
B. Tempat dan Waktu Penelitian	25
C. Subyek dan Objek Penelitian	25
D. Data Yang Diperlukan.....	26
E. Teknik Pengumpulan Data	26
F. Teknik Analisis Data	27
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	31
A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan.....	31

B. Lokasi Perusahaan.....	33
C. Struktur Organisasi Perusahaan	33
D. Personalia	36
E. Pemasaran	37
F. Atribut Fisik Bus Malam Safari Dharma Raya.....	37
BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	41
A. ...Penentuan Tarif Jasa Bus Pada PO. Safari Dharma Raya.....	41
B. Penentuan Tarif Jasa Bus Kelas Executive Jurusan Yogyakarta-Denpasar pada PO. Safari Dharma Raya dengan Metode Cost Plus Pricing Pendekatan <i>Full Costing</i>	47
C. Perbandingan Tarif Jasa Bus menurut PO. Safari Dharma Raya dengan Tarif Jasa Bus menurut Metode <i>Cost Plus Pricing</i> Pendekatan <i>Full Costing</i>	60
D. Pembahasan.....	65
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	66
A. Kesimpulan	66
B. Keterbatasan Penulisan	69
C. Saran	69
DAFTAR PUSTAKA	70
LAMPIRAN.....	71

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel V.1 Volume Penjualan Tiket Bus Kelas <i>Executive</i> Jurusan Yogyakarta-Denpasar Tahun 1999-2003	42
Tabel V.2 Tarif Tahun 1999-2003 Kelas <i>Executive</i> Jurusan Yogyakarta-Denpasar P.O Safari Dharma Raya.....	43
Tabel V.3 Biaya Operasional dan Standar Aktivitas Kelas <i>Executive</i> Jurusan Yogyakarta-Denpasar.....	43
Tabel V.4 Pengeluaran Per Satuan Biaya Operasional Kelas <i>Executive</i> Jurusan Yogyakarta-Denpasar Tahun 1999-2003	44
Tabel V.5 Perhitungan Pengeluaran Per Elemen Total Biaya Operasional Kelas <i>Executive</i> Jurusan Yogyakarta-Denpasar Tahun 1999-2003	45
Tabel V.6 Laba Yang Diharapkan	46
Tabel V.7 Tarif Jasa Bus Kelas <i>Executive</i> Jurusan Yogyakarta-Denpasar per Tahun	46
Tabel V.8 Tarif Jasa Bus Kelas <i>Executive</i> Jurusan Yogyakarta-Denpasar per Tiket.....	47
Tabel V.9 Persentase Alokasi Biaya Tidak Langsung Kelas <i>Executive</i> Jurusan Yogyakarta-Denpasar	48
Tabel V.10 Alokasi Biaya Komisi Agen Pemasaran Kelas <i>Executive</i> Jurusan Yogyakarta-Denpasar.....	48

Tabel V.11 Alokasi Biaya Promosi Kelas <i>Executive</i> Jurusan Yogyakarta-Denpasar.....	49
Tabel V.12 Alokasi Biaya Listrik, Telepon, dan Air	49
Tabel V.13 Alokasi Biaya Administrasi dan Umum.....	50
Tabel V.14 Biaya Langsung Dan Biaya Tidak Langsung Kelas <i>Executive</i> Yogyakarta-Denpasar Tahun 1999	51
Tabel V.15 Biaya Langsung Dan Biaya Tidak Langsung Kelas <i>Executive</i> Yogyakarta-Denpasar Tahun 2000	52
Tabel V.16 Biaya Langsung Dan Biaya Tidak Langsung Kelas <i>Executive</i> Yogyakarta-Denpasar Tahun 2001	53
Tabel V.17 Biaya Langsung Dan Biaya Tidak Langsung Kelas <i>Executive</i> Yogyakarta-Denpasar Tahun 2002	54
Tabel V.18 Biaya Langsung Dan Biaya Tidak Langsung Kelas <i>Executive</i> Yogyakarta-Denpasar Tahun 2003	55
Tabel V.19 Biaya Penuh Tarif Jasa Bus Kelas <i>Executive</i> Jurusan Yogyakarta-Denpasar.....	56
Tabel V.20 Aktiva Operasi dan Laba Operasi	57
Tabel V.21 Tarif Jasa Bus Kelas <i>Executive</i> per Tahun Jurusan Yogyakarta-Denpasar.....	59

Tabel V.22 Tarif Jasa Bus Kelas <i>Executive</i> per Tiket Jurusan Yogyakarta-Denpasar.....	59
Tabel V.23 Selisih Tarif Jasa Bus Kelas <i>Executive</i> Antara PO. Safari Dharma Raya dengan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> Pendekatan <i>Full Costing</i> Jurusan Yogyakarta-Denpasar	62

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1a Aliran Biaya dalam Perusahaan Manufaktur dan Perusahaan Dagang	19
Gambar II.1b Aliran Biaya dalam Perusahaan Jasa	20
Gambar IV.1 Struktur Organisasi PO. Safari Dharma Raya	34

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Krisis moneter yang tengah melanda Indonesia sejak pertengahan tahun 1997 sampai saat ini dampaknya masih terasa. Dampak dari adanya krisis tersebut sangat besar dan luas terhadap sektor perekonomian Indonesia. Perusahaan-perusahaan banyak yang mengalami kebangkrutan, salah satunya adalah perusahaan angkutan darat.

Perusahaan angkutan darat adalah perusahaan jasa yang menyediakan jasa sarana transportasi. Banyak diantara mereka yang tidak mampu bertahan di tengah situasi yang tidak menentu saat ini, dimana harga-harga suku cadang melambung sangat tinggi dan situasi persaingan yang semakin ketat dan kompetitif, sangat menyulitkan mereka untuk menetapkan tarif yang sesuai dengan kondisi pasar.

Transportasi merupakan faktor penting yang menunjang kelancaran di dalam pendistribusian barang dan jasa. Oleh sebab itu, pemerintah perlu mengatur tentang penetapan tarif jasa transportasi secara baik dan adil. Peraturan pemerintah mengenai tarif jasa transportasi, khususnya tarif jasa angkutan umum adalah faktor penting yang harus diperhatikan oleh para pengusaha jasa transportasi.

Namun tarif baru yang ditetapkan oleh pemerintah itu kadang tidak sesuai dengan harapan para pengusaha jasa transportasi dan para pengguna jasa

Dengan demikian para pengusaha jasa angkutan harus mulai mengatur, merencanakan dan menghitung ulang dengan cermat dan tepat *budget* yang akan mereka keluarkan atau yang mereka anggarkan untuk kegiatan operasional perusahaan, karena dikawatirkan timbul biaya-biaya tak terduga dengan adanya kenaikan BBM dan suku cadang kendaraan secara tiba-tiba. Hal ini jika tidak diperhitungkan secara cermat dan akurat, maka kemungkinan kas perusahaan akan mengalami defisit karena adanya pos-pos biaya operasional yang mengalami kenaikan atau peningkatan secara tidak terduga.

Berdasarkan latar belakang diatas maka dalam penelitian ini akan membahas tentang :

“ EVALUASI PENENTUAN TARIF JASA BUS DENGAN METODE *COST-PLUS PRICING* PENDEKATAN *FULL COSTING* ”

B. Rumusan Masalah

Apakah ada perbedaan tarif jasa bus antara PO. Safari Dharma Raya dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perbedaan tarif jasa bus antara PO. Safari Dharma Raya dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan yang diteliti

Dengan adanya hasil dari penelitian ini, diharapkan akan dapat memberikan suatu masukan atau gambaran bagi perusahaan, tentang bagaimana membuat suatu keputusan atau suatu solusi untuk menentukan tarif yang sesuai atau cocok agar kelangsungan usahanya dapat berjalan pada kondisi perekonomian yang tidak menentu.

2. Bagi Universitas Sanata Dharma

Penelitian ini diharapkan dapat menambah kepustakaan dan memberikan sedikit masukan yang mungkin berarti bagi penelitian yang berhubungan dengan penentuan tarif jasa bus.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan teoritis dan pengalaman praktis dalam menganalisis dan memecahkan masalah yang berhubungan dengan penentuan tarif jasa bus.

E. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam skripsi ini dibagi dalam enam bab, untuk mempermudah didalam memahami pokok-pokok permasalahan yang ada akan diuraikan kedalam sistematika berikut ini:

Bab I PENDAHULUAN

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

Bab II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai dasar-dasar teoritis yang menjadi landasan dalam pengumpulan dan pengolahan data.

Bab III METODE PENELITIAN

Meliputi metode penelitian, tempat dan waktu penelitian, subyek dan obyek penelitian, teknik pengumpulan data, data yang diperlukan, dan teknik analisis data.

Bab IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai sejarah berdirinya perusahaan dan keadaan perusahaan pada umumnya.

Bab V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini akan disajikan tentang pembahasan masalah dan analisis untuk menentukan tepat tidaknya besarnya tarif jasa bus yang diterapkan PO. Safari Dharma Raya.

Bab VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis serta saran-saran dari penulis kepada perusahaan yang diharapkan dapat memberi manfaat bagi perusahaan yang diteliti.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Jasa.

1. Pengertian Jasa

Jasa adalah setiap kegiatan atau manfaat yang dapat diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain pada yang dasarnya bersifat *intangible* (tidak terwujud) dan tidak menghasilkan pemilikan apapun. (Kotler, 1992: 90)

2. Karakteristik Jasa

Jasa memiliki karakteristik utama yang membedakan dengan produk yaitu: (Tjiptono, 1995: 108-110)

a. *Intangibility*

Jasa merupakan suatu yang tidak berwujud tidak seperti pada produk fisik, jasa tidak dapat dilihat. Karena sifat tersebut, orang tidak dapat menilai kualitas jasa sebelum jasa tersebut dibeli.

Konsep *intangible* pada jasa memiliki dua pengertian:

- 1) Sesuatu yang tidak dapat diraba dan tidak dapat dirasa
- 2) Sesuatu yang tidak dapat dengan mudah didefinisikan, diformulasikan atau dipahami secara rohani.

b. *Inseparability*

Umumnya jasa dapat diproduksi dan dikonsumsi pada waktu yang bersamaan, sedangkan barang umumnya diproduksi, kemudian baru dijual.

c. *Variability*

Jasa bersifat sangat variabel, artinya banyak variasi bentuk, kualitas, dan jenisnya, tergantung pada siapa, kapan dan dimana jasa tersebut dihasilkan.

d. *Perishability*

Mempunyai maksud bahwa jasa tidak dapat disimpan.

3. Perusahaan Jasa

Berdasarkan kegiatan usaha yang dijalankan perusahaan dapat digolongkan menjadi perusahaan jasa, perusahaan dagang, dan perusahaan manufaktur. Perusahaan jasa adalah perusahaan yang kegiatan usahanya menjual jasa. Ini berarti bahwa perusahaan jasa menghasilkan keluaran berupa jasa atau pelayanan.

Jasa merupakan output yang tidak berwujud. Menurut Blocher, Chen dan Lin (2000: 233) tujuan output perusahaan jasa berbeda dengan perusahaan manufaktur. Tujuan perusahaan manufaktur seragam, sedangkan tujuan perusahaan jasa adalah pemenuhan kebutuhan pada setiap pelanggan. Pemberian jasa yang sesuai dengan keinginan pelanggan sulit didefinisikan dan sulit untuk dibuat spesifikasinya.

Perusahaan manufaktur dapat menarik kembali produk yang berkualitas rendah untuk diperbaiki atau diganti. Perusahaan jasa yang memberikan jasa dengan kualitas yang rendah hanya dapat meminta maaf atau memperbaiki. Contohnya, suatu perusahaan mobil dapat menarik kembali produksinya untuk mengganti sistem remnya, tetapi jarang sekali

seorang ahli bedah memanggil kembali pasiennya untuk membatalkan operasi yang sudah dilakukan.

Aktivitas-aktivitas dalam perusahaan manufaktur cenderung mempunyai tipe yang sama dan dilakukan dengan cara yang sama. Hal tersebut tidak terdapat dalam perusahaan jasa, misalnya aktivitas di bank dan di sebuah rumah sakit berbeda. (Hansen dan Mowen, 1994: 226)

B. Harga Jual

1. Pengertian Harga Jual

Umumnya, dalam keadaan normal, harga jual harus dapat menutup biaya penuh dan dapat menghasilkan laba. Harga jual produk atau jasa suatu perusahaan harus dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Beberapa pengertian harga jual adalah sebagai berikut :

Harga suatu barang atau jasa adalah nilai tukar yang dinyatakan dalam bentuk uang atau rupiah. (Kotler, 1991: 96)

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

Untuk penjualan produk, bagi perusahaan manufaktur menggunakan istilah harga jual, sedangkan untuk perusahaan jasa menggunakan istilah tarif. Jadi disini istilah harga jual dan tarif adalah sama. Tarif adalah nilai tukar untuk manfaat yang ditimbulkan oleh barang dan jasa tertentu bagi seseorang. Semakin tinggi manfaat yang dihasilkan maka semakin tinggi pula nilai tukarnya.

Harga merupakan suatu cara untuk membedakan penawaran dari para pesaing sehingga harga dapat dipertimbangkan sebagai bagian dari fungsi barang atau jasa bagi konsumen. Dalam suatu mekanisme pasar yang murni, tinggi rendahnya tarif biasanya ditentukan oleh interaksi antara *supply* dan *demand*.

Tingkat harga yang tinggi menarik produsen untuk men-*supply* barang ke pasar, tetapi jumlah orang yang mampu dan mau membeli mungkin lebih sedikit daripada jumlah barang yang dilempar ke pasar, sehingga akan menyebabkan surplus barang yang bersangkutan sehingga pada waktu tersebut akan menurunkan harga. Sebaliknya kalau harga turun maka akan banyak konsumen yang mampu dan mau membeli, tetapi banyak yang memproduksi barang atau jasa yang bersangkutan, sehingga orang akan cenderung mencuri barang di pasar gelap sehingga harga akan naik.

Berdasarkan hal tersebut diatas kita dapat mengetahui bahwa tarif produksi barang atau jasa standar cenderung ditentukan oleh keseimbangan *supply* dan *demand* di pasar, maka permintaan konsumen atas barang dan jasa tidak mudah ditentukan oleh manajer penentu harga jual. Oleh karena itu dalam penentuan tarif tersebut banyak mengalami ketidakpastian. Selain permintaan konsumen, faktor yang sulit diramalkan untuk mengetahui pembentukan tarif yaitu selera konsumen, jumlah pesaing yang memasuki pasar dan harga jual yang ditentukan oleh pesaing.

Satu-satunya faktor yang mempengaruhi kepastian relatif tinggi untuk mempengaruhi penentuan tarif adalah biaya. Biaya memberikan informasi

batas bawah suatu tarif harus ditentukan sebab jika tarif ditentukan dibawah biaya penuh produksi atau jasa, maka perusahaan akan mengalami kerugian.

2. Tujuan Penetapan Harga Jual

Penetapan tarif atau harga jual adalah bidang yang sulit untuk diputuskan, karena banyak factor-faktor yang mempengaruhi dan perlu dipertimbangkan, yaitu antara lain: kondisi konsumen, biaya produksi jasa dan distribusi jasa tersebut. kapasitas perusahaan, aktivitas persaingan, besarnya investasi, keadaan perekonomian, serta peraturan-peraturan pemerintah.

Menurut Kotler (1992: 121-123) tujuan penentuan harga jual adalah :

a. Kelangsungan hidup perusahaan

Perusahaan mengejar kelangsungan hidup sebagai tujuan utamanya jika diliputi kapasitas yang berlebihan, persaingan yang ketat atau perubahan selera konsumen. Untuk menjaga kelangsungan perusahaan dan perputaran persediaan, biasanya dilakukan pemotongan harga. Laba menjadi tidak begitu penting jika dibandingkan dengan kelangsungan hidup perusahaan. Selama harga dapat menutup biaya variabel dan beberapa biaya tetap, perusahaan dapat bertahan hidup. Bagaimanapun kelangsungan hidup adalah tujuan jangka pendek. Dalam jangka panjang, perusahaan harus mempelajari bagaimana untuk menambah nilai atau kalau tidak mungkin perusahaan akan mati.

b. Keuntungan maksimal

Banyak perusahaan yang berusaha untuk menetapkan harga yang dapat memaksimalkan keuntungan. Mereka memperkirakan permintaan dan biaya yang berkaitan dengan alternatif harga dan memilih harga yang dapat menghasilkan laba maksimal, aliran kas, atau tingkat pengembalian investasi.

c. Pendapatan maksimal

Banyak perusahaan memasang harga dengan harapan dapat memaksimalkan pendapatan penjualan. Maksimalisasi pendapatan memerlukan perkiraan terhadap fungsi permintaan. Banyak manajer yang mempunyai pemikiran bahwa maksimalisasi pendapatan mengarah pada maksimalisasi keuntungan dan pertumbuhan pangsa pasar dalam jangka panjang.

d. Pertumbuhan penjualan yang maksimal

Beberapa perusahaan berkeinginan untuk memaksimalkan unit penjualan yang lainnya. Mereka percaya bahwa volume penjualan yang tinggi akan mengarah pada biaya per unit yang lebih rendah dan keuntungan jangka panjang yang lebih tinggi. Mereka memasang harga yang lebih rendah dengan asumsi bahwa pangsa pasar sensitif terhadap harga yang ditawarkan.

e. Penyaringan pasar yang maksimal

Beberapa perusahaan memasang harga yang tinggi untuk menyaring pasarnya supaya berada di lapisan yang atas. Penentuan harga

jualnya dilakukan dengan tujuan menempatkan produknya di lapisan atas untuk pasar produknya.

f. Menjadi *leader* dalam produk yang berkualitas

Perusahaan boleh saja mempunyai cita-cita menjadi pemimpin dalam hal produksi yang berkualitas di pasar. Penentuan harga jualnya sudah mencakup tujuan bahwa produk yang dihasilkan perusahaan berkualitas dengan pertimbangan-pertimbangan tertentu yang menyangkut kualitas atau produknya.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual

Untuk menentukan harga jual, biasanya manajemen mempertimbangkan beberapa faktor yang mempengaruhi baik faktor biaya maupun bukan biaya.

Menurut Supriyono (1991: 332) factor-faktor tersebut adalah :

- a. Tujuan perusahaan, khususnya laba dan *Return On Investment* (ROI) yang diharapkan.
- b. Biaya, khususnya biaya masa depan.
- c. Pendapatan yang diharapkan.
- d. Jenis produk jasa yang dijual.
- e. Jenis industri.
- f. Citra dan kesan masyarakat.
- g. Pengaruh pemerintah, khususnya undang-undang, keputusan, peraturan dan kebijakan pemerintah.
- h. Tindakan atau reaksi para pesaing.

- i. Tipe pasar yang dihadapi.
- j. Trend ekonomi.
- k. Biaya manajemen.
- l. Tujuan non laba.
- m. Tanggung jawab sosial perusahaan.

C. Akuntansi Biaya untuk Produk dan Jasa

1. Pengertian Biaya

Di dalam menentukan harga jual, manajer akan menghadapi banyak ketidakpastian selera konsumen, jumlah pesaing yang memasuki pasar dan harga jual yang ditentukan oleh para pesaing merupakan factor-faktor yang sulit diramalkan yang mempengaruhi pembentukan harga jual produk atau jasa di pasar. Satu-satunya faktor yang memiliki kepastian yang relatif tinggi yang berpengaruh terhadap penentuan harga jual adalah biaya.

Biaya dapat memberikan informasi batas bawah suatu harga jual yang akan ditentukan. Namun untuk memberikan pengertian biaya dengan suatu definisi yang tepat merupakan suatu hal yang sulit. Hal ini dikarenakan setiap organisasi mempunyai tujuan yang berbeda-beda dalam menggunakan informasi biaya yang diperolehnya.

Definisi biaya menurut Supriyono (1995: 6) adalah sebagai berikut:

“Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan. Biaya digolongkan kedalam harga pokok penjualan, biaya penjualan, biaya administrasi dan umum, biaya bunga dan biaya pajak persaingan”.

Menurut Mulyadi (1993: 8)

“Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva”.

Pengertian biaya mengandung empat unsur, yaitu :

- a. Biaya untuk mengukur penggunaan atau pengorbanan sumber ekonomi.
- b. Diukur dalam satuan uang atau moneter.
- c. Biaya historis atau biaya masa depan.
- d. Berkaitan dengan tujuan tertentu, tujuan tersebut dapat berupa produk atau jasa yang diberikan kepada seseorang.

2. Penggolongan Biaya

Menurut Supriyono (1995: 18-35) penggolongan biaya meliputi :

- a. Fungsi pokok dari kegiatan atau aktivitas.

Fungsi pokok dari kegiatan perusahaan meliputi fungsi produksi dan non produksi, sehingga biaya dapat dibagi menjadi dua yaitu :

- 1) Biaya produksi adalah semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengolahan bahan baku. Biaya produksi ini dapat digolongkan kedalam tiga kelompok yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.
 - a) Biaya bahan baku adalah harga perolehan berbagai macam bahan baku yang dipakai dalam kegiatan pengolahan produk.
 - b) Biaya tenaga kerja langsung adalah balas jasa yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawannya yang manfaatnya dapat

diidentifikasi atau harga yang dibebankan untuk penggunaan tenaga kerja manusia tersebut.

- c) *Biaya overhead* pabrik adalah biaya produksi selain biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung, contohnya biaya depresiasi.
- 2) Biaya non produksi adalah biaya-biaya selain biaya produksi; Biaya non produksi dikelompokkan menjadi tiga yaitu :
- a) Biaya pemasaran yaitu biaya yang digunakan dalam melaksanakan kegiatan pemasaran dalam menjual barang dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan.
 - b) Biaya administrasi dan umum yaitu semua biaya yang berhubungan dengan fungsi administrasi dan umum.
 - c) Biaya keuangan yaitu semua biaya dalam rangka melaksanakan fungsi keuangan.
- b. Periode akuntansi dimana biaya dibebankan.

Tujuan penggolongan ini untuk ketelitian pembebanan biaya pada periode akuntansi yang dinikmatinya. biaya ini dibagi menjadi dua yaitu:

- 1) Pengeluaran modal adalah pengeluaran yang akan dapat memberikan manfaat pada beberapa periode akuntansi atau pada periode akuntansi yang akan datang.
- 2) Pengeluaran penghasilan adalah pengeluaran yang akan memberikan manfaat hanya pada periode akuntansi dimana pengeluaran itu terjadi.

c. Tendensi perubahannya terhadap aktivitas atau kegiatan volume.

Berdasarkan tendensi perubahan terhadap aktivitas atau kegiatan, biaya ini dapat digolongkan menjadi :

1) Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap atau konstan dan tidak berubah-ubah serta tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai dengan tingkat tertentu.

2) Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya akan berubah secara sebanding atau proporsional dengan perubahan volume kegiatan. Semakin tinggi volume kegiatan semakin besar pula biaya variabelnya dan semakin rendah volume kegiatan semakin rendah pula total biaya variabel.

3) Biaya Semi Variabel (*Semi Variabel Cost*)

Biaya semi variabel adalah biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan, akan tetapi sifat perubahannya tidak sebanding.

d. Obyek atau Pusat Biaya yang Dibiayai

Atas dasar obyek atau pusat biaya yang dibiayai, maka biaya dapat digolongkan menjadi dua, yaitu:

1) Biaya Langsung.

Biaya langsung adalah biaya yang terjadinya atau manfaatnya dapat diidentifikasi dengan obyek atau pusat biaya tertentu.

2) Biaya Tidak Langsung.

Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya atau manfaatnya dinikmati oleh beberapa objek atau pusat biaya.

e. Tujuan Pengendalian Biaya.

Untuk penggolongan biaya berdasarkan tujuan pengendalian biaya, maka biaya dapat dibagi menjadi dua bagian, yaitu :

1) Biaya Terkendalikan (*Controllable Cost*)

Biaya terkendalikan adalah biaya yang secara langsung dapat dipengaruhi oleh seorang pimpinan tertentu dan dalam suatu jangka waktu yang tertentu.

2) Biaya Tidak Terkendalikan (*Uncontrollable Cost*)

Biaya tidak terkendalikan adalah biaya yang tidak dapat dipengaruhi oleh seseorang pimpinan berdasarkan wewenang yang dimilikinya dan tidak dapat dipengaruhi dalam jangka waktu tertentu.

f. Tujuan Pengambilan Keputusan.

Untuk tujuan pengambilan keputusan yang akan dilakukan oleh manajemen, data biaya dapat dikelompokkan menjadi dua bagian, yaitu:

1) Biaya Relevan (*Relevant Cost*)

Biaya relevan adalah biaya yang mempengaruhi di dalam pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya tersebut harus diperhitungkan didalam pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan dapat berupa pemilihan dua alternatif atau lebih.

2) Biaya Tidak Relevan (*Irrelevant Cost*)

Biaya tidak relevan adalah biaya yang tidak mempengaruhi pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya ini tidak perlu diperhitungkan atau dipertimbangkan dalam proses pengambilan keputusan.

3. Penentuan Harga Pokok dalam Perusahaan Manufaktur, Perusahaan Dagang, dan Perusahaan Jasa

Menurut Blocher, Chen dan Lin (2000: 87-89) perusahaan jasa seringkali tidak mempunyai atau hanya mempunyai sedikit persediaan, sehingga sistem penentuan harga pokoknya relatif sederhana.

Harga pokok produk berbeda dengan harga pokok jasa, karena di dalam perusahaan jasa tidak memproduksi suatu barang tetapi memberikan suatu jasa bagi konsumen. Dalam perusahaan jasa angkutan yang diperhitungkan adalah seluruh biaya operasional yang dikeluarkan oleh pemberi jasa angkutan itu, dalam kaitannya dengan jasa yang diberikan.

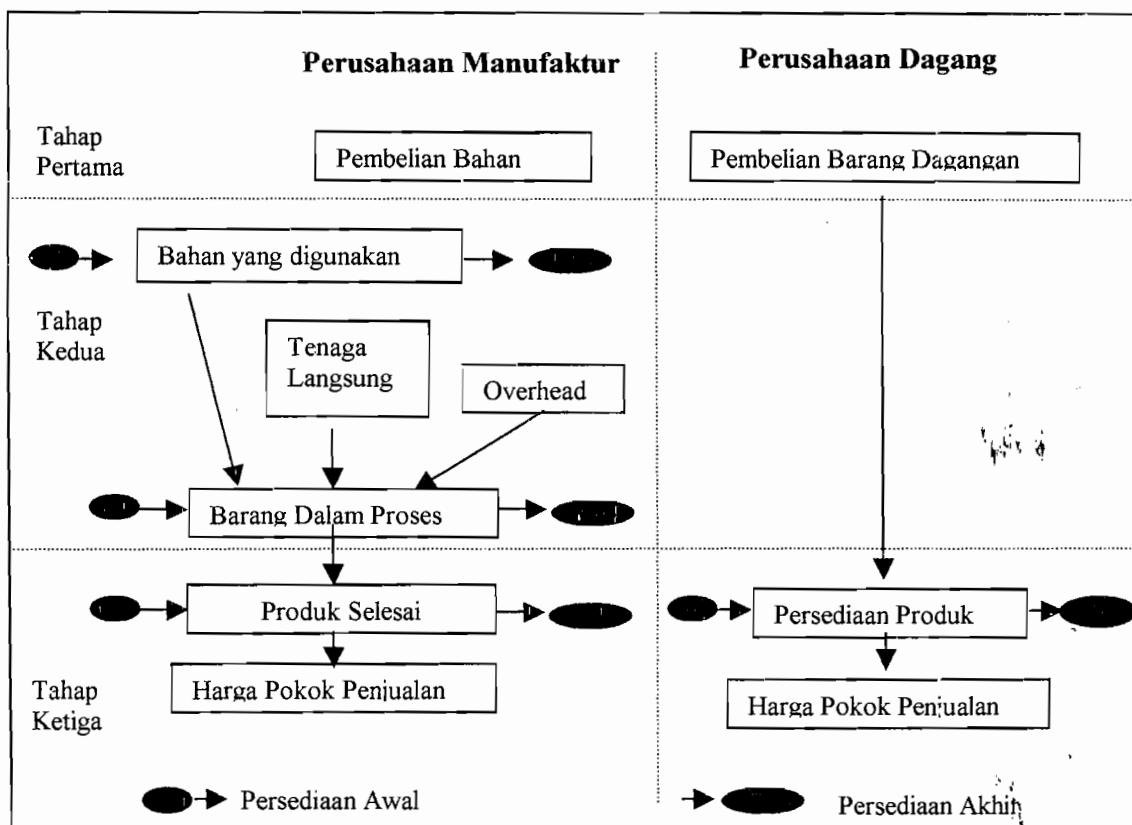
Pada sisi kiri gambar II.1a menunjukkan grafik yang menyajikan aliran biaya dalam perusahaan manufaktur: dari elemen biaya awal (bahan, tenaga langsung, dan *overhead*) ke rekening barang dalam proses sampai pada persediaan produk selesai dan harga pokok penjualan.

Dalam perusahaan dagang, yang ditunjukkan dalam sisi kanan pada gambar II.1a, prosesnya lebih sederhana. Pedagang membeli dan dimasukkan dalam rekening persediaan. Ketika produk terjual, maka biaya tersebut ditransfer dalam rekening harga pokok penjualan. Perusahaan dagang dan

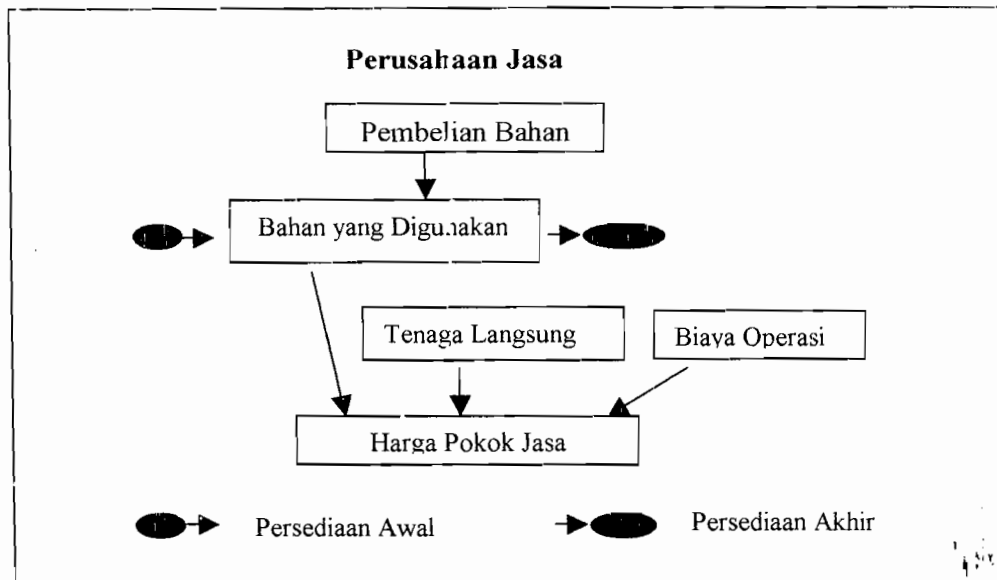
perusahaan manufaktur dalam gambar II.1a ditunjukkan saling bersebelahan untuk menunjukkan perbedaannya: Persediaan dibeli dalam perusahaan dagang, sementara dalam perusahaan manufaktur persediaan dibuat dengan menggunakan bahan, tenaga kerja langsung, dan *overhead* pabrik.

Pada gambar II.1b, untuk perusahaan jasa tidak mempunyai persediaan atau hanya mempunyai persediaan yang sedikit saja. Dalam perusahaan jasa, tidak ada persediaan produk selesai, atau bila ada jumlahnya sangat sedikit dan tidak ada persediaan barang untuk dijual kembali, sehingga biasanya bahan yang dibutuhkan untuk menyediakan jasa hanya sedikit. Bahan, tenaga langsung, dan biaya operasional ditelusuri ke jasa seperti yang diilustrasikan pada gambar II.1b.

Gambar II.1a. Aliran Biaya dalam Perusahaan Manufaktur dan Perusahaan Dagang



Gambar II.1b. Aliran Biaya dalam Perusahaan Jasa



4. Metode Penentuan Harga Jual *Cost Plus Pricing*.

Cost Plus Pricing adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan diatas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Harga jual produk atau jasa dapat ditentukan dengan cara, yaitu harga jual = taksiran biaya penuh + laba yang diharapkan. Dengan demikian ada dua unsur yang diperhitungkan dalam penentuan harga jual ini: taksiran biaya penuh dan laba yang diharapkan. Dalam keadaan normal, harga jual harus dapat menutup biaya penuh dan dapat menghasilkan laba yang diharapkan. Laba yang diharapkan dapat dihitung berdasarkan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa. Taksiran biaya penuh dapat dihitung dua pendekatan (Mulyadi, 1993: 81-83) yaitu:

a. Pendekatan *Full Costing*

Pada pendekatan ini harga jual produk harus mampu menutup biaya penuh yang merupakan jumlah biaya produksi dan non produksi ditambah dengan laba yang diharapkan. Rumus menentukan harga jual:

Harga jual = Biaya produksi + Biaya nonproduksi + Laba yang diharapkan

Harga jual = Biaya produksi + *Markup*

$$\text{Markup} = \frac{\text{Biaya nonproduksi} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Biaya produksi}}$$

$$\text{Markup} = \frac{\text{Biaya nonproduksi} + (\text{ROI} \times \text{Investasi})}{\text{Biaya produksi}}$$

Return yang diinginkan atas aktiva yang ditanamkan (ROI) sebagai berikut:

$$\text{Return On Investment (ROI)} = \frac{\text{Laba}}{\text{Aktiva Operasi}} \times 100 \%$$

Unsur-unsur harga jual sebagai berikut:

Biaya bahan baku	XX	
Biaya tenaga kerja langsung	XX	
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	XX	
Biaya <i>overhead</i> pabrik tetap	XX	
Taksiran total biaya produksi	<u>XX</u>	XX
Biaya administrasi dan umum	XX	
Biaya pemasaran	XX	
Taksiran total biaya nonproduksi	<u>XX</u>	XX
Taksiran biaya penuh		<u>XX</u>

b. Pendekatan *Variable Costing*

Pada pendekatan ini harga jual produk harus dapat menutup biaya penuh yang merupakan jumlah biaya variabel dan biaya tetap ditambah dengan laba yang diharapkan.

Rumus menentukan harga jual:

Harga jual = Biaya variabel + Biaya tetap + Laba yang diharapkan

Harga jual = Biaya variabel + *Markup*

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

$$\text{Markup} = \frac{\text{Biaya tetap} + (\text{ROI} \times \text{Investasi})}{\text{Biaya variabel}}$$

Return yang diinginkan atas aktiva yang ditanamkan (ROI) sebagai berikut:

$$\text{Return On Investment (ROI)} = \frac{\text{Laba}}{\text{Aktiva Operasi}} \times 100 \%$$

Unsur-unsur harga jual sebagai berikut:

Biaya bahan baku	xx	
Biaya tenaga kerja langsung	xx	
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	xx	
Biaya administrasi dan umum variabel	xx	
Biaya pemasaran variabel	<u>xx</u>	
Taksiran total biaya variabel		xx
Biaya administrasi dan umum tetap	xx	
Biaya pemasaran tetap	xx	
Biaya <i>overhead</i> pabrik tetap	<u>xx</u>	
Taksiran total biaya tetap		<u>xx</u>
Taksiran biaya penuh		<u>xx</u>

Untuk memperkirakan berapa laba wajar yang diharapkan, manajer dalam menentukan harga jual perlu mempertimbangkan:

- Cost of Capital*, merupakan biaya yang dikeluarkan untuk investasi yang dikeluarkan oleh perusahaan. Besarnya sangat dipengaruhi oleh sumber aktiva yang ditanamkan dalam perusahaan.

- b. Resiko bisnis, semakin besar resiko bisnis yang dihadapi oleh perusahaan semakin besar pulapersentase yang ditambahkan pada *cost of capital* dalam memperhitungkan laba yang diharapkan.
- c. Besarnya *capital employed*, jumlah investasi yang ditanamkan untuk memproduksi dan memasarkan produk atau jasa.

Rumus Perhitungan Harga Jual per Unit

Jika biaya dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, baik dalam pendekatan *full costing* maupun *variable costing*, biaya penuh masa yang akan datang dibagi menjadi dua: biaya yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk dan biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk. Dalam penentuan harga jual, taksiran biaya penuh yang secara langsung berhubungan dengan volume produk dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan taksiran biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk ditambahkan kepada laba yang diharapkan untuk kepentingan penghitungan persentase *markup*.

Rumus perhitungan harga jual atas biaya secara umum dapat dinyatakan dalam persamaan berikut:

$$\text{Harga Jual per Unit} = \text{Biaya yang Berhubungan Langsung dengan Volume (per unit)} + \text{Persentase Markup}$$

Persentase *markup* dihitung dengan rumus:

$$\text{Persentase markup} = \frac{\text{Laba yang Diharapkan} + \text{Biaya yang Tidak Dipengaruhi Langsung oleh Volume Produk}}{\text{Biaya yang Dipengaruhi Langsung oleh Volume Produk}}$$

Terdapat perbedaan konsep langsung dan tidak langsungnya biaya dengan volume antara metode *full costing* dengan metode *variable costing*. Konsep biaya yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk menurut metode *full costing* adalah biaya produksi, sedangkan menurut metode *variable costing* adalah biaya variabel. Konsep biaya yang tidak dipengaruhi secara langsung oleh volume produk menurut metode *full costing* adalah biaya nonproduksi, sedangkan menurut metode *variable costing* adalah biaya tetap.

Penetapan harga dengan metode *markup* ini digunakan dengan beberapa alasan (Kotler, 1992: 133)

- a. Kebanyakan penjual dapat lebih tahu dengan pasti mengenai biaya daripada mengenai permintaan. Dengan mengaitkan harga pada biaya, mereka menyederhanakan proses penetapan harga jual mereka sendiri karena tidak perlu sering mengadakan penyesuaian terhadap perubahan-perubahan jumlah permintaan.
- b. Jika semua perusahaan dalam industri barang dan jasa menggunakan *markup* maka harga-harga jual akan sama tingginya sehingga persaingan harga bisa diperkecil. Persaingan harga ini akan terjadi bila dalam penetapan harga jual, setiap perusahaan melibatkan unsur fluktuasi dari jumlah permintaan.
- c. Kebanyakan orang merasa penetapan harga dengan cara *markup* ini lebih adil bagi pembeli maupun bagi penjual. Penjual tidak mengambil manfaat ekstra pada saat permintaan mengalami peningkatan, walau demikian penjual telah memperoleh keuntungan yang memadai.

BAB III

METODA PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penulis bersifat studi kasus yaitu penelitian tentang obyek tertentu, data yang diperoleh kemudian diolah dan dievaluasi selanjutnya ditarik menjadi suatu kesimpulan. Kesimpulan yang ditarik hanya berlaku di perusahaan yang bersangkutan untuk variabel yang diteliti.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada PO. Safari Dharma Raya Temanggung dan dilaksanakan pada bulan Juli sampai Agustus 2004.

C. Subyek dan Obyek Penelitian

a. Subyek Penelitian

Pihak-pihak yang berhubungan dalam penentuan tarif jasa bus (pimpinan, bagian keuangan, bagian personalia, bagian operasional, dan bagian pemasaran).

b. Obyek penelitian

Biaya-biaya yang berhubungan dengan penentuan tarif jasa bus.



D. Data Yang Diperlukan

1. Gambaran umum perusahaan.
2. Persentase laba yang diharapkan.
3. Biaya-biaya yang menjadi dasar penentuan tarif jasa (harga tiket) bus.
4. Tarif jasa (harga tiket) bus.
5. Data atau informasi lain yang berhubungan dengan penentuan tarif jasa (harga tiket) bus.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan secara langsung dengan karyawan bagian umum dan keuangan yang berhubungan dengan penelitian sehingga dapat diperoleh keterangan dan data-data yang lengkap dan akurat sehubungan dengan masalah yang akan diteliti.

2. Observasi atau Pengamatan

Observasi dilakukan dengan cara mengadakan pengamatan langsung pada obyek yang akan diteliti.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah meneliti dan menyalin catatan-catatan yang ada terutama yang berkaitan dengan data yang dibutuhkan untuk memecahkan permasalahan yang ada

diharapkan untuk tahun 1999, maka ROI tahun 1998 dikalikan investasi yang ditanamkan pada tahun 1999. ROI tahun 1998 diperoleh dari laba tahun 1998 dibagi dengan aktiva operasi tahun 1998.

2) *Markup* dapat dihitung dengan cara:

$$\text{Markup} = \% \text{ markup} \times \text{Biaya langsung}$$

3) Tarif jasa bus per tiket dihitung dengan cara:

$$\text{Tarif jasa bus per tiket} = \frac{\text{Biaya langsung} + \text{Markup}}{\text{Volume penjualan}}$$

3. Membandingkan besarnya tarif jasa bus yang berlaku di perusahaan dengan besarnya tarif jasa bus menurut kajian teori. Perbandingan ini dilakukan dengan uji statistik yaitu uji beda mean, dengan sampel kecil (<30).

Adapun langkah-langkahnya sebagai berikut:

a. Menentukan Hipotesa Nol (H_0) dan Hipotesa Alternatif (H_a)

$H_0 : \mu_1 = \mu_2$ = Tidak ada perbedaan yang signifikan antara tarif jasa bus menurut PO Safari Dharma Raya dengan tarif jasa bus menurut kajian teori.

$H_a : \mu_1 \neq \mu_2$ = Ada perbedaan yang signifikan antara tarif jasa bus menurut PO Safari Dharma Raya dengan tarif jasa bus menurut kajian teori.

Dimana: μ_1 = Rata-rata tarif jasa bus menurut perusahaan

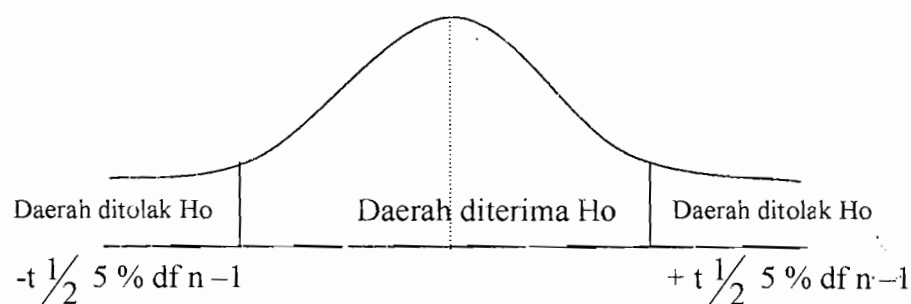
μ_2 = Rata-rata tarif jasa bus menurut teori

b. Menentukan *level of significance* (α) = 5 %

c. Kriteria pengujian (*rule of the test*) :

Ho diterima jika : $-t_{\frac{1}{2} 5\% \text{ df } n-1} \leq t \leq + t_{\frac{1}{2} 5\% \text{ df } n-1}$

Ho ditolak jika : $t < -t_{\frac{1}{2} 5\% \text{ df } n-1}$ atau $t > + t_{\frac{1}{2} 5\% \text{ df } n-1}$



d. Menghitung nilai t dengan rumus :

$$t = \frac{D}{Sd/\sqrt{n}}$$

Dimana: $D = x_1 - x_2$

$$D = \frac{D}{n}$$

$$Sd = \sqrt{\frac{(D - \bar{D})^2}{n - 1}}$$

Dimana:

\bar{D} = angka rata-rata D

x_1 = mean tarif jasa bus PO. Safari Dharma Raya

x_2 = mean tarif jasa bus menurut teori

Sd = deviasi standar dari nilai D

n = banyaknya tahun (n = 5)

- e. Membuat keputusan menerima atau menolak H_0

H_0 diterima jika : $-t_{\frac{1}{2} \ 5 \% \ df \ n - 1} \leq t \leq + t_{\frac{1}{2} \ 5 \% \ df \ n - 1}$. Berarti tidak ada perbedaan yang signifikan antara tarif jasa bus menurut perusahaan dengan kajian teori.

H_0 ditolak jika : $t < -t_{\frac{1}{2} \ 5 \% \ df \ n - 1}$ atau $t > + t_{\frac{1}{2} \ 5 \% \ df \ n - 1}$.

Berarti ada perbedaan yang signifikan antara tarif jasa bus menurut perusahaan dengan kajian teori.

- f. Membuat kesimpulan ada atau tidak ada perbedaan yang signifikan antara besarnya tarif jasa bus di perusahaan dengan kajian teori.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan.

P.O Safari Dharma Raya berdiri pada tahun 1973 merupakan perusahaan keluarga yang menyediakan jasa transportasi bus siang dan truck. P.O Safari Dharma Raya didirikan dengan modal awal Rp.37.000.000,00, trayek bus pada awalnya adalah jurusan Temanggung-Ngadirejo. Pada tahun 1974 P.O Safari Dharma Raya mulai melayani bus malam dengan trayek jurusan Yogyakarta – Surabaya-Malang dan Yogyakarta-Jakarta, dengan jumlah armada masing – masing 4 buah bus. Sampai dengan tahun 1980 pimpinan perusahaan dipegang oleh bukan dari keluarga.

Tahun 1981 status perusahaan berubah menjadi P.T yaitu dengan nama Safari Dharma Raya. Pada tahun yang sama perusahaan menambah armada bus kelas ekonomi sebanyak 4 buah untuk trayek Yogyakarta-Jakarta. Karena jalur tersebut merupakan jalur yang sangat potensial konsumennya, sehingga sampai saat ini untuk trayek Yogyakarta-Jakarta dilayani dengan armada bus kelas ekonomi sebanyak 12 bus. Pada tahun 1985 P.O Safari Dharma Raya juga mulai membuka trayek Yogyakarta-Denpasar dengan jumlah armada sebanyak 4 buah bus kelas ekonomi dan pada saat itu P.O Safari Dharma Raya juga mulai membuka kelas eksekutif untuk jurusan Yogyakarta-Jakarta sebanyak 2 buah bus.

Dalam perkembangannya armada bus P.O Safari Dharma Raya dengan kelas *executive* mulai banyak diminati oleh konsumen karena dalam kelas ini pelayanan yang disajikan oleh kru bus sangat istimewa sekali, sehingga konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan kepada mereka selama menggunakan jasa transportasi bus P.O Safari Dharma Raya. Kemudian P.O Safari Dharma Raya juga mulai mencoba kelas atau pelayanan baru dengan fasilitas yang lebih baik dari sebelumnya dengan membuka kelas *super executive* untuk jurusan Yogyakarta-Jakarta dengan armada sebanyak 4 buah bus ditambah dengan 2 buah bus lagi untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang semakin meningkat. P.O Safari Dharma Raya juga tertarik untuk membuka trayek Yogyakarta-Mataram, untuk itu maka perusahaan menjalankan 6 buah bus kelas *executive* dan *super executive* untuk melayani trayek tersebut.

P.O Safari Dharma Raya juga mengalami Perkembangan yang cukup besar dimana sekarang ini jumlah armada yang dimiliki oleh perusahaan sebanyak 40 unit bus, maka perusahaan perlu membuka cabang-cabang yang merupakan perwakilan perusahaan. Adapun tugas-tugas dari cabang perusahaan itu adalah bertanggung jawab menyelenggarakan kegiatan usahanya layaknya kantor pusat.

Didirikannya perusahaan tersebut disamping untuk mencari keuntungan juga untuk memenuhi kebutuhan akan alat transportasi yang dalam kenyataannya sekarang ini semakin sangat penting bagi masyarakat atau konsumen Masyarakat saat ini memandang bahwa sarana angkutan yang begitu relatif

murah akan memberikan manfaat yang cukup besar bagi masyarakat pada umumnya.

B. Lokasi Perusahaan

Sejak berdiri, P.O Safari Dharma Raya berkantor pusat di Jalan Diponegoro 25 Temanggung, Jawa Tengah. Tempat ini dijadikan pusat administrasi perusahaan dan sebagai pusat pengendalian usaha secara keseluruhan.

Di Yogyakarta, P.O Safari Dharma Raya memiliki kantor perwakilan yang dijadikan sebagai pusat pemasaran untuk wilayah Yogyakarta dan sekitarnya. Perwakilan yang ada tidak disubkontrakkan kepada pihak lain melainkan menjadi bagian dari perusahaan sehingga berada dibawah kendali kantor pusat. Letaknya di Jalar P.Mangkubumi 70 Yogyakarta. Tempat ini dipilih karena letaknya yang strategis, yaitu terletak dipusat kota dan pada persimpangan jalan yang cukup ramai. Selain kantor pemasaran, perusahaan mempunyai garasi sebagai tempat penampungan bus dan untuk kegiatan bengkel yang terletak di Jalan Pakel Yogyakarta.

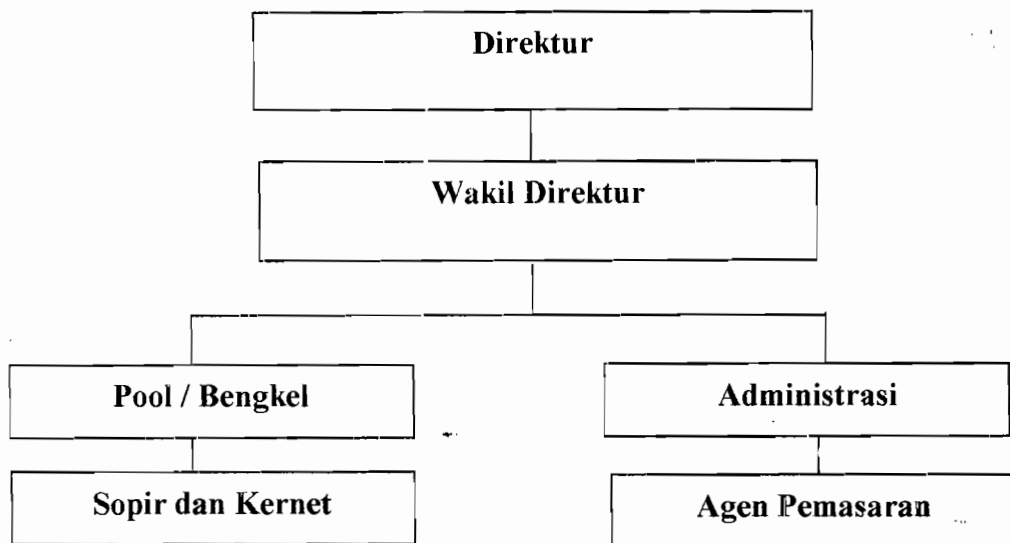
C. Struktur Organisasi.

Struktur organisasi yang digunakan oleh P.O Safari Dharma Raya Pusat adalah menggunakan struktur organisasi garis, karena struktur organisasi ini menunjukkan adanya lalu lintas wewenang yang mengalir dari atas ke bawah (*Top down Management*) dan lalu lintas tanggung jawab dari bawahan ke atas (*Bottom*

Up Management). Selain itu masing-masing bagian bertanggung jawab pada satu atasan dan atasan inipun bertanggung jawab pada atasan yang lebih tinggi.

Adapun struktur organisasi dari P.O Safari Dharma Raya Pusat adalah sebagai berikut :

Gambar IV.1
Struktur Organisasi P.O Safari Dharma Raya



Sumber : P.O Safari Dharma Raya Pusat

Adapun tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian dalam struktur organisasi P.O Safari Dharma Raya Pusat adalah sebagai berikut :

1. **Direktur**

Bertindak sebagai pimpinan tertinggi dalam menjalankan usahanya. Direktur mempunyai tugas untuk mengkoordinir dan mengawasi segala aktifitas perusahaan serta menjalin hubungan koordinatif dengan pihak eksternal perusahaan misalnya tiket, pihak pemasok, relasi, pihak bank, selain

itu direktur juga bertugas untuk menentukan kebijaksanaan perusahaan serta bertanggung jawab penuh atas maju mundur dan berkembangnya perusahaan.

2. Wakil Direktur.

Wakil direktur mempunyai tugas untuk mewakili direktur jika direktur berhalangan di dalam pekerjaannya, selain itu wakil direktur juga bertugas untuk mewakili keputusan penting perusahaan dengan persetujuan direktur, bertanggung jawab atas pengendalian keuangan dan pengawasan perusahaan dan mengurus pajak serta penyempurnaan pengelolaan perusahaan.

3. Pool atau Bengkel.

Pool atau bengkel mempunyai tugas untuk bertanggung jawab atas kelangsungan, kelancaran pemeliharaan, perawatan dan memperbaiki bagian – bagian bus yang membutuhkan perbaikan atau perawatan.

4. Sopir dan Kernet.

Sopir dan kernet bertanggung jawab atas keselamatan penumpang dan kendaraannya. Sopir wajib datang sebelum jam kerja untuk mengadakan persiapan, memeriksa surat-surat kendaraan seperti SIM, STNK, selain itu juga mengadakan laporan keadaan bus setelah beroperasi.

Kernet bertugas melakukan pemeriksaan terhadap kesiapan kendaraan meliputi ban, oli, minyak rem, mesin, AC dan bagian lain yang perlu diperiksa.

5. Administrasi.

Bagian ini bertugas melakukan pencatatan meliputi administrasi kepegawaian, mengadakan korespondensi surat keluar masuk serta membuat laporan ke DLLAJR dan menginventaris alat-alat perusahaan.

6. Agen Pemasaran.

Bagian ini bertanggung jawab dalam melaksanakan tugas yang berkaitan dengan pemasaran. Tugas tersebut antara lain melaksanakan penjualan tiket kepada para konsumen.

D. Personalia

PO. Safari Dharma Raya karyawannya berjumlah 220 orang terdiri dari 30 bagian bengkel, 181 orang bagian kru dan 9 orang bagian administrasi. Dalam penetapan lama atau waktu bekerja masing-masing bagian tidak sama. Bagian bengkel dan pool bekerja dari jam 08.00 sampai dengan jam 16.30. Bagian pembukuan administrasi dari jam 08.00 sampai dengan jam 16.00. Bagian penjualan bekerja dari jam 09.00 sampai dengan jam 18.00. Sedangkan untuk pengemudi dan kernet waktu bekerja disesuaikan dengan jadwal perjalanan bus dan satu jam sebelum bus berangkat mereka harus sudah siap di garasi.

Demikian pula dengan sistem pengupahan atau gaji yang diberikan untuk masing-masing bagian tidak sama. Karyawan tetap diberikan gaji perbulan, yaitu setiap tanggal 5 bulan berikutnya. Karyawan bengkel atau harian lepas diberikan setiap hari Sabtu. Pengemudi dan kernet menerima gaji setiap hari Rabu. Besarnya upah diberikan atas dasar UMR sesuai dengan peraturan yang telah

ditetapkan oleh pemerintah. Kenaikan upah diberikan perusahaan kepada setiap karyawan sesuai dengan prestasi atau kecakapan kerja yang berhasil mereka capai.

E. Pemasaran

Di dalam menetapkan harga tiket, PO Safari Dharna Raya mendasarkan pada tarif yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Selain itu, untuk fasilitas tambahan yang diberikan perusahaan kepada konsumen, perusahaan berhak mengenakan tambahan biaya yang dimasukkan langsung ke dalam harga tiket yang dijual kepada konsumen.

Seperti perusahaan lain pada umumnya, sebagai upaya perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan dan memperkenalkan produk barunya, maka perusahaan melakukan kegiatan promosi. Kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan adalah melalui media radio, selebaran-selebaran, spanduk, *sponsorship*, dan pemberian hadiah. Dalam melakukan kegiatan promosinya perusahaan tidak menetapkan anggaran khusus dan waktu yang pasti.

F. Atribut Fisik Bus Malam Safari Dharma Raya

Sebagai salah satu usaha untuk memenangkan persaingan yang terjadi, maka selain memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya kepada para konsumen, perusahaan juga menyediakan berbagai atribut fisik yang dimaksudkan untuk memberikan kenyamanan yang lebih baik agar konsumen merasa puas. Atribut fisik tersebut antara lain terdiri dari kualitas tempat duduk, penggunaan AC,

jumlah armada, jumlah agen penjualan tiket, ekstra makan malam serta fasilitas video dan toilet.

1. Kualitas tempat duduk

Tempat duduk yang disediakan perusahaan merupakan tempat duduk yang dilengkapi dengan fasilitas *reclining seat* dan *foot rest*. *Reclining seat* dimaksudkan agar penumpang dapat mengatur kemiringan kursi pada posisi yang diinginkannya. Fasilitas *foot rest* dapat digunakan sebagai pijakan kaki yang dapat diatur tinggi rendahnya. Dengan adanya fasilitas ini diharapkan penumpang tetap merasa nyaman meskipun harus duduk dalam waktu yang lama. Jumlah tempat duduk yang ada dapat dibedakan menurut kelas *executive* dan *super executive*. Untuk kelas *executive* berjumlah 26 tempat duduk yang terbagi menjadi 13 pasang dengan komposisi (2-2), yaitu 7 pasang dilajur kiri dan 6 pasang dilajur kanan. Sedangkan kelas *super executive* berjumlah 20 tempat duduk yang terbagi dengan komposisi (1-2), yaitu 6 buah kursi tunggal disebelah kiri dan 6 pasang disebelah kanan serta 1 pasang dibelakang.

2. Penggunaan A/C

Untuk memberikan kesejukan pada ruang bus, seluruh armada yang ada dilengkapi dengan fasilitas A/C merk Nippon Denso. Agar udara sejuk yang dihasilkan A/C dapat dinikmati seluruh penumpang, maka penyaluran udara dari A/C tersebut dengan menggunakan panel-panel yang diletakkan dibagian atas dari masing-masing kursi.

3. Jumlah armada

Armada yang digunakan untuk melayani jurusan Jakarta-Temanggung-Yogyakarta setiap harinya berjumlah 14 buah bus yang terdiri dari kelas *executive* sebanyak 8 buah, kelas ekonomi sebanyak 2 buah, dan kelas *super executive* sebanyak 4 buah. Untuk jurusan Solo-Semarang-Jakarta berjumlah 2 buah bus kelas ekonomi. Untuk jurusan Temanggung-Yogyakarta-Denpasar berjumlah 14 buah bus yang terdiri dari 10 buah bus kelas *executive* dan 4 buah bus kelas *super executive*. Untuk jurusan Temanggung-Yogyakarta-Solo-Mataram berjumlah 6 buah bus kelas *executive*, sedangkan untuk jurusan Temanggung-Surabaya-Malang berjumlah 4 buah bus kelas *executive*. Pada saat permintaan meningkat terutama pada hari-hari libur, perusahaan akan menambah jumlah armadanya

4. Jumlah agen penjualan tiket

Jumlah agen penjualan tiket yang dimiliki di kota Yogyakarta berjumlah 5 buah yang terletak di beberapa lokasi, yaitu Citra Buana (Jl. Magelang 41, Jl. Diponegoro 113, Jl. P.Mangkubumi 111, Jl. P.Mangkubumi 110, Terminal Umbul Harjo B3). Pada agen-agen ini konsumen dapat memesan dan membeli tiket bus dengan harga yang telah ditetapkan perusahaan.

5. Makan malam

Sebagai usaha untuk memberikan pelayanan yang lebih baik, maka perusahaan memberikan ekstra makan malam kepada para penumpang. Makan malam yang diberikan dapat dinikmati di rumah makan yang telah

ditunjuk perusahaan. Untuk mendapatkan makan malam ini, setiap penumpang dari kelas *executive* maupun *super executive* akan mendapatkan kupon makan malam pada saat mereka membeli tiket.

6 Video

Untuk memberikan hiburan kepada para penumpang selama dalam perjalanan maka perusahaan menyediakan fasilitas video.

7. Toilet

Fasilitas toilet diberikan untuk keperluan buang air kecil, cuci tangan, atau membasuh muka, dan tidak dibenarkan membuang air besar.

komposisi. Berikut adalah data armada bus yang digunakan sebagai objek penelitian :

1. Merk dan Tipe : Mercedes Benz 1518/60
2. Tahun Pembuatan : 1998
3. Harga Perolehan : Rp 684.750.000,00
4. Nilai Residu : Rp 68.475.000,00
5. Umur Ekonomis : 6 Tahun
6. Bahan Bakar : Solar
7. Jarak Yogya-Denpasar : 827 Km
8. Susunan Tempat Duduk : 2 : 2
9. Jumlah Tempat Duduk : 26

Berikut ini volume penjualan tiket bus kelas *executive* jurusan Yogyakarta-Denpasar PO. Safari Dharma Raya tahun 1999-2003:

Tabel V.1
Volume Penjualan Tiket Bus
Kelas *Executive* Jurusan Yogyakarta-Denpasar
Tahun 1999-2003

Tahun	Jumlah Tiket Terjual (lembar)
1999	6.713
2000	6.751
2001	6.785
2002	6.636
2003	5.905

Sumber: PO. Safari Dharma Raya

Tabel V.2
Tarif Tahun 1999-2003 Kelas *Executive* Jurusan Yogyakarta-Denpasar
P.O Safari Dharma Raya

Kelas	Fasilitas	Tarif 1999 (Rp)	Tarif 2000 (Rp)	Tarif 2001 (Rp)	Tarif 2002 (Rp)	Tarif 2003 (Rp)
Executive	Toilet, AC, Recleaning Sheet, TV, Video	62.000	75.000	95.000	115.000	140.000

Sumber : PO. Safari Dharma Raya

PO. Safari Dharma Raya dalam menentukan tarif jasa bus pada kelas *Executive* Yogyakarta-Denpasar menempuh langkah-langkah sebagai berikut:

1. Membuat anggaran biaya tarif jasa bus kelas *executive* jurusan Yogyakarta-Denpasar.

Tabel V.3
Biaya Operasional dan Standar Aktivitas
Kelas *Executive* Jurusan Yogyakarta-Denpasar

No	Elemen Biaya	Standar Aktivitas
1	Bahan Bakar Solar	320 liter solar sekali jalan
2	Honor sopir bus	Sekali jalan untuk 2 sopir
3	Honor Kondektur	Sekali jalan untuk 1 kondektur
4	Retribusi terminal	Sekali jalan
5	Penyebrangan	Sekali jalan
6	Oli gardan	Sekali penggantian sebanyak 10 liter dan dalam setahun penggantian sebanyak 12 kali
7	Oli Mesin	Sekali penggantian sebanyak 17 liter dan dalam setahun penggantian sebanyak 18 kali
8	Oli <i>Versneling</i>	Sekali penggantian sebanyak 8 liter dan dalam setahun penggantian sebanyak 14 kali
9	Oli Rem	Sekali penggantian sebanyak 1 liter dan dalam setahun penggantian sebanyak 24 kali
10	<i>Service</i> dan suku cadang	Setiap sebulan sekali
11	Ban	Setiap 3 bulan sekali sebanyak 6 ban
12	Asuransi Jasa Raharja	Sekali Jalan
13	Kir	Setiap 6 bulan sekali
14	Makan dan snack	Setiap jalan makan 1 kali dan snack 1 kali
15	Perpanjangan STNK	Setiap setahun sekali
16	Depresiasi kendaraan	Menggunakan garis lurus dengan nilai residu

Sumber : P.O Safari Dharma Raya

Tabel V.4
Pengeluaran per Satuan Biaya Operasional
Kelas *Executive* Jurusan Yogyakarta-Denpasar
Tahun 1999-2003

No	Elemen Biaya	1999 (Rp)	2000 (Rp)	2001 (Rp)	2002 (Rp)	2003 (Rp)
1	Bahan Bakar Solar/lt	550	900	1.465	1.650	1.650
2	Honor Sopir/org	40.000	55.000	70.000	85.000	90.000
3	Honor Kondektur/org	15.000	20.000	30.000	40.000	45.000
4	Retribusi Terminal/rit	15.000	20.000	25.000	30.000	35.000
5	Penyebrangan/rit	115.000	130.000	134.000	159.000	165.000
6	Oli Gardan/lt	8.500	9.000	10.000	11.000	12.500
7	Oli Mesin/lt	7.000	8.500	11.000	13.000	16.000
8	Oli Versneling/lt	7.500	9.000	10.000	11.000	13.000
9	Oli Rem/lt	7.000	8.000	8.500	9.000	10.500
10	Service dan Suku Cadang/bln	2.550.000	3.125.000	4.750.000	6.950.000	8.675.000
11	Ban/3 bln	925.000	1.050.000	1.250.000	1.500.000	1.650.000
12	Asr. Jasa Raharja/rit	15.000	20.000	25.000	30.000	35.000
13	Kir Kendaraan/6 bln	35.000	50.000	60.000	75.000	95.000
14	Service Makan dan Snack/org	5.000	6.000	7.000	10.000	12.000
15	Perpanjangan STNK/th	940.000	1.060.000	1.200.000	1.360.000	1.500.000
16	Depresiasi kendaraan /th	102.712.500	102.712.500	102.712.500	102.712.500	102.712.500

Sumber : P.O Safari Dharma Raya

4. Menentukan tarif jasa bus per tiket

Tabel V.8
Tarif Jasa Bus Kelas *Executive*
Jurusan Yogyakarta-Denpasar per Tiket

Tahun	Tarif Jasa Bus per Tahun (Rp) (1)	Volume Penjualan Tiket (lembar) (2)	Tarif Jasa Bus per Tiket (Rp) (3) = (1) : (2)	Pembulatan (Rp)
1999	416.263.250	6.713	62.008,52	62.000
2000	506.357.150	6.751	75.004,76	75.000
2001	644.530.250	6.785	94.993,40	95.000
2002	763.160.450	6.636	115.003,03	115.000
2003	826.709.650	5.905	140.001,34	140.000

B. Penentuan Tarif Jasa Bus Kelas *Executive* Jurusan Yogyakarta-Denpasar pada PO Safari Dharma Raya dengan Metode *Cost Plus Pricing* dengan Pendekatan *Full Costing*

Penelitian yang dilakukan ini menggunakan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*, yang mana di dalam metode ini tercermin semua biaya yang digunakan untuk menghasilkan produk. Dalam pendekatan ini penulis memakai biaya yang termasuk dalam penggolongan biaya sesuai dengan objek atau pusat biaya yang dibiayai, sehingga akan menghasilkan pembebanan biaya yang lebih teliti dan adil kepada setiap objek atau pusat biaya. Atas dasar objek atau pusat biaya yang dibiayai, maka biaya ini terbagi dua yaitu biaya langsung dan tidak langsung.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis diperoleh data-data sebagai berikut :

Tabel V.9
Persentase Alokasi Biaya Tidak Langsung Kelas *Executive*
Jurusan Yogyakarta-Denpasar

Tahun	Jumlah keseluruhan tiket terjual (lembar) (1)	Jumlah tiket terjual kelas <i>executive</i> Yk-Dpsr (lembar) (2)	Persentase alokasi biaya tidak langsung (3) = (2) : (1) x 100%
1999	150.880	6.713	4,45 %
2000	150.941	6.751	4,47 %
2001	150.069	6.785	4,52 %
2002	149.374	6.636	4,44 %
2003	149.270	5.905	3,96 %

Sumber : Data perusahaan yang diolah

Dengan demikian besarnya biaya pemasaran, biaya biaya listrik, telepon, dan air, dan biaya administrasi dan umum adalah sebagai berikut:

1. Biaya pemasaran

Biaya pemasaran meliputi biaya komisi agen dan biaya promosi.

Tabel V.10
Alokasi Biaya Komisi Agen Pemasaran Kelas *Executive*
Jurusan Yogyakarta-Denpasar

Tahun	Komisi agen per tiket yang terjual (Rp) (1)	Tiket yang terjual (lembar) (2)	Biaya komisi agen pemasaran (Rp) (3) = (1) x (2)
1999	1.000	6.713	6.713.000
2000	1.500	6.751	10.126.500
2001	2.000	6.785	13.570.000
2002	2.500	6.636	16.590.000
2003	3.000	5.905	17.715.000

Sumber: Data perusahaan yang diolah

Tabel V.4
Pengeluaran per Satuan Biaya Operasional
Kelas *Executive* Jurusan Yogyakarta-Denpasar
Tahun 1999-2003

No	Elemen Biaya	1999 (Rp)	2000 (Rp)	2001 (Rp)	2002 (Rp)	2003 (Rp)
1	Bahan Bakar Solar/lt	550	900	1.465	1.650	1.650
2	Honor Sopir/org	40.000	55.000	70.000	85.000	90.000
3	Honor Kondaktur/org	15.000	20.000	30.000	40.000	45.000
4	Retribusi Terminal/rit	15.000	20.000	25.000	30.000	35.000
5	Penyebrangan/rit	115.000	130.000	134.000	159.000	165.000
6	Oli Gardan/lt	8.500	9.000	10.000	11.000	12.500
7	Oli Mesin/lt	7.000	8.500	11.000	13.000	16.000
8	Oli Versneling/lt	7.500	9.000	10.000	11.000	13.000
9	Oli Rem/lt	7.000	8.000	8.500	9.000	10.500
10	Service dan Suku Cadang/bln	2.550.000	3.125.000	4.750.000	6.950.000	8.675.000
11	Ban/3 bln	925.000	1.050.000	1.250.000	1.500.000	1.650.000
12	Asr. Jasa Raharja/rit	15.000	20.000	25.000	30.000	35.000
13	Kir Kendaraan/6 bln	35.000	50.000	60.000	75.000	95.000
14	Service Makan dan Snack/org	5.000	6.000	7.000	10.000	12.000
15	Perpanjangan STNK/th	940.000	1.060.000	1.200.000	1.360.000	1.500.000
16	Depresiasi kendaraan /th	102.712.500	102.712.500	102.712.500	102.712.500	102.712.500

Sumber : P.O Safari Dharma Raya

Tabel V.5
Perhitungan Pengeluaran per Elemen Total Biaya Operasional
Kelas *Executive* Jurusan Yogyakarta-Denpasar
Tahun 1999-2003

No	Elemen Biaya	1999 (Rp)	2000 (Rp)	2001 (Rp)	2002 (Rp)	2003 (Rp)
1	Bahan Bakar Solar	52.800.000	86.400.000	140.640.000	158.400.000	158.400.000
2	Honor Sopir	24.000.000	33.000.000	42.000.000	51.000.000	54.000.000
3	Honor Kondektur	4.500.000	6.000.000	9.000.000	12.000.000	13.500.000
4	Retribusi Terminal	4.500.000	6.000.000	7.500.000	9.000.000	10.500.000
5	Penyeberangan	34.500.000	39.000.000	40.200.000	47.970.000	49.500.000
6	Oli Gardan	1.020.000	1.080.000	1.200.000	1.320.000	1.500.000
7	Oli Mesin	2.142.000	2.601.000	3.366.000	3.978.000	4.896.000
8	Oli Versneling	1.050.000	1.260.000	1.400.000	1.540.000	1.960.000
9	Oli Rem	168.000	192.000	204.000	216.000	252.000
10	Service dan Suku Cadang	30.600.000	37.500.000	57.000.000	83.400.000	104.100.000
11	Ban	22.200.000	25.200.000	30.000.000	36.000.000	39.600.000
12	Asuransi Jasa Raharja	4.500.000	6.000.000	7.500.000	9.000.000	10.500.000
13	Kir Kendaraan	70.000	100.000	120.000	150.000	190.000
14	Service Makan dan Snack	34.500.000	41.400.000	51.750.000	69.000.000	82.800.000
15	Perpanjangan STNK	940.000	1.060.000	1.200.000	1.360.000	1.520.000
16	Depresiasi kendaraan	102.712.500	102.712.500	102.712.500	102.712.500	102.712.500
	Total Biaya	320.202.500	389.505.500	495.792.500	587.046.500	635.930.500

Sumber PO. Safari Dharma Raya

Perincian perhitungan pengeluaran per elemen total biaya operasional kelas *executive* jurusan Yogyakarta-Denpasar dapat dilihat pada lampiran I.

2. Menentukan laba yang diharapkan

Tabel V.6
Laba Yang Diharapkan

Tahun	Total Biaya (Rp) (1)	% <i>markup</i> (2)	Laba Yang Diharapkan (Rp) (3) = (1) x (2)
1999	320.202.500	30 %	96.060.750
2000	389.505.500	30 %	116.851.650
2001	495.792.500	30 %	148.737.750
2002	587.046.500	30 %	176.113.950
2003	635.930.500	30 %	190.779.150

Ket: *Markup* sebesar 30 % digunakan untuk menutup biaya komisi agen penjualan, biaya promosi, biaya listrik, air dan telepon, biaya administrasi dan umum dan laba yang diharapkan.

3. Menentukan tarif jasa bus per tahun

Tabel V.7
Tarif Jasa Bus Kelas *Executive*
Jurusan Yogyakarta-Denpasar per Tahun

Tahun	Total Biaya (Rp) (1)	Laba Yang Diharapkan (Rp) (2)	Tarif Jasa per Tahun (Rp) (3) = (1) + (2)
1999	320.202.500	96.060.750	416.263.250
2000	389.505.500	116.851.650	506.357.150
2001	495.792.500	148.737.750	644.530.250
2002	587.046.500	176.113.950	763.160.450
2003	635.930.500	190.779.150	826.709.650

4. Menentukan tarif jasa bus per tiket

Tabel V.8
Tarif Jasa Bus Kelas *Executive*
Jurusan Yogyakarta-Denpasar per Tiket

Tahun	Tarif Jasa Bus per Tahun (Rp) (1)	Volume Penjualan Tiket (lembar) (2)	Tarif Jasa Bus per Tiket (Rp) (3) = (1) : (2)	Pembulatan (Rp)
1999	416.263.250	6.713	62.008,52	62.000
2000	506.357.150	6.751	75.004,76	75.000
2001	644.530.250	6.785	94.993,40	95.000
2002	763.160.450	6.636	115.003,03	115.000
2003	826.709.650	5.905	140.001,34	140.000

B. Penentuan Tarif Jasa Bus Kelas *Executive* Jurusan Yogyakarta-Denpasar pada PO Safari Dharma Raya dengan Metode *Cost Plus Pricing* dengan Pendekatan *Full Costing*

Penelitian yang dilakukan ini menggunakan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*, yang mana di dalam metode ini tercermin semua biaya yang digunakan untuk menghasilkan produk. Dalam pendekatan ini penulis memakai biaya yang termasuk dalam penggolongan biaya sesuai dengan objek atau pusat biaya yang dibiayai, sehingga akan menghasilkan pembebanan biaya yang lebih teliti dan adil kepada setiap objek atau pusat biaya. Atas dasar objek atau pusat biaya yang dibiayai, maka biaya ini terbagi dua yaitu biaya langsung dan tidak langsung.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis diperoleh data-data sebagai berikut :

Tabel V.9
Persentase Alokasi Biaya Tidak Langsung Kelas *Executive*
Jurusan Yogyakarta-Denpasar

Tahun	Jumlah keseluruhan tiket terjual (lembar) (1)	Jumlah tiket terjual kelas <i>executive</i> Yk-Dpsr (lembar) (2)	Persentase alokasi biaya tidak langsung (3) = (2) : (1) x 100%
1999	150.880	6.713	4,45 %
2000	150.941	6.751	4,47 %
2001	150.069	6.785	4,52 %
2002	149.374	6.636	4,44 %
2003	149.270	5.905	3,96 %

Sumber : Data perusahaan yang diolah

Dengan demikian besarnya biaya pemasaran, biaya biaya listrik, telepon, dan air, dan biaya administrasi dan umum adalah sebagai berikut:

1. Biaya pemasaran

Biaya pemasaran meliputi biaya komisi agen dan biaya promosi.

Tabel V.10
Alokasi Biaya Komisi Agen Pemasaran Kelas *Executive*
Jurusan Yogyakarta-Denpasar

Tahun	Komisi agen per tiket yang terjual (Rp) (1)	Tiket yang terjual (lembar) (2)	Biaya komisi agen pemasaran (Rp) (3) = (1) x (2)
1999	1.000	6.713	6.713.000
2000	1.500	6.751	10.126.500
2001	2.000	6.785	13.570.000
2002	2.500	6.636	16.590.000
2003	3.000	5.905	17.715.000

Sumber: Data perusahaan yang diolah

Tabel V.11
Alokasi Biaya Promosi Kelas *Executive*
Jurusan Yogyakarta-Denpasar

Tahun	Biaya promosi per tahun (Rp) (1)	Persentase alokasi BTL (2)	Biaya promosi (Rp) (3) = (1) x (2)
1999	2.750.000	4,45 %	122.375
2000	3.120.000	4,47 %	139.464
2001	3.125.000	4,52 %	141.250
2002	3.150.000	4,44 %	139.860
2003	3.200.000	3,96 %	126.720

Sumber: Data perusahaan yang diolah

2. Biaya listrik, telepon, dan air

Tabel V.12
Alokasi Biaya Listrik, Telepon, dan Air

Tahun	Biaya listrik, telepon, dan air per tahun (Rp) (1)	Persentase alokasi BTL (2)	Biaya listrik, telepon, dan air (Rp) (3) = (1) x (2)
1999	10.352.000	4,45 %	460.664
2000	12.430.000	4,47 %	555.621
2001	13.560.000	4,52 %	612.912
2002	14.425.000	4,44 %	640.470
2003	14.770.000	3,96 %	584.892

Sumber: Data perusahaan yang diolah

Perincian besarnya biaya listrik, telepon, dan air dapat dilihat pada lampiran 2.

3. Biaya administrasi dan umum

Biaya administrasi dan umum meliputi berbagai biaya administrasi, biaya perlengkapan, biaya pemeliharaan gedung, dan biaya gaji pengelola.

Tabel V.13
Alokasi Biaya Administrasi dan Umum

Tahun	Biaya administrasi dan umum per tahun (Rp) (1)	Persentase alokasi BTL (2)	Biaya administrasi dan umum (Rp) (3) = (1) x (2)
1999	29.052.000	4,45 %	1.292.814
2000	30.420.000	4,47 %	1.359.774
2001	41.970.000	4,52 %	1.897.044
2002	44.750.000	4,44 %	1.986.900
2003	44.750.000	3,96 %	1.772.100

Sumber: Data perusahaan yang diolah

Perincian besarnya biaya administrasi, biaya perlengkapan, biaya pemeliharaan gedung dan biaya gaji pengelola dapat dilihat pada lampiran 3.

Langkah-langkah yang digunakan untuk menghitung tarif jasa bus berdasarkan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* adalah sebagai berikut:

1. Menghitung tarif jasa bus dari data PO. Safari Dharma Raya, dengan memisahkan biaya langsung dan biaya tidak langsung.



Tabel V.14
Biaya Langsung Dan Biaya Tidak Langsung
Kelas *Executive* Yogyakarta-Denpasar
Tahun 1999

No	Elemen Biaya	Biaya Langsung (Rp)	Biaya Tidak Langsung (Rp)
1	Bahan Bakar Solar/lt	52.800.000	
2	Honor Sopir/org	24.000.000	
3	Honor Kondektur/org	4.500.000	
4	Retribusi Terminal/rit	4.500.000	
5	Penyeberangan/rit	34.500.000	
6	Oli Gardan/lt	1.020.000	
7	Oli Mesin/lt	2.142.000	
8	Oli Versneling/lt	1.050.000	
9	Oli Rem/lt	168.000	
10	Service dan Suku Cadang/bln	30.600.000	
11	Ban/3 bln	22.200.000	
12	Asr. Jasa Raharja/rit	4.500.000	
13	Kir Kendaraan/6 bln	70.000	
14	Service Makan dan Snack/org	34.500.000	
15	Perpanjangan STNK/th	940.000	
16	Depresiasi kendaraan/th	102.712.500	
17	Pemasaran		6.835.375
18	Listrik, Telepon, dan Air		460.664
19	Administrasi dan Umum		1.292.814
		320.202.500	8.588.853

Tabel V.15
Biaya Langsung Dan Biaya Tidak Langsung
Kelas *Executive* Yogyakarta-Denpasar
Tahun 2000

No	Elemen Biaya	Biaya Langsung (Rp)	Biaya Tidak Langsung (Rp)
1	Bahan Bakar Solar/lt	86.400.000	
2	Honor Sopir/org	33.000.000	
3	Honor Kondaktur/org	6.000.000	
4	Retribusi Terminal/rit	6.000.000	
5	Penyeberangan/rit	39.000.000	
6	Oli Gardan/lt	1.080.000	
7	Oli Mesin/lt	2.601.000	
8	Oli Versneling/lt	1.260.000	
9	Oli Rem/lt	192.000	
10	Service dan Suku Cadang/bln	37.500.000	
11	Ban/3 bln	25.200.000	
12	Asr. Jasa Raharja/rit	6.000.000	
13	Kir Kendaraan/6 bln	100.000	
14	Service Makan dan Snack/org	41.400.000	
15	Perpanjangan STNK/th	1.060.000	
16	Depresiasi kendaraan/th	102.712.500	
17	Pemasaran		10.265.964
18	Listrik, Telepon, dan Air		555.621
19	Administrasi dan Umum		1.359.774
		389.505.500	12.181.359

Tabel V.16
Biaya Langsung Dan Biaya Tidak Langsung
Kelas *Executive* Yogyakarta-Denpasar
Tahun 2001

No	Elemen Biaya	Biaya Langsung (Rp)	Biaya Tidak Langsung (Rp)
1	Bahan Bakar Solar/lt	140.640.000	
2	Honor Sopir/org	42.000.000	
3	Honor Kondektur/org	9.000.000	
4	Retribusi Terminal/rit	7.500.000	
5	Penyeberangan/rit	40.200.000	
6	Oli Gardan/lt	1.200.000	
7	Oli Mesin/lt	3.366.000	
8	Oli Versneling/lt	1.400.000	
9	Oli Rem/lt	204.000	
10	Service dan Suku Cadang/bln	57.000.000	
11	Ban/3 bln	30.000.000	
12	Asr.Jasa Raharja/rit	7.500.000	
13	Kir Kendaraan/6 bln	120.000	
14	Service Makan dan Snack/org	51.750.000	
15	Perpanjangan STNK/th	1.200.000	
16	Depresiasi kendaraan /th	102.712.500	
17	Pemasaran		13.711.250
18	Listrik, Telepon, dan Air		612.912
19	Administrasi dan Umum		1.897.044
		495.792.500	16.221.206

Tabel V.17
Biaya Langsung Dan Biaya Tidak Langsung
Kelas *Executive* Yogyakarta-Denpasar
Tahun 2002

No	Elemen Biaya	Biaya Langsung (Rp)	Biaya Tidak Langsung (Rp)
1	Bahan Bakar Solar/lt	158.400.000	
2	Honor Sopir/org	51.000.000	
3	Honor Kondaktur/org	12.000.000	
4	Retribusi Terminal/rit	9.000.000	
5	Penyeberangan/rit	47.970.000	
6	Oli Gardan/lt	1.320.000	
7	Oli Mesin/lt	3.978.000	
8	Oli Versneling/lt	1.540.000	
9	Oli Rem/lt	216.000	
10	Service dan Suku Cadang/bln	83.400.000	
11	Ban/3 bln	36.000.000	
12	Asr. Jasa Raharja/rit	9.000.000	
13	Kir Kendaraan/6 bln	150.000	
14	Service Makan dan Snack/org	69.000.000	
15	Perpanjangan STNK/th	1.360.000	
16	Depresiasi kendaraan/th	102.712.500	
17	Pemasaran		16.729.860
18	Listrik, Telepon, dan Air		640.470
19	Administrasi dan Umum		1.986.900
		587.046.500	19.357.230

Tabel V.18
Biaya Langsung Dan Biaya Tidak Langsung
Kelas *Executive* Yogyakarta-Denpasar
Tahun 2003

No	Elemen Biaya	Biaya Langsung (Rp)	Biaya Tidak Langsung (Rp)
1	Bahan Bakar Solar/lt	158.400.000	
2	Honor Sopir/org	54.000.0000	
3	Honor Kondaktur/org	13.500.000	
4	Retribusi Terminal/rit	10.500.000	
5	Penyeberangan/rit	49.500.000	
6	Oli Gardan/lt	1.500.000	
7	Oli Mesin/lt	4.896.000	
8	Oli Versneling/lt	1.960.000	
9	Oli Rem/lt	252.000	
10	Service dan Suku Cadang/bln	104.100.000	
11	Ban/3 bln	39.600.000	
12	Asr.Jasa Raharja/rit	10.500.000	
13	Kir Kendaraan/6 bln	190.000	
14	Service Makan dan Snack/org	828.00.000	
15	Perpanjangan STNK/th	1.520.000	
16	Depresiasi kendaraan/th	102.712.500	
17	Pemasaran		17.841.720
18	Listrik, Telepon, dan Air		584.892,
19	Administrasi dan Umum		1.772.100
		635.930.500	20.198.712

Selanjutnya biaya langsung dan biaya tidak langsung dijumlahkan untuk mendapatkan biaya penuh.

Tabel V.19
Biaya Penuh Tarif Jasa Bus Kelas *Executive*
Jurusan Yogyakarta-Denpasar

Tahun	Biaya Langsung (Rp) (1)	Biaya Tidak Langsung (Rp) (2)	Biaya Penuh (Rp) (3) = (1) + (2)
1999	320.202.500	8.588.853	328.791.353
2000	389.505.500	12.181.359	401.686.859
2001	495.792.500	16.221.206	512.013.706
2002	587.046.500	19.357.230	606.403.730
2003	635.930.500	20.198.712	656.129.212

2. Menghitung tarif jasa bus per tiket

Penentuan tarif jasa bus menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*. Tarif jasa bus per tiket ditentukan sebesar biaya langsung ditambah *markup* yang diinginkan. *Markup* dihitung dengan cara mengalikan persentase *markup* dengan biaya langsung.

a. Menghitung persentase *markup* dengan rumus :

$$\% \text{ markup} = \frac{(\text{ROI} \times \text{Investasi}) + \text{Biaya tidak langsung}}{\text{Biaya langsung}}$$

Dalam menentukan besarnya *markup* digunakan pendekatan ROI. *Markup* yang dihitung dengan pendekatan ROI menggambarkan biaya tidak langsung ditambah laba yang diharapkan yang harus ditutup dengan *return* yang diinginkan atas aktiva yang ditanamkan perusahaan. Berdasarkan informasi data dari bagian keuangan, selama 6 tahun terakhir aktiva operasi yang digunakan dan laba perusahaan yang diperoleh perusahaan adalah sebagai berikut:

Tabel V.20
Aktiva Operasi dan Laba Perusahaan

Tahun	Aktiva Operasi (Rp)	Lab a Perusahaan (Rp)
1998	2.823.750.475	236.278.187
1999	2.915.652.300	272.968.692
2000	2.850.625.120	349.640.955
2001	2.825.715.855	450.202.290
2002	2.850.320.132	463.810.189
2003	2.900.752.417	473.314.500

Perhitungan *Return On Investment* (ROI) adalah sebagai berikut:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba}}{\text{Aktiva Operasi}} \times 100 \%$$

1) Tahun 1998

$$\frac{236.278.187}{2.823.750.475} \times 100\% = 8,37 \%$$

2) Tahun 1999

$$\frac{272.968.692}{2.915.652.300} \times 100\% = 9,36 \%$$

3) Tahun 2000

$$\frac{349.640.955}{2.850.625.120} \times 100\% = 12,26 \%$$

4) Tahun 2001

$$\frac{450.202.290}{2.825.715.855} \times 100\% = 15,93 \%$$

5) Tahun 2002

$$\frac{463.810.189}{2.850.320.132} \times 100\% = 16,27 \%$$

Adapun aktiva yang ditanamkan perusahaan untuk tarif jasa bus kelas *executive* jurusan Yogyakarta-Denpasar sebesar 40 % dari aktiva operasi. Sehingga besarnya aktiva yang ditanamkan untuk tahun 1999 sebesar Rp1.166.260.920,00 (40% x Rp2.915.652.300); tahun 2000 sebesar Rp1.140.250.048,00 (40% x Rp2.850.625.120); tahun 2001 sebesar Rp1.130.286.342,00 (40% x Rp2.825.715.855); tahun 2002 sebesar Rp1.140.128.053,00 (40% x Rp2.850.320.132); tahun 2003 sebesar Rp1.160.300.967,00 (40% x Rp2.900.752.417). Maka perhitungan persentase *markup* adalah sebagai berikut:

1) Tahun 1999

$$\frac{(8,37 \% \times 1.166.260.920) + 8.588.853}{320.202.500} \times 100\% = 33,17 \%$$

2) Tahun 2000

$$\frac{(9,36 \% \times 1.140.250.048) + 12.181.359}{389.505.500} \times 100\% = 30,53 \%$$

3) Tahun 2001

$$\frac{(12,26 \% \times 1.130.286.342) + 16.221.206}{495.792.500} \times 100\% = 31,22 \%$$

4) Tahun 2002

$$\frac{(15,93 \% \times 1.140.128.053) + 19.357.230}{587.046.500} \times 100\% = 34,24 \%$$

5) Tahun 2003

$$\frac{(16,27\% \times 1.160.300.967) + 20.198.712}{635.930.500} \times 100\% = 32,98\%$$

b. Menghitung tarif jasa bus per tiket

Tarif jasa bus per tiket diperoleh dengan cara menjumlahkan biaya langsung dengan *markup* kemudian dibagi dengan volume penjualan. Untuk mendapatkan *markup* dalam satuan rupiah, maka persentase *markup* dikalikan dengan biaya langsung.

Tabel V.21
Tarif Jasa Bus Kelas *Executive* per Tahun
Jurusan Yogyakarta-Denpasar

Tahun	Biaya langsung (Rp) (1)	% <i>markup</i> (2)	<i>Markup</i> (Rp) (3) = (1) x (2)	Tarif per tahun (Rp) (4) = (3) + (1)
1999	320.202.500	33,17	106.211.169,3	425.413.669,3
2000	389.505.500	30,53	118.916.029,2	508.421.529,2
2001	495.792.500	31,22	154.786.418,5	650.578.918,5
2002	587.046.500	34,24	201.004.721,6	788.051.221,6
2003	635.930.500	32,98	209.729.878,9	845.660.378,9

Tabel V.22
Tarif Jasa Bus Kelas *Executive* per Tiket
Jurusan Yogyakarta-Denpasar

Tahun	Tarif per tahun (Rp) (1)	Volume penjualan tiket (lembar) (2)	Tarif per tiket (Rp) (3) = (1) : (2)
1999	425.413.669,3	6.713	63.520,58
2000	508.421.529,2	6.751	75.310,55
2001	650.578.918,5	6.785	95.884,88
2002	788.051.221,6	6.636	118.753,95
2003	845.660.378,9	5.905	143.210,90

C. Perbandingan Tarif Jasa Bus menurut PO. Safari Dharma Raya dengan Tarif Jasa Bus menurut Metode *Cost Plus Pricing* Pendekatan *Full Costing*.

Biaya yang dibebankan untuk menentukan tarif jasa bus menurut PO. Safari Dharma Raya, yaitu total biaya operasional yang meliputi biaya bahan bakar solar, honor sopir bus, honor kondektur, retribusi terminal, penyeberangan, oli gardan, oli mesin, oli *versneling*, oli rem, *service* dan suku cadang, ban, asuransi jasa raharja, kir, makan dan snack, perpanjangan STNK, dan depresiasi. PO. Safari Dharma Raya tidak memperhitungkan biaya-biaya lain yang secara tidak langsung berpengaruh pada tarif jasa bus. Biaya-biaya tersebut antara lain biaya listrik, telepon dan air, biaya pemasaran, dan biaya administrasi dan umum. PO. Safari Dharma Raya tidak memperhatikan biaya-biaya tersebut, karena mereka berpendapat bahwa biaya tersebut tidak berpengaruh terhadap pelayanan mereka dan apabila membebankan biaya tersebut, maka tarifnya akan mahal.

Menurut metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*, biaya yang dibebankan untuk menentukan tarif jasa bus dipisahkan menjadi dua yaitu biaya langsung dan biaya tidak langsung. Dalam penelitian ini yang termasuk biaya langsung adalah biaya bahan bakar solar, honor sopir bus, honor kondektur, retribusi terminal, penyeberangan, oli gardan, oli mesin, oli *versneling*, oli rem, *service* dan suku cadang, ban, asuransi jasa raharja, kir, makan dan snack, perpanjangan STNK, dan depresiasi. Sedangkan biaya tidak langsung adalah biaya listrik, telepon dan air, biaya pemasaran, dan biaya administrasi dan umum.

Tarif jasa yang ditetapkan oleh PO. Safari Dharma Raya, ditentukan dengan menambahkan laba yang diharapkan dengan total biaya operasional kemudian dibagi dengan volume penjualan tiket. Laba yang diharapkan ditentukan perusahaan sebesar 30 % dari total biaya operasional. Sedangkan menurut metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*, besarnya tarif jasa bus ditentukan dengan menambahkan *markup* dengan biaya langsung kemudian dibagi dengan volume penjualan tiket. *Markup* diperoleh dengan cara mengalikan persentase *markup* dengan biaya langsung. Sedangkan persentase *markup* diperoleh melalui cara: *return* yang diinginkan atas aktiva yang ditanamkan (ROI) ditambah dengan biaya tidak langsung kemudian dibagi dengan biaya langsung.

Dari perbedaan cara perhitungan diatas mengakibatkan tarif jasa bus yang dihitung menurut metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* berbeda dengan tarif yang ditetapkan oleh PO. Safari Dharma Raya. Dari hasil perhitungan dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*, ternyata tarif jasa bus dari tahun 1999 sampai 2003 lebih besar dibandingkan dengan tarif jasa bus yang ditetapkan oleh PO. Safari Dharma Raya. Selisih tarif jasa bus dari tahun 1999 sampai 2003 secara lebih jelas dapat dilihat pada tabel V.23 dibawah ini:

Tabel V.23
Selisih Tarif Jasa Bus Kelas *Executive*
Antara PO. Safari Dharma Raya dengan
Metode *Cost Plus Pricing* Pendekatan *Full Costing*
Jurusan Yogyakarta-Denpasar

Tahun	PO. Safari Dharma Raya (Rp)	<i>Cost Plus Pricing</i> pendekatan <i>full costing</i> (Rp)	Selisih tarif jasa bus (Rp)
1999	62.000	63.520,58	1.520,58
2000	75.000	75.310,55	310,55
2001	95.000	95.884,88	884,88
2002	115.000	118.753,95	3.753,95
2003	140.000	143.210,90	3.210,90

Tarif jasa bus antara metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* dengan PO. Safari Dharma Raya ternyata berbeda. Untuk melihat perbedaan ini signifikan atau tidak, maka diuji dengan menggunakan tes hipotesa 2 mean, dengan tingkat kepercayaan 95%.

Langkah-langkah pengujiannya sebagai berikut :

- a. Menentukan Hipotesa Nol (H_0) dan Hipotesa Alternatif (H_a)

$H_0 : \mu_1 = \mu_2 =$ Tidak ada perbedaan yang signifikan antara tarif jasa bus menurut PO. Safari Dharma Raya dengan tarif jasa bus menurut metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*

$H_a : \mu_1 \neq \mu_2 =$ Ada perbedaan yang signifikan antara tarif jasa bus menurut PO. Safari Dharma Raya dengan tarif jasa bus menurut metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*

b. Menentukan *level of significance* (α) = 5%.

$$\alpha = 0,05$$

$$\text{nilai } t(0,025 ; 5-1) = 2,776$$

c. Kriteria pengujian

$$\text{Ho diterima apabila } -2,776 \leq t \leq +2,776$$

$$\text{Ho ditolak apabila } t < -2,776 \text{ atau } t > +2,776$$

d. Menghitung nilai t

Tahun	Tarif PO. SDR (Rp)	Tarif penelitian (Rp)	D	D - \bar{D}	(D - \bar{D}) ²
1999	62.000	63.520,58	-1.520,58	415,59	172.715,05
2000	75.000	75.310,55	-310,55	1.625,62	2.642.640,38
2001	95.000	95.884,88	- 884,88	1.051,29	1.052.210,66
2002	115.000	118.753,95	-3.753,95	-1.817,78	3.304.324,13
2003	140.000	143.210,90	-3.210,90	-1.274,73	1.624.936,57
Total			-9.680,86		8.796.826,79

Dimana :

$$D = \text{Tarif PO. Safari Dharma Raya} - \text{Tarif penelitian}$$

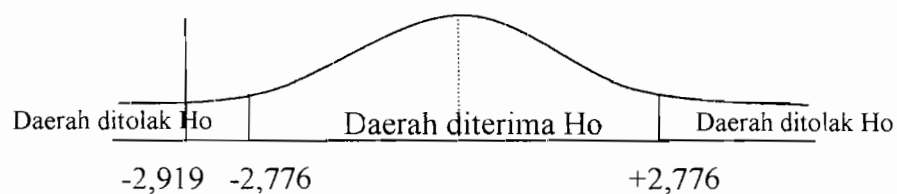
$$\begin{aligned} \bar{D} &= \frac{\sum D}{n} \\ &= \frac{-9.680,86}{5} \\ &= -1.936,17 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Standar deviasi (Sd)} &= \sqrt{\frac{\sum (D - \bar{D})^2}{n - 1}} \\
 &= \sqrt{\frac{8.796.826,79}{4}} \\
 &= \sqrt{2.199.206,698} \\
 &= 1.482,97
 \end{aligned}$$

Setelah standar deviasi tarif diketahui, maka nilai t dapat dicari dengan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 t &= \frac{\bar{D}}{Sd / \sqrt{n}} \\
 &= \frac{-1.936,17}{1.482,97 / \sqrt{5}} \\
 &= -2,919
 \end{aligned}$$

e. Menentukan daerah kritik



Ho ditolak karena $t = -2,919 < -2,776$

f. Kesimpulan

Berarti memang ada perbedaan yang signifikan antara tarif jasa bus PO. Safari Dharma Raya dengan tarif jasa bus yang dihitung dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*.

D. Pembahasan

PO. Safari Dharma Raya dalam menentukan tarif jasa bus jurusan Yogyakarta-Denpasar telah mempertimbangkan biaya-biaya yang dikeluarkan, antara lain biaya bahan bakar solar, honor sopir bus, honor kondektur, retribusi terminal, penyeberangan, oli gardan, oli mesin, oli *versneling*, oli rem, *service* dan suku cadang, ban, asuransi jasa raharja, kir, makan dan snack, perpanjangan STNK, dan depresiasi. Walaupun PO. Safari Dharma Raya telah memperhitungkan biaya dengan teliti, tetapi tidak memperhatikan biaya-biaya lain yang secara tidak langsung berpengaruh pada tarif jasa bus. Biaya-biaya tersebut antara lain biaya listrik, telepon dan air, biaya pemasaran, dan biaya administrasi dan umum. Hal ini dapat dilihat dari cara penentuan persentase *markup*. Dimana, menurut perusahaan persentase *markup* ditentukan sebesar 30 %, dan dari tahun 1999 sampai tahun 2003 besarnya tetap. Sedangkan menurut metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* persentase *markup* dihitung dengan menggunakan pendekatan ROI. Berdasarkan perhitungan kajian teori yang telah dilakukan, besarnya ROI pada tahun 1998 sebesar 8,37 %; tahun 1999 sebesar 9,36 %; tahun 2000 sebesar 12,26 %; tahun 2001 sebesar 15,93 % dan tahun 2002 sebesar 16,27 %. Sehingga besarnya persentase *markup* dari tahun 1999 sampai tahun 2003 mengalami perubahan, untuk tahun 1999 sebesar 33,17 %; tahun 2000 sebesar 30,53 %; tahun 2001 sebesar 31,22 %; tahun 2002 sebesar 34,24 %; dan tahun 2003 sebesar 32,98.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

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

1. PO. Safari Dharma Raya dalam menentukan tarif jasa bus kelas *executive* jurusan Yogyakarta-Denpasar menempuh langkah-langkah sebagai berikut:
 - a. Membuat anggaran biaya tarif jasa bus kelas *executive* jurusan Yogyakarta-Denpasar.
 - b. Menentukan laba yang diharapkan yaitu sebesar 30 % dari total biaya operasional.
 - c. Menentukan tarif jasa bus per tahun.
 - d. Menentukan tarif jasa bus per tiket.
2. Tarif jasa bus yang ditentukan oleh perusahaan berbeda dengan tarif jasa bus menurut metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*. Hal ini disebabkan oleh:
 - a. Pembebanan biaya yang berbeda dalam menentukan tarif jasa bus antara PO. Safari Dharma Raya dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*. PO. Safari Dharma Raya dalam membebankan biaya untuk menentukan tarif jasa bus, hanya memperhitungkan biaya operasional, yaitu biaya bahan bakar solar, honor sopir bus, honor kondektur, retribusi terminal, penyeberangan, oli gardan, oli mesin, oli *versneling*, oli rem,

service dan suku cadang, ban, asuransi jasa raharja, kir, makan dan snack, perpanjangan STNK, dan depresiasi. PO. Safari Dharma Raya tidak memperhatikan biaya-biaya lain yang secara tidak langsung berpengaruh pada tarif jasa bus. Biaya-biaya tersebut antara lain biaya listrik, telepon dan air, biaya pemasaran, dan biaya administrasi dan umum. Menurut metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*, biaya yang dibebankan untuk menentukan tarif jasa bus dipisahkan menjadi dua, yaitu biaya langsung dan biaya tidak langsung. Dalam penelitian ini yang termasuk biaya langsung adalah biaya bahan bakar solar, honor sopir bus, honor kondektur, retribusi terminal, penyeberangan, oli gardan, oli mesin, oli *versneling*, oli rem, *service* dan suku cadang, ban, asuransi jasa raharja, kir, makan dan snack, perpanjangan STNK, dan depresiasi. Sedangkan biaya tidak langsung adalah biaya listrik, telepon dan air, biaya pemasaran, dan biaya administrasi dan umum.

- b. Adanya perbedaan cara dalam perhitungan tarif jasa bus. Tarif jasa bus yang ditentukan oleh PO. Safari Dharma Raya, ditentukan dengan menambahkan laba yang diharapkan dengan total biaya operasional. Untuk mendapatkan laba yang diharapkan, maka persentase *markup* (30%) dikalikan dengan total biaya operasional. Sedangkan menurut metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*, besarnya tarif jasa bus ditentukan dengan menambahkan *markup* dengan biaya langsung. *Markup* diperoleh dengan cara mengalikan persentase *markup* dengan biaya langsung. Sedangkan persentase *markup* diperoleh melalui cara: *return*

yang diinginkan atas aktiva yang ditanamkan (ROI) ditambah dengan biaya tidak langsung kemudian dibagi dengan biaya langsung.

- c. Perbedaan cara dalam perhitungan persentase *markup* menyebabkan *markup* dalam satuan rupiah juga berbeda. Dimana, menurut perusahaan persentase *markup* ditentukan sebesar 30 %, dan dari tahun 1999 sampai tahun 2003 besarnya tetap. Sedangkan menurut metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* persentase *markup* dihitung dengan menggunakan pendekatan ROI. Dengan demikian besarnya persentase *markup* dari tahun 1999 sampai tahun 2003 mengalami perubahan, untuk tahun 1999 sebesar 33,17 %; tahun 2000 sebesar 30,53 %; untuk tahun 2001 sebesar 31,22 %; tahun 2002 sebesar 34,24 %; dan tahun 2003 sebesar 32,98 %.
3. Tarif jasa bus yang ditetapkan oleh PO. Safari Dharma Raya lebih kecil dibandingkan dengan tarif jasa bus menurut metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*. Adapun selisih tarif jasa bus tersebut untuk tahun 1999 sebesar Rp1.520,58; tahun 2000 sebesar Rp310,55; tahun 2001 sebesar Rp884,88; tahun 2002 sebesar Rp3.753,95; dan tahun 2003 sebesar Rp3.210,90.
4. Dari analisis statistik untuk pengujian ketepatan penentuan tarif jasa bus diperoleh nilai t sebesar $-2,919$ yang terletak di daerah penolakan H_0 ($-2,919 < -2,776$). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa besarnya tarif jasa bus yang ditetapkan PO. Safari Dharma Raya tidak tepat menurut metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*

B KETERBATASAN PENELITIAN

Dalam penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan, antara lain :

1. Laporan keuangan, seperti neraca dan laba rugi tidak dapat diketahui secara lengkap, sehingga tidak dapat diketahui secara pasti komponen-komponen di dalamnya.
2. Penulis kurang dapat menelusuri kebenaran data yang ada di perusahaan, tetapi data tersebut diperoleh dari PO. Safari Dharma Raya.
3. Penulis dalam menentukan tarif jasa bus memakai dasar *markup* dan tidak memperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi tarif jasa bus, seperti keadaan ekonomi, selera konsumen, permintaan dan penawaran serta persaingan.

C SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas, dalam menentukan besarnya persentase *markup* sebaiknya pihak PO. Safari Dharma Raya lebih hati-hati, yaitu lebih memperhitungkan biaya komisi agen penjualan, biaya promosi, biaya listrik, air dan telepon, dan biaya administrasi dan umum. Sikap hati-hati adalah penting sekali, di dalam menentukan besarnya persentase *markup*. *Markup* dibentuk untuk dapat menutup biaya-biaya yang menjadi dasar perhitungan dan untuk menutup laba yang diharapkan. Jika salah menentukan persentase *markup*, maka biaya-biaya dan laba yang diharapkan tidak dapat ditutup oleh harga jual.

Daftar Pustaka

- Blocher, Chen, dan Lin. (2000). *Manajemen Biaya: Dengan Tekanan Strategic*, terjemahan Dra. A. Susty Ambarriari, M.Si, Akt. Jakarta: Salemba Empat.
- Cottman, Michael. (1991). *Hospitaly Management Accounting* (4th edition). New York: Van Nestrland.
- Christian, Merry. (2000). *Evaluasi Penetapan Tarif Kamar Rawat Inap: Study Kasus Pada Rumah Sakit Bethesda*. Yogyakarta: USD
- Harnanto. (1992). *Akuntansi Biaya: Perhitungan Harga Pokok Produk*. Yogyakarta : BPFE.
- Hansen dan Mowen. (1994). *Management Accounting (Third Edition)*. Ohio USA. International Thomson Publishing.
- Kotler, Philip. (1992). *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian (edisi ke-6)*, terjemahan Drs. Jaka Warana, MSM. Institut Pendidikan Pembinaan Manajemen. Jakarta: Erlangga
- Machfoedz, Mas'ud. (1990). *Akuntansi Manajemen* (edisi ke-5). Yogyakarta: BPFE.
- Mulyadi. (1993). *Akuntansi Biaya: Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya* (edisi ke-3). Yogyakarta: BPFE.
- _____. (1995). *Akuntansi Biaya* (edisi ke-5). Yogyakarta: STIE YKPN.
- _____. (1992). *Akuntansi Manajemen: Konsep Manfaat dan Rekayasa* (edisi ke-2). Yogyakarta: BPFE.
- Sugiri, Slamet. (1990). *Akuntansi Manajemen* (edisi revisi). Yogyakarta: BPFE.
- Supriyono, RA. (1991). *Akuntansi Manajemen: Proses Pengendalian Manajemen* (edisi ke-3). Yogyakarta: BPFE.
- _____. (1995). *Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok* (edisi ke-2). Yogyakarta: BPFE.
- Tjiptono, Fandy. (2000). *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: Andi Offset.

Lampiran 1

Perhitungan Pengeluaran per Elemen Total Biaya Operasional Kelas *Executive* Jurusan Yogyakarta -Denpasar Tahun 1999-2003

Keterangan:

1. Bahan bakar solar

Tahun 1999 = 320 liter x Rp.550,00
= Rp 176.000,00/ rit
= Rp 176.000,00 x 25 hari
= Rp 4.400.000,00 / bulan
= Rp 52.800.000,00/ tahun

Tahun 2000 = 320 liter x Rp.900,00
= Rp 288.000,00 / rit
= Rp 288.000,00 x 25 hari
= Rp 7.200.000,00 / bulan
= Rp 86.400.000,00 / tahun

Tahun 2001 = 320 liter x Rp 1.465,00
= Rp 468.800,00 / rit
= Rp 468.800,00 x 25 hari
= Rp 11.720.000,00 / bulan
= Rp 140.640.000,00 / tahun

Tahun 2002 = 320 liter X Rp 1.650,00
= Rp 528.000,00 / rit
= Rp 528.000,00 x 25 hari
= Rp 13.200.000,00 / bulan
= Rp 158.400.000,00 / tahun

Tahun 2003 = 320 liter x Rp 1.650,00
= Rp 528.000,00 / rit
= Rp 528.000,00 x 25 hari
= Rp 13.200.000 / bulan
= Rp 158.400.000,00 / tahun

2. Honor sopir

Tahun 1999 = 2 x Rp 40.000,00
= Rp 80.000,00 / rit
= Rp 80.000,00 x 25 hari
= Rp 2.000.000,00 / bulan
= Rp 24.000.000 / tahun

Tahun 2000 = 2 x Rp 55.000,00
= Rp 110.000,00 / rit

= Rp 110.000,00 x 25 hari
 = Rp 2.750.000,00 / bulan
 = Rp 33.000.000,00 / tahun
 Tahun 2001 = 2 x Rp 70.000,00
 = Rp 140.000,00 / rit
 = Rp 140.000,00 x 25 hari
 = Rp 3.500.000,00 / bulan
 = Rp 42.000.000 / tahun
 Tahun 2002 = 2 x Rp 85.000,00
 = Rp 170.000,00 / rit
 = Rp 170.000 x 25 hari
 = Rp 4.250.000,00 / bulan
 = Rp 51.000.000,00 / tahun
 Tahun 2003 = 2 x Rp 90.000,00
 = Rp 180.000,00 / rit
 = Rp 180.000,00 x 25 hari
 = Rp 4.500.000,00 / bulan
 = Rp 54.000.000,00 / tahun

3. Honor Kondektur

Tahun 1999 = Rp 15.000,00 / rit
 = Rp 15.000,00 x 25 hari
 = Rp 375.000,00 / bulan
 = Rp 4.500.000,00 / tahun
 Tahun 2000 = Rp 20.000,00 / rit
 = Rp 20.000,00 x 25 hari
 = Rp 500.000,00 / bulan
 = Rp 6.000.000,00 / tahun
 Tahun 2001 = Rp 30.000,00 / rit
 = Rp 30.000,00 x 25 hari
 = Rp 750.000 / bulan
 = Rp 9.000.000 / tahun
 Tahun 2002 = Rp 40.000,00 / rit
 = Rp 40.000,00 x 25 hari
 = Rp 1.000.000,00 / bulan
 = Rp 12.000.000,00 / tahun
 Tahun 2003 = Rp 45.000,00 / rit
 = Rp 45.000,00 x 25 hari
 = Rp 1.125.000,00 / bulan
 = Rp 13.500.000,00 / tahun

4. Retribusi terminal

Tahun 1999 = Rp 15.000,00 x 25 hari x 12 bulan
 = Rp 4.500.000,00 / tahun

Tahun 2000 = Rp 20.000,00 x 25 hari x 12 bulan
= Rp 6.000.000,00 / tahun
Tahun 2001 = Rp 25.000,00 x 25 hari x 12 bulan
= Rp 7.500.000,00 / tahun
Tahun 2002 = Rp 30.000,00 x 25 hari x 12 bulan
= Rp 9.000.000,00 / tahun
Tahun 2003 = Rp 35.000,00 x 25 hari x 12 bulan
= Rp 10.500.000,00 / tahun

5. Penyeberangan

Tahun 1999 = Rp 115.000,00 x 25 hari x 12 bulan
= Rp 34.500.000,00 / tahun
Tahun 2000 = Rp 130.000,00 x 25 hari x 12 bulan
= Rp 39.000.000,00 / tahun
Tahun 2001 = Rp 134.000,00 x 25 hari x 12 bulan
= Rp 40.200.000,00 / tahun
Tahun 2002 = Rp 159.900,00 x 25 hari x 12 bulan
= Rp 47.970.000,00 / tahun
Tahun 2003 = Rp 165.000,00 x 25 hari x 12 bulan
= Rp 49.500.000,00 / tahun

6. Oli gardan

Tahun 1999 = Rp 8.500,00 x 10 liter x 12 kali
= Rp 1.020.000,00 / tahun
Tahun 2000 = Rp 9.000,00 x 10 liter x 12 kali
= Rp 1.080.000,00 / tahun
Tahun 2001 = Rp 10.000,00 x 10 liter x 12 kali
= Rp 1.200.000,00 / tahun
Tahun 2002 = Rp 11.000,00 x 10 liter x 12 kali
= Rp 1.320.000,00 / tahun
Tahun 2003 = Rp 12.500,00 x 10 liter x 12 kali
= Rp 1.500.000,00 / tahun

7. Oli mesin

Tahun 1999 = Rp 7.000,00 x 17 liter x 18 kali
= Rp 2.142.000,00 / tahun
Tahun 2000 = Rp 8.500,00 x 17 liter x 18 kali
= Rp 2.601.000,00 / tahun
Tahun 2001 = Rp 11.000,00 x 17 liter x 18 kali
= Rp 3.366.000,00 / tahun
Tahun 2002 = Rp 13.000,00 x 17 liter x 18 kali
= Rp 3.978.000,00 / tahun

Tahun 2003 = Rp 16.000,00 x 17 liter x 18 kali
= Rp 4.896.000,00 / tahun

8. Oli Versneling

Tahun 1999 = Rp 7.500,00 x 10 liter x 14 kali
= Rp 1.050.000,00 / tahun

Tahun 2000 = Rp 9.000,00 x 10 liter x 14 kali
= Rp 1.260.000,00 / tahun

Tahun 2001 = Rp 10.000,00 x 10 liter x 14 kali
= Rp 1.400.000,00 / tahun

Tahun 2002 = Rp 11.000,00 x 10 liter x 14 kali
= Rp 1.540.000,00 / tahun

Tahun 2003 = Rp 14.000,00 x 10 liter x 14 kali
= Rp 1.960.000,00 / tahun

9. Oli rem

Tahun 1999 = Rp 7.000,00 x 1 liter x 24 kali
= Rp 168.000,00 / tahun

Tahun 2000 = Rp 8.000,00 x 1 liter x 24 kali
= Rp 192.000,00 / tahun

Tahun 2001 = Rp 8.500,00 x 1 liter x 24 kali
= Rp 204.000,00 / tahun

Tahun 2002 = Rp 9.000,00 x 1 liter x 24 kali
= Rp 216.000,00 / tahun

Tahun 2003 = Rp 10.500,00 x 1 liter x 24 kali
= Rp 252.000,00 / tahun

10. Service dan suku cadang

Tahun 1999 = Rp 2.550.000,00 x 12 kali
= Rp 30.600.000,00 / tahun

Tahun 2000 = Rp 3.125.000,00 x 12 kali
= Rp 37.500.000,00 / tahun

Tahun 2001 = Rp 4.750.000,00 x 12 kali
= Rp 57.000.000,00 / tahun

Tahun 2002 = Rp 6.950.000,00 x 12 kali
= Rp 83.400.000,00 / tahun

Tahun 2003 = Rp 8.675.000,00 x 12 kali
= Rp 104.100.000,00 / tahun

11. Ban

Tahun 1999 = Rp 925.000,00 x 6 ban x 4 kali
= Rp 22.200.000,00 / tahun

Tahun 2000 = Rp 1.050.000,00 x 6 ban x 4 kali
= Rp 25.200.000,00 / tahun
Tahun 2001 = Rp 1.250.000,00 x 6 ban x 4 kali
= Rp 30.000.000,00 / tahun
Tahun 2002 = Rp 1.500.000,00 x 6 ban x 4 kali
= Rp 36.000.000,00 / tahun
Tahun 2003 = Rp 1.650.000,00 x 6 ban x 4 kali
= Rp 39.600.000,00 / tahun

12. Asuransi jasa raharja

Tahun 1999 = Rp 15.000,00 x 25 hari x 12 bulan
= Rp 4.500.000,00 / tahun
Tahun 2000 = Rp 20.000,00 x 25 hari x 12 bulan
= Rp 6.000.000,00 / tahun
Tahun 2001 = Rp 25.000,00 x 25 hari x 12 bulan
= Rp 7.500.000,00 / tahun
Tahun 2002 = Rp 30.000,00 x 25 hari x 12 bulan
= Rp 9.000.000,00 / tahun
Tahun 2003 = Rp 35.000,00 x 25 hari x 12 bulan
= Rp 10.500.000,00 / tahun

13. Kir

Tahun 1999 = Rp 35.000,00 x 2 kali
= Rp 70.000,00 / tahun
Tahun 2000 = Rp 50.000,00 x 2 kali
= Rp 100.000,00 / tahun
Tahun 2001 = Rp 60.000,00 x 2 kali
= Rp 120.000,00 / tahun
Tahun 2002 = Rp 75.000,00 x 2 kali
= Rp 150.000,00 / tahun
Tahun 2003 = Rp 95.000,00 x 2 kali
= Rp 190.000,00 / tahun

14. Service makan dan snack

Tahun 1999 = Rp 5.000,00 x 23 orang x 25 hari x 12 bulan
= Rp 34.500.000,00 / tahun
Tahun 2000 = Rp 6.000,00 x 23 orang x 25 hari x 12 bulan
= Rp 41.400.000,00 / tahun
Tahun 2001 = Rp 7.500,00 x 23 orang x 25 hari x 12 bulan
= Rp 51.750.000,00 / tahun
Tahun 2002 = Rp 10.000,00 x 23 orang x 25 hari x 12 bulan
= Rp 69.000.000,00 / tahun

$$\begin{aligned}\text{Tahun 2003} &= \text{Rp } 12.000,00 \times 23 \text{ orang} \times 25 \text{ hari} \times 12 \text{ bulan} \\ &= \text{Rp } 82.800.000,00 / \text{tahun}\end{aligned}$$

15. Perpanjangan STNK

$$\begin{aligned}\text{Tahun 1999} &= \text{Rp } 940.000,00 / \text{tahun} \\ \text{Tahun 2000} &= \text{Rp } 1.060.000,00 / \text{tahun} \\ \text{Tahun 2001} &= \text{Rp } 1.200.000,00 / \text{tahun} \\ \text{Tahun 2002} &= \text{Rp } 1.360.000,00 / \text{tahun} \\ \text{Tahun 2003} &= \text{Rp } 1.520.000,00 / \text{tahun}\end{aligned}$$

16. Depresiasi kendaraan

$$\begin{aligned}\text{Tahun 1998} &= \frac{\text{Harga perolehan} - \text{Nilai residu}}{\text{Umur ekonomis}} \\ &= \frac{\text{Rp } 684.750.000,00 - (10\% \times \text{Rp } 684.750.000,00)}{6 \text{ tahun}} \\ &= \text{Rp } 102.712.500,00 / \text{tahun}\end{aligned}$$

Depresiasi kendaraan untuk tahun 1999 sampai tahun 2003 besarnya sama dengan tahun 1998, yaitu sebesar Rp102.712.500,00.



Lampiran 2

Perincian Biaya Listrik, Telepon, dan Air dari Tahun 1999 sampai Tahun 2003

Tahun	Biaya Air (Rp)	Biaya Listrik (Rp)	Biaya Telepon (Rp)	Total (Rp)
1999	2.214.000	1.862.000	6.276.000	10.352.000
2000	3.202.500	2.772.500	6.455.000	12.430.000
2001	3.316.300	2.986.700	7.257.000	13.560.000
2002	3.458.000	3.032.000	7.035.000	14.425.000
2003	3.576.000	3.120.000	8.074.000	14.770.000

Lampiran 3

Perincian Biaya Administrasi dan Umum

Tahun	Biaya Administrasi Kantor (Rp)	Biaya Perlengkapan (Rp)	Biaya Pemeliharaan Gedung (Rp)	Biaya Gaji Pengelola (Rp)	Total (Rp)
1999	2.157.000	1.120.000	4.423.000	21.352.000	29.052.000
2000	2.480.000	1.100.000	4.430.000	22.410.000	30.420.000
2001	3.750.000	1.415.000	5.540.000	31.265.000	41.970.000
2002	3.875.000	1.560.000	6.615.000	32.700.000	44.750.000
2003	3.890.000	1.585.000	6.575.000	32.700.000	44.750.000

Summarize

Case Summaries^a

	Tarif PO SDR	Tarif Penelitian
1	62000.000	63520.580
2	75000.000	75310.550
3	95000.000	95884.880
4	115000.000	118753.950
5	140000.000	143210.900
Total N	5	5

a. Limited to first 100 cases.

T-Test

Paired Samples Statistics

	Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1 Tarif PO SDR	7400.00000	5	31165.68626	13937.71861
Tarif Penelitian	9336.17200	5	32303.02006	14446.34974

Paired Samples Correlations

	N	Correlation	Sig.
Pair 1 Tarif PO SDR & Tarif Penelitian	5	1.000	.000

Paired Samples Test

		Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper			
Pair 1	Tarif PO SDR - Tarif Penelitian	-1936.17200	1487.43292	665.20023	-3783.06391	-89.28009	-2.911	4	.044

BIS MALAM - BIS WISATA
PO SAFARI DHARMA RAYA

Jl. Diponegoro 25 Telp. (0293) - 491195 - 492096
TEMANGGUNG

SURAT - KETERANGAN

NOMOR : 03786/Ket.SDR/X/2004

Yang bertanda tangan dibawah ini Pimpinan P.C. SAFARI DHARMA RAYA di Temanggung, menerangkan bahwa :

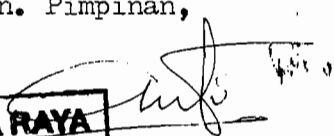
N a m a : Y. DEDY CHRISTIYAWAN
N . I . M. : 982114208
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Universitas : " SANATA DHARMA " Yogyakarta.

Benar-benar telah survey di perusahaan kami terhitung sejak bulan Juli 2004 sampai dengan Agustus 2004, untuk keperluan penyusunan skripsi.

Demikian Surat Keterangan ini kami berikan, kepada yang bersangkutan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Temanggung, 12 Oktober 2004.

a/n. Pimpinan,


PO. SAFARI DHARMA RAYA
J. P. DIPONEGORO 25 TELP. 491195 - 492096
TEMANGGUNG Anik Yahyunani).

Personalia

SKRIPSI

**EVALUASI PENENTUAN TARIF JASA BUS
METODE *COST-PLUS PRICING* PENDEKATAN
*FULL COSTING***

Studi Kasus Pada PO. Safari Dharma Raya Temanggung

Di susun oleh :

Nama : Y. Dedy Christiyawan
NIM : 982114208



Disetujui

Dosen pembimbing I :

(Fr. Reni Retno Anggraini, SE., M.Si., Akt.)

Tanggal : 30-08-04

Dosen pembimbing II :

(Ir. Drs. Hansiadi YH, M.Si., Akt.)

Tanggal : 5-10-04