

**EVALUASI PENENTUAN TARIF KURSUS KOMPUTER  
DENGAN METODE *COST PLUS PRICING* DENGAN  
PENDEKATAN *FULL COSTING*  
Studi Kasus : pada Lembaga Kursus Komputer “Gama Informatika”**

**SKRIPSI**

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



Disusun oleh :  
**DWI PUJIWIDAYATI**  
992114003

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS SANATA DHARMA  
YOGYAKARTA  
2007**

HAL SKRIPSI

EVALUASI PENENTUAN TARIF KURSUS KOMPUTER  
DENGAN METODE *COST PLUS PRICING* DENGAN  
PENDEKATAN *FULL COSTING*

Studi Kasus pada Lembaga Kursus Komputer "Gama Informatika"

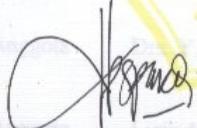
Diajukan oleh :

Nama : Dwi Pujiwidayati

N I M : 992114003

Disetujui oleh :

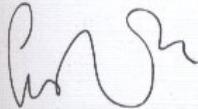
Pembimbing I



(Drs. Y.P. Supardiyono, M.Si., Akt)

Tanggal : 8 Juni 2007

Pembimbing II



(Lisia Apriani, SE., M.Si., Akt)

Tanggal : 26 Juni 2007

HALAMAN PENGESAHAN

EVALUASI PENENTUAN TARIF KURSUS KOMPUTER  
DENGAN METODE *COST PLUS PRICING* DENGAN  
PENDEKATAN *FULL COSTING*

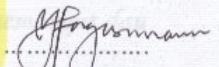
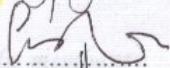
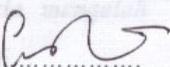
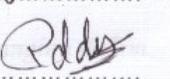
Studi Kasus pada Lembaga Kursus Komputer "Gama Informatika"

Dipersiapkan dan ditulis oleh

Dwi Pujiwidayati  
992114003

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji  
Pada tanggal 14 September 2007  
dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama Lengkap	Tanda tangan
Ketua	Dra. YFM. Gien Agustinawansari, M.M., Akt.	
Sekretaris	Lisia Apriani, SE., M.Si., Akt.	
Anggota	Drs. Y.P. Supardiyono, M.Si., Akt.	
Anggota	Lisia Apriani, SE., M.Si., Akt.	
Anggota	Drs. Edi Kustanto, M.M.	

Yogyakarta, 29 September 2007  
Fakultas Ekonomi  
Universitas Sanata Dharma  
Dekan,



  
(Drs. Alex Kahu Lantum, MS)

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

- *Jika kamu meminta sesuatu kepada-Ku dalam nama-Ku, Aku akan melakukannya (Yohanes 14: 14)*
- *Kunci keberhasilan adalah takut akan Tuhan, karena takut akan Tuhan adalah permulaan dari pengetahuan (Amsal 1: 7)*

### **Kupersembahkan skripsi ini kepada:**

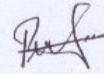
- *Bapak, Ibu yang selalu menjadi sumber semangat dan motivasiku*
- *Kakakku tercinta Purwanto yang selalu membantu aku dalam menyelesaikan kuliah*
- *Adikku tercinta Catur yang telah rela mengalah sehingga aku dapat menyelesaikan kuliah*
- *Mas Saptana yang setia selalu mendampingiku dalam suka maupun duka, memberikan kekuatan dan ketabahan, terutama dalam menyelesaikan skripsi ini*
- *Anakku Ellya Dwi Saputri yang selalu mama tinggal sehingga mama bisa menyelesaikan kuliah.*

## PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan sesungguhnya bahwa 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, September 2007

Penulis



(Dwi Pujiwidayati)

## **ABSTRAK**

### **EVALUASI PENENTUAN TARIF KURSUS KOMPUTER DENGAN METODE *COST PLUS PRICING* DENGAN PENDEKATAN *FULL COSTING***

**Studi Kasus pada Lembaga Kursus Komputer “GAMA INFORMATIKA”**

**Dwi Pujiwidayati**

**992114003**

**Universitas Sanata Dharma**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kesesuaian prosedur penentuan tarif kursus komputer yang dilakukan oleh LPK Gama Informatika Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab masalah tentang kesesuaian prosedur penentuan tarif antara LPK dengan kajian teori, adalah dengan mendiskripsikan penentuan tarif oleh LPK dengan menghitung harga pokok jasa kursus dengan metode harga pokok penuh sedang pembebanan biaya dihitung dari total biaya dibagi jumlah jam kerja. Penentuan tarif berdasarkan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* dilakukan dengan cara menghitung taksiran biaya produksi dan non produksi, menghitung biaya penuh, menghitung *mark up* dan menghitung tarif kursus per paket.

Berdasarkan hasil analisis data maka dapat disimpulkan bahwa prosedur penentuan tarif yang dilakukan oleh LPK Gama Informatika belum sesuai dengan kajian teori.

***ABSTRACT***

**AN EVALUATION OF COMPUTER COURSE'S TARIFF  
DETERMINATION BASED ON COST PLUS PRICING METHOD WITH  
FULL COSTING APPROACH**

**A Case Study at "GAMA INFORMATIKA"  
Computer Course Institution**

**Dwi Pujiwidayati  
992114003  
Sanata Dharma University**

The purpose of the study was to find out the suitability of procedure of computer course's tariff determination conducted by Gama Informatika Computer Course Institution. The data were collected by interview and documentation. The data analysis technique used was by describing the institution's price determination that was by calculating the cost of the course services based on full costing method, while the expense charging was counted from the total cost divided by the number of man hours. The tariff determination based on cost plus pricing method with full costing approach was obtained by calculating the estimation of the production and non-production cost, full costing, mark up and calculating the course tariff for every package. That technique - was applied to answer the problem about the procedure of computer course's tariff determination compatibility with the theoretical review.

To sum up, according to the data analysis results, the tariff determination procedures conducted by Gama Informatika Computer Course Institution had not compatible yet to the theoretical review.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Evaluasi Penentuan Tarif Kursus Komputer Studi Kasus pada LPK Gama Informatika”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.

Penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan, bantuan, dorongan dan kerjasama dari berbagai pihak, maka skripsi ini tidak dapat diselesaikan dengan baik. Oleh sebab itu pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan banyak terima kasih pada:

1. Bapak Drs. Alex Kahu Lantum, M.S, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.
2. Bapak Drs. YP. Supardiyono, M.Si, Akt sebagai Pembimbing I yang telah dengan sabar membimbing penulis menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Lisia Apriani, S.E sebagai Pembimbing II yang telah dengan sabar membimbing penulis menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen, serta karyawan dan staf Fakultas Ekonomi Sanata Dharma.
5. Bapak dan Ibu staf karyawan LPK Gama Informatika yang telah memberikan kesempatan sehingga penulis dapat memperoleh data yang digunakan dalam penyusunan skripsi.
6. Bapak Y. Pujahartana dan E. Rubinah, terima kasih atas pengorbanan, kesempatan, dana dan doa, sehingga aku bisa sampai di jenjang pendidikan ini.
7. Kakakku Purwanto Wibowo, Amd yang telah berkorban dana dan memberi dukungan doa.
8. Adikku Catur Rohmawati yang rela mengalah atas banyak hal dan atas dukungan dan doanya.

9. Suamiku Mas Saptana, atas kesabaran, waktu dan kesetiiaanya dalam mendampingiku selama ini.
10. Teman-temanku Lyani, Woro, Bambang, Santos yang telah memberikan semangat dan dorongan dalam menyelesaikan skripsi ini.
11. Anakku Ellya Dwi Saputri, yang mau mama tinggal, sehingga mama bisa menyelesaikan skripsi ini.
12. Semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu, terima kasih semuanya.

Semoga kebaikan mereka mendapat rahmat dan berkah dari Tuhan Yang Maha Esa.

Dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, banyak terdapat kekurangan dan kelemahan. Oleh karena itu penulis berterima kasih apabila ada saran dan kritik yang bersifat membangun dari pembaca.

Akhirnya semoga penulisan skripsi ini berguna bagi mereka yang memerlukan dan yang akan mengadakan penelitian selanjutnya.

Yogyakarta, September 2007

Penulis

**Dwi Pujiwidayati**

## DAFTAR ISI

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

2.	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Jual.....	5
3.	Tujuan Penetapan Harga Jual.....	7
B.	Metode Penentuan Harga Jual.....	8
1.	Penentuan Harga Jual.....	8
2.	Pendekatan Waktu dan Bahan ( <i>Time and Material Pricing</i> )	10
3.	Berdasarkan Pesanan Khusus.....	11
4.	Berdasarkan Peraturan Pemerintah.....	11
C.	Biaya.....	11
1.	Pengertian Biaya.....	11
2.	Penggolongan Biaya.....	11
D.	Jasa.....	14
1.	Pengertian Jasa.....	14
2.	Macam-macam Jasa.....	14
a.	Jasa Industri ( <i>Industrial Service</i> ).....	14
b.	Jasa Konsumen ( <i>Costumer Service</i> ).....	15
BAB III.	METODOLOGI PENELITIAN .....	17
A.	Jenis Penelitian.....	17
B.	Tempat dan Waktu .....	17
C.	Subjek dan Objek Penelitian .....	17
D.	Data yang diperlukan .....	18
E.	Teknik Pengumpulan Data .....	18
F.	Teknik Analisa Data .....	19

1.	Mendeskripsikan Penentuan Tarif yang dilakukan oleh LPK Gama Informatika .....	19
2.	Mendiskripsikan Penentuan Tarif Kursus Komputer Berdasarkan Kajian Teori dengan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> yang menggunakan Pendekatan <i>Full Costing</i> .....	19
BAB IV.	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....	20
A.	Sejarah Pendirian Perusahaan .....	20
B.	Struktur Organisasi .....	22
1.	Kelembagaan.....	23
2.	Divisi Pendidikan.....	24
3.	Divisi Penjualan dan Servis.....	25
C.	Personalia.....	27
1.	Jumlah Karyawan .....	27
2.	Perekrutan Karyawan.....	27
3.	Pengembangan Karyawan.....	27
4.	Kompensasi bagi Karyawan.....	28
5.	Jam Kerja Karyawan.....	28
D.	Pemasaran.....	28
1.	Administrasi Perkantoran Modern.....	28
2.	Programmer Komputer.....	29
3.	Tehnisi Ahli Komputer.....	29
BAB V.	ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN .....	30
A.	Penentuan Tarif Kursus Komputer Menurut LPK Gama	

Informatika.....	30
B. Penentuan Tarif Kursus Komputer Berdasarkan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> dengan Pendekatan <i>Full Costing</i> .....	32
1. Menghitung Taksiran Biaya Produksi (Jasa) dan Biaya Non Produksi (Usaha) .....	32
2. Menghitung Biaya Penuh.....	36
3. Menghitung Prosentase <i>Mark-up</i> .....	36
4. Menghitung Tarif Kursus Komputer Paket Terpadu.....	37
5. Membandingkan Prosedur Penentuan Tarif Menurut LPK dan Menurut Kajian Teori.....	38
C. Pembahasan.....	38
BAB VI. PENUTUP.....	40
A. Kesimpulan.....	40
B. Keterbatasan Penelitian.....	40
C. Saran.....	41
DAFTAR PUSTAKA.....	42
LAMPIRAN 1.....	43
LAMPIRAN 2.....	44
LAMPIRAN 3.....	45

## DAFTAR TABEL

TABEL V.1. Daftar Harga Pokok Tahun 2003.....	31
TABEL V.2. Tarif Jasa Kursus Komputer Tahun 2003.....	31
TABEL V.3. Taksiran Biaya Paket Ms-Office XP.....	32
TABEL V.4. Taksiran Biaya Paket Design Grafis.....	33
TABEL V.5. Taksiran Biaya Paket Keuangan.....	34
TABEL V.6. Taksiran Biaya Paket Teknik Rancang Bangun.....	35
TABEL V.7. Taksiran Biaya Penuh Masing-masing Paket.....	36
TABEL V.8. Taksiran Tarif Kursus Komputer.....	37
TABEL V.9. Selisih Tarif.....	39

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Sejalan dengan perkembangan dunia saat ini menyebabkan berkembangnya teknologi, baik di bidang pendidikan maupun bisnis. Hal ini yang menuntut kita untuk dapat menguasai teknologi yang ada, terutama komputer. Tuntutan ini berakibat adanya tempat-tempat kursus komputer, karena begitu banyak tempat kursus mengakibatkan persaingan antar pengusaha kursus komputer. Untuk itu pengusaha kursus komputer membuat strategi dalam menghadapi persaingan tersebut.

Penentuan harga jual merupakan salah satu strategi yang digunakan oleh para pengusaha. Harga jual adalah satuan moneter atau unsur lain (barang dan jasa lain) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan barang atau jasa (Tjiptono, 1995: 118). Harga jual ini sangat mempengaruhi besarnya volume penjualan. Laba yang dicapai dan selera masyarakat. Beberapa faktor yang mempengaruhi harga jual diantaranya adalah : selera masyarakat, kondisi perekonomian, biaya dan manajemen. Perusahaan jasa cenderung menetapkan harga jual menurut kebiasaan yang berlaku, sehingga harga jual yang ditetapkan cenderung tinggi.

Dengan demikian, keputusan mengenai penentuan harga jual merupakan salah satu tugas manajer, karena akan berpengaruh terhadap lakunya produk di pasar dan juga kelangsungan hidup perusahaan. LPK Gama Informatika

digunakan untuk penelitian karena peneliti ingin mengetahui besarnya tarif yang ditetapkan serta pengaruhnya terhadap minat masyarakat pada LPK Gama Informatika. Adanya minat masyarakat dapat dilihat dari jumlah peserta kursus.

Pendapatan yang diperoleh LPK Gama Informatika akan digunakan untuk menutup biaya selama proses belajar dan menutup modal selama proses pembangunan LPK tersebut. Maka tarif yang ditetapkan juga memperhitungkan laba yang akan diperoleh. ROI (*Return On Investment*) dan prosentase *Mark Up* digunakan untuk menghitung laba yang diharapkan.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang dirumuskan oleh penulis adalah :

Apakah prosedur penentuan tarif kursus komputer pada lembaga kursus komputer Gama Informatika sudah sesuai dengan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* ?

## **C. Batasan Masalah**

Penelitian ini diadakan di LPK Gama Informatika untuk kursus komputer paket terpadu tahun 2003. Dalam hal ini penulis ingin melihat prosedur yang diterapkan di LPK sudah sesuai atau belum dengan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*.

#### **D. Tujuan Penelitian**

Penulis mengadakan penelitian ini bertujuan untuk :

Mengetahui ketepatan prosedur penentuan tarif kursus komputer pada LPK Gama Informatika.

#### **E. Manfaat Penelitian**

##### 1. Bagi LPK Gama Informatika

Hasil dari penelitian ini akan dapat memberikan saran-saran terhadap penentuan harga jual sehingga dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan tarif yang tepat oleh manajemen.

##### 2. Bagi Penulis

Penulis akan memperoleh pengalaman dalam menganalisis dan memecahkan masalah sekaligus penerapan teori yang berhubungan dengan penentuan tarif.

##### 3. Bagi Universitas

Hasil penelitian dapat digunakan untuk menambah kepustakaan dan pengetahuan bagi pembaca.

#### **F. Sistematika Penulisan**

##### **BAB I. PENDAHULUAN**

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

## BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini tentang teori-teori yang digunakan sebagai landasan penulisan tentang penentuan harga jual atau tarif.

## BAB III. METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang jenis penelitian, subyek dan obyek penelitian, data yang diperlukan, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

## BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menguraikan secara singkat tentang gambaran umum LPK Gama Informatika yang meliputi sejarah perusahaan, struktur organisasi, personalia, pemasaran.

## BAB V. ANALISIS DATA

Bab ini membahas penentuan tarif kursus komputer paket terpadu menggunakan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* yang dibandingkan dengan penghitungan tarif menurut perusahaan.

## BAB VI. PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian dan saran peneliti terhadap perusahaan yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan tarif kursus komputer paket terpadu pada LPK Gama Informatika.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Harga Jual**

##### **1. Pengertian Harga Jual**

Supriyono (1991: 322) mengemukakan; harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli untuk pelanggan atas barang atau jasa yang dijual dan diserahkan. Harga jual adalah jumlah uang (ditambah beberapa barang jika mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya (Swasta, 1985: 21). Tjiptono (1995: 118) mengemukakan harga jual adalah satuan moneter atau unsur lain (barang dan jasa lain) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan barang atau jasa. Harga jual sangat berpengaruh terhadap penjualan atau penawaran atas produk / jasa karena penentuan harga akan mempengaruhi selera atau daya tarik atas produk yang ditawarkan.

##### **2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Jual**

Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual antara lain (Swasta dan Irawan, 1984: 242):

###### **a. Kondisi Perekonomian**

Kondisi ini sangat berpengaruh dalam penentuan harga jual suatu produk atau jasa.

b. Penawaran dan Permintaan

Penawaran adalah jumlah yang ditawarkan oleh penjual pada tingkat harga tertentu. Permintaan adalah sejumlah barang dan jasa yang dibeli oleh pembeli pada tingkat harga tertentu. Tingkat harga lebih rendah akan mengakibatkan jumlah yang diminta lebih besar.

c. Elastisitas Permintaan

Elastisitas permintaan adalah reaksi atau kepekaan dan konsumen dan produsen atau derajat kepekaan relatif jumlah barang yang diminta akibat adanya perubahan harga. Ada 3 kondisi elastisitas, yaitu :

- 1) Inelastis
- 2) Elastis
- 3) *Unitary elasticity*

d. Biaya

Biaya yang terjadi bisa mempengaruhi laba yang diinginkan. Jika harga jual lebih kecil dari biaya yang telah dikeluarkan, maka perusahaan itu akan mengalami kerugian. Namun jika terjadi sebaliknya, maka perusahaan akan mendapat keuntungan besar.

e. Persaingan

Persaingan ini, meliputi:

- 1) Persaingan sempurna
- 2) Oligopoli
- 3) Monopoli
- 4) Persaingan tidak sempurna

- f. Tujuan Perusahaan
- g. Pengawasan Pemerintah

Supriyono (1980: 333) mengemukakan faktor yang mempengaruhi harga jual ialah :

- a. Tujuan perusahaan
- b. Biaya yang diharapkan
- c. Pendapatan yang diharapkan
- d. Jenis produk atau jasa yang dijual
- e. Jenis industri
- f. Citra atau kesan masyarakat
- g. Pengaruh pemerintah
- h. Tindakan atau reaksi pesaing
- i. Tipe pasar yang dihadapi
- j. Gaya manajemen
- k. Tanggung jawab non laba (nirlaba)
- l. Tanggungjawab sosial perusahaan

### 3. Tujuan Penetapan Harga Jual

Swasta dan Irawan (1996: 148) mengemukakan tujuan menentukan harga jual ialah :

- a. Mendapatkan laba maksimum

Tujuan ini dalam perusahaan merupakan hal yang paling utama, karena makin besar daya beli konsumen, semakin besar pula kemungkinan bagi penjual untuk menetapkan tingkat harga yang lebih tinggi.

- b. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan untuk pengembalian pada penjualan bersih.
- c. Mencegah dan mengurangi persaingan yaitu dengan membuat kebijakan harga.
- d. Mempertahankan atau memperbaiki *market share*.

*Market share* adalah prosentase jumlah unit yang terjual untuk suatu produk yang dihitung dan jumlah unit yang terjual untuk industri dan produk-produk saingan.

## **B. Metode Penentuan Harga Jual**

Metode yang digunakan dalam penentuan harga jual adalah sebagai berikut (Mulyadi, 1993: 350 – 354).

### 1. Penentuan Harga Jual Normal (*Normal Pricing*)

Di sini harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa depan atau yang akan datang dengan suatu prosentase *Mark Up* atau dengan menambah laba yang diharapkan atas biaya perusahaan masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk.

Rumus : Harga Jual = Taksiran biaya penuh + laba yang diharapkan

#### a) Pendekatan *Full Costing*

Metode ini menentukan harga pokok produk yang membebankan seluruh biaya produksi baik tetap atau variabel. Biaya *overhead* tetap dan biaya *overhead* variabel dibebankan kepada produk yang diproduksi atas dasar biaya *overhead* sesungguhnya.

Rumus perhitungan harga jual per unit menurut pendekatan *full costing* adalah (Mulyadi, 1993: 354) :

$$\text{Harga jual per unit} = \text{taksiran biaya produksi} + \% \text{ mark-up}$$

Taksiran biaya penuh :

Biaya produksi

Biaya Bahan Baku	XX
Biaya Tenaga Kerja Langsung	XX
BOP	<u>XX</u>

Biaya Non Produksi XX

Biaya Administrasi dan Umum	XX
Biaya Pemasaran	<u>XX</u>
Taksiran Total Biaya Non Produksi	<u>XX</u>
Taksiran Biaya Penuh	XX

b) Pendekatan *Variabel Costing*

Metode ini menentukan harga pokok produksi yang hanya membebankan biaya produksi variabel ke dalam harga pokok produk sedang BOP tetap sebagai *periode cost*.

Cara perhitungan taksiran biaya penuh :

Biaya Variabel

Biaya Bahan Baku	XX
Biaya Tenaga Kerja Langsung	XX
BOP Variabel	<u>XX</u>

Taksiran Total Biaya Variabel XX

Biaya Tetap

BOP Tetap	XX
Biaya Administrasi dan Umum	XX
Biaya Pemasaran Tetap	XX

Taksiran Total Biaya Tetap XX

Taksiran Biaya Penuh XX

Salah satu alat untuk mengukur kemampuan perusahaan secara keseluruhan di dalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan untuk menentukan perusahaan adalah ROI. ROI digunakan untuk menentukan besar *Mark Up*.

### **Penentuan *Mark Up***

#### *Full Costing*

$$\% \text{ Mark Up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{biaya non produksi}}{\text{biaya produksi}}$$

#### *Variabel Costing*

$$\% \text{ Mark Up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{biaya tetap}}{\text{biaya variabel}}$$

### 2. Pendekatan Waktu dan Bahan (*Time and Material Pricing*)

Tarif ini dibentuk untuk menutup biaya administrasi dan penjualan biaya tidak langsung lainnya dan laba yang diinginkan.

### 3. Penentuan Harga Jual dalam *Cost Type Contract*

*Cost type contract* adalah kontrak pembuatan produk dan jasa dimana pihak pembeli setuju untuk membeli produk (barang dan jasa) pada harga yang didasarkan pada total biaya sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah laba yang dihitung sebagai prosentase tertentu dan total biaya

sesungguhnya. Harga jual dibebankan kepada konsumen dihitung berdasar biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk.

#### 4. Berdasarkan Pesanan Khusus

Merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan di luar pesanan reguler perusahaan. Pesanan ini mencakup jumlah yang besar sehingga harga jual yang ditetapkan dapat lebih rendah dari harga normal.

#### 5. Berdasar Peraturan Pemerintah

Hal ini dilakukan dan adanya peraturan atau perundang-undangan yang mengatur harga di sekitar.

### **C. Laba**

Laba adalah hasil dari mempertemukan secara wajar antara semua penghasilan dengan semua biaya dalam periode yang sama dimana semua penghasilan lebih besar dibandingkan dengan biaya (Supriyono, 1997 b: 16)

Faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan laba adalah :

1. Perubahan harga jual satuan dari barang dagangan, produk atau jasa.  
Perubahan harga jual satuan akan berakibat pada hubungan biaya – volume – rasio volume laba.
2. Perubahan jumlah total biaya tetap.
3. Perubahan biaya variabel, satuan dan barang dagangan, produk atau jasa.
4. Perubahan harga jual satuan, volume penjualan, biaya variabel satuan dan tetap.

## D. Biaya

Biaya biasanya digunakan untuk menentukan harga jual sehingga harga yang tidak dapat menutup total biaya akan mengakibatkan kerugian dan sebaliknya.

### 1. Pengertian Biaya

Menurut Supriyono (1987: 185), biaya adalah pengorbanan ekonomis yang dibuat untuk memperoleh barang atau jasa.

### 2. Penggolongan Biaya

Penggolongan biaya yang dikemukakan oleh Mulyadi (1993: 14-17) adalah sebagai berikut :

#### a. Penggolongan biaya berdasarkan nama obyek pengeluarannya.

Penggolongan ini merupakan dasar penggolongan biaya, misal nama obyek pengeluarannya adalah listrik maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan listrik disebut biaya listrik.

#### b. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan dikelompokkan menjadi tiga, yaitu :

1) Biaya produksi, merupakan biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual. Secara garis besar biaya produksi dibagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.

2) Biaya pemasaran, merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk (barang atau jasa).

- 3) Biaya administrasi umum, merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk (barang atau jasa).
- c. Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan yang dibiayai
- 1) Biaya langsung (*direct cost*), adalah biaya yang terjadi karena adanya sesuatu yang dibiayai. Biaya ini meliputi biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
  - 2) Biaya tidak langsung (*indirect cost*), adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya ini sering disebut dengan biaya *overhead* pabrik (*factory overhead cost*).
- d. Penggolongan biaya menurut perilaku yang dihubungkan dengan perubahan volume kegiatan
- 1) Biaya variabel, biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
  - 2) Biaya semi variabel, adalah biaya yang tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
  - 3) Biaya tetap, adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume tertentu.
- e. Penggolongan atas dasar jangka waktu manfaatnya
- 1) Pengeluaran modal (*capital expenditures*)  
Adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi pada saat terjadinya dibebankan sebagai harga pokok aktiva

dan dibebankan dalam tahun-tahun yang menikmati manfaat dengan cara didepresiasi, diamortisasi atau didepleksi.

2) Biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi.

3) Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditures*)

Adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut pada saat terjadinya dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan pendapatan yang diperoleh dari biaya pengeluaran biaya tersebut.

4) Biaya ini hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut.

## **E. Jasa**

Jasa adalah setiap kegiatan yang bisa ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak bisa diraba atau berwujud serta tidak menghasilkan pemilikan apapun.

### **1. Pengertian Jasa**

Secara umum suatu lembaga atau perusahaan tidak hanya menghasilkan produk barang namun juga menawarkan jasa. Pemasaran jasa sangat luas, hal ini menyangkut pemasaran dari lembaga-lembaga non laba dan pemerintah. Dalam hal ini penulis memuatkan jasa yang dibeli dan dijual atau sering disebut dengan jasa pertukaran (*exchange service*). Jasa pertukaran adalah barang tidak jelas (*intangible product*) yang diberikan dan

dijual di pasar melalui suatu transaksi pertukaran yang saling memuaskan (Basu Swasta, 1984 : 318).

Unsur yang ada dalam definisi tersebut adalah bahwa jasa merupakan produk yang tidak kentara. Kualitas suatu produk tidak kentara (jasa) diturunkan bukan dari hasil karakteristik secara fisik.

## 2. Macam-macam Jasa

Secara umum digolongkan menjadi 2 (dua), yaitu :

### a. Jasa Industri (*Industrial Service*)

Disediakan organisasi dalam ruang lingkup yang luas termasuk pengolahan pertambangan, organisasi nirlaba dan pemerintahan.

### b. Jasa Konsumen (*Customer Service*)

Jasa ini digunakan secara luas dalam masyarakat seperti membeli barang.

Jasa ini dibagi menjadi 3 golongan, yaitu :

#### 1) Jasa Konvenien (*Convenience Service*)

Jasa Konvenien adalah jasa yang pembeliannya sering dan masyarakat membelinya dengan usaha yang minimal (kecil). Pandangan tentang jasa konvenien juga merupakan variabel pemasaran yang penting yaitu penjual jasa dapat memperoleh reputasi ramah dan pelayanan yang baik, maka tugas pemasaran akan jauh lebih mudah.

#### 2) Jasa Shopping (*Shopping Service*)

Jasa shopping merupakan jasa konsumsi yang dipilih masyarakat sesuai dengan mengadakan perbandingan kualitas, harga dan reputasi.

Untuk jasa shopping promosi merupakan kunci sukses apabila produk tersebut dibutuhkan oleh konsumen.

3) Jasa Spesial (*Special Service*)

Merupakan jasa konsumsi yang dalam pembeliannya pembeli harus melakukan usaha-usaha pembelian khusus dengan cara tertentu atau dengan pembayaran yang lebih besar. Pengembangan produk untuk jasa-jasa seperti ini dapat berarti menyediakan lingkungan yang menyenangkan kepada konsumen.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus, yaitu obyek tertentu yang populasinya terbatas dan kesimpulannya yang diambil hanya terbatas pada obyek yang diteliti.

#### **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

##### 1. Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan pada LPK Gama Informatika.

##### 2. Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada bulan Juni sampai dengan Juli 2004.

#### **C. Subyek dan Obyek Penelitian**

##### 1. Subyek Penelitian

- a. Kepala Bagian Pemasaran
- b. Kepala Bagian Penjualan
- c. Kepala Bagian Administrasi
- d. Pihak-pihak yang terkait dengan penentuan harga jual pada tempat kursus tersebut

2. Obyek Penelitian
  - a. Tarif yang telah ada pada tempat kursus tersebut.
  - b. Siswa yang ada pada tempat kursus tersebut.

#### **D. Data yang Diperlukan**

1. Gambaran umum perusahaan.
2. Data biaya yang naembentuk tarif kursus komputer Paket Terpadu.
3. Data prosentase laba yang diharapkan.
4. Data besarnya tarif kursus komputer Paket Terpadu tahun 2003.

#### **E. Teknik Mengumpulkan Data**

1. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan langsung kepada pihak-pihak yang bersangkutan dalam penentuan tarif. Data yang diperoleh dari teknik ini berupa cara menghitung tarif.

2. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu dengan cara mengumpulkan dan mempelajari dokumen-dokumen yang berkaitan dengan masalah yang diteliti, berupa data besarnya tarif, paket kursus yang ada dan juga jumlah siswa

## F. Teknik Analisis Data

Langkah-langkah untuk menjawab rumusan masalah, dengan cara:

1. Mendeskripsikan penentuan tarif yang dilakukan oleh LPK Gama Informatika.
2. Mendeskripsikan penentuan tarif kursus komputer berdasarkan kajian teori dengan metode *Cost Plus Pricing* dengan menggunakan pendekatan *Full Costing*. Adapun langkah-langkahnya sebagai berikut :
  - a. Menentukan taksiran biaya langsung dan taksiran biaya tidak langsung.
  - b. Menghitung taksiran biaya penuh dengan menambah total taksiran biaya langsung dan taksiran biaya tidak langsung.
  - c. Menghitung prosentase *mark up*

Perhitungan *mark up* didasarkan pada jumlah biaya produksi, biaya non produksi dan laba yang diharapkan.

$$\% \text{ Mark Up} = \frac{\text{Laba yang Diharapkan} + \text{Biaya Non Produksi}}{\text{Biaya Produksi}}$$

- d. Menghitung tarif kursus komputer per paket

Taksiran Biaya langsung	XXX
Mark Up (Rp)	<u>XXX</u>
Tarif kursus komputer per paket	XXX

- e. Membandingkan prosedur penentuan tarif menurut LPK dan menurut kajian teori (*Cost Plus Pricing*).

Dengan ini dapat dilihat adanya perbedaan prosedur penentuan tarif menurut LPK dan kajian teori (*Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*).

## **BAB IV**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **A. Sejarah Pendirian Perusahaan**

LPK Gama Informatika adalah lembaga pendidikan yang bergerak di bidang jasa khususnya pendidikan komputer. Lembaga pendidikan komputer ini mulai berdiri secara resmi pada tanggal 27 Oktober 1989. LPK Gama Informatika didirikan oleh beberapa mahasiswa yang berasal dari Universitas Gadjah Mada, di antaranya : I Made Surawan, Hazil Aulis Zubir, Fauzi Hussain dan Yohanes Rudyanto. Nama Gama Informatika berasal dari kata Gama yang merupakan singkatan dari Gabungan Mahasiswa, sedangkan Informatika karena di dalamnya menggunakan teknologi komputer yang dapat digunakan untuk mencari informasi.

Secara resmi LPK Gama Informatika dinotariskan pada tahun 1992 yang tercatat dalam Akta Notaris R.M. Suryanto Partiningsih, SH., yang bernomor 51 tahun 1992. Ijin dari Departemen Pendidikan dan Kebudayaan pada tahun 1993 tahap C, sedangkan tahap B diperoleh tahun 1995. Pada tahun 1999 ijin tersebut diperbaharui dengan No. SK 0279/113/H/KPTS/1999 tanggal 9 April 1999. Diperoleh ijin tetap dari Departemen Tenaga Kerja tanggal 27 Oktober 1997 dengan No. SK Kep. 38/W.II/LP/1997.

Mulai pendiriannya, LPK Gama Informatika berlokasi di Jl. Gejayan 8A Mrican, Yogyakarta. Alasan pemilihan lokasi tersebut karena letaknya strategis dilihat dari sarana transportasi yang sangat mudah dan juga dekat dengan kampus.

Sedangkan tujuan pendiriannya untuk membantu masyarakat yang berkeinginan mendalami ilmu komputer dan informatika.

## **B. Struktur Organisasi**

Struktur organisasi menunjukkan gambaran secara sistematis akan tugas dan tanggung jawab serta hubungan antara bagian-bagian yang ada dalam organisasi. Tujuan pembagian tugas, kewajiban dan wewenang ini adalah supaya tidak terjadi kesimpangsiuran dalam pelaksanaan tugasnya. Dikarenakan adanya pembagian tugas ini, maka diketahui tugas dan wewenang yang harus dilaksanakan setiap bagian.

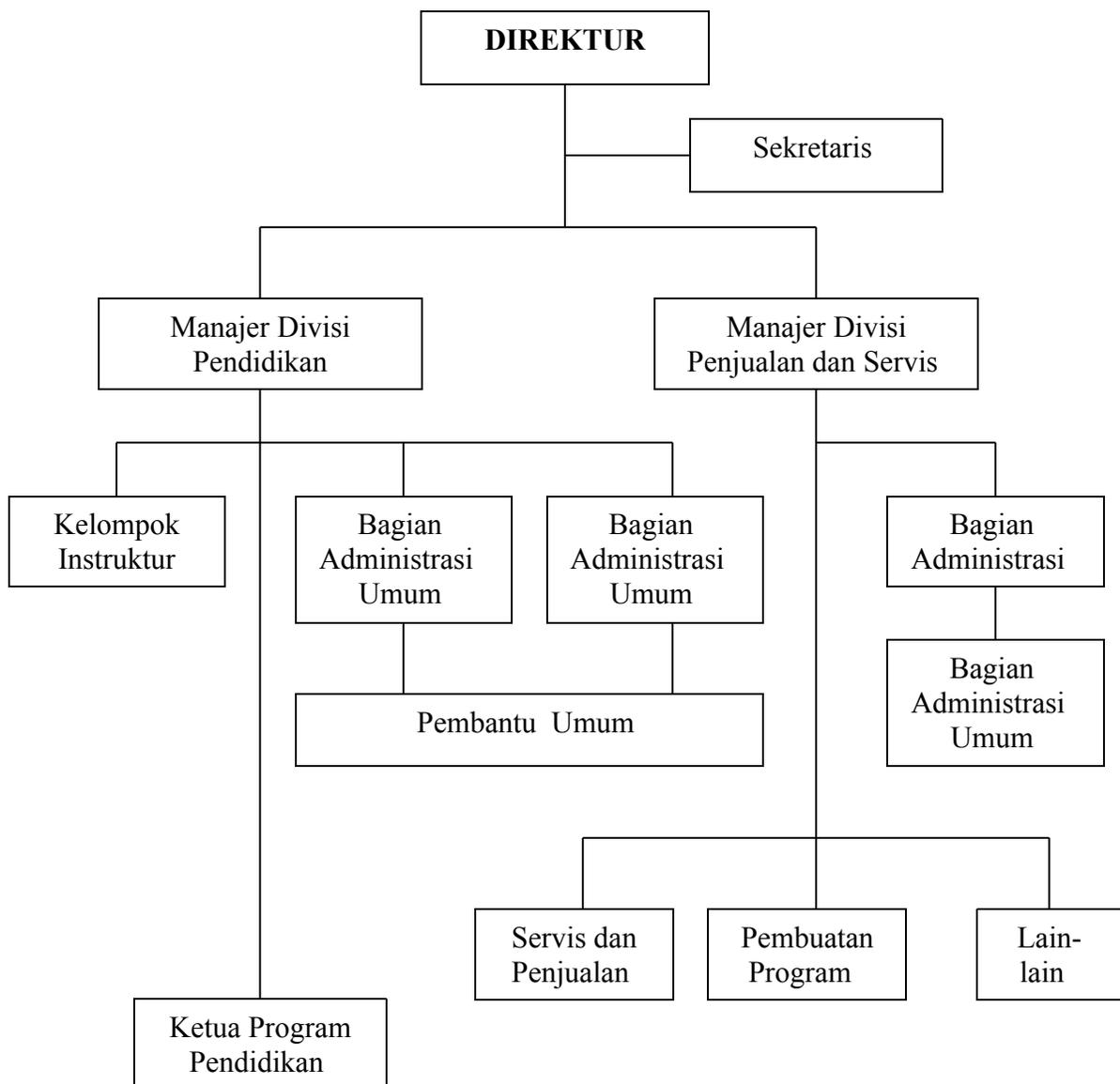
Adapun susunan pengurus LPK Gama Informatika adalah sebagai berikut :

Direktur	:	I Made Surawan, ST.
Manajer Divisi Pendidikan	:	Siti Umiyatun, SE.
Wakil Manajer Divisi Pendidikan	:	Yono Irwanto, MBA.
Manajer Divisi Servis dan Penjualan	:	Drs. Suhartoyo

Berikut ini Struktur organisasi LPK Gama Informatika dapat dilihat pada Gambar IV. 1.

GAMBAR IV.1

## Struktur Organisasi LPK Gama Informatika



Sumber : LPK Gama Informatika

Berdasarkan struktur organisasi LPK Gama Informatika dapat dijelaskan sistem tata kerja berupa tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian, yang meliputi :

1. Kelembagaan

Direktur :

- a. Merencanakan, mengorganisasikan, memimpin dan mengendalikan lembaga.
- b. Memajukan dan mengembangkan usaha lembaga.
- c. Menetapkan peraturan dan ketentuan lembaga.
- d. Mengangkat dan memberhentikan pegawai tetap dan tidak tetap lembaga.

Sekretaris :

- a. Mengkoordinir pelaksanaan administrasi divisi-divisi.
- b. Mengusahakan kelancaran dan ketertiban lembaga.
- c. Mengurus keuangan serta membuat pembukuan usaha lembaga dan divisi-divisi.
- d. Melaksanakan *public relations*.
- e. Mengurus rekening-rekening lembaga, seperti : listrik, telepon, koran dan lain-lain.
- f. Membuat buku induk pegawai dan mengurus presensi pegawai.

## 2. Divisi Pendidikan

### Manajer :

- a. Merencanakan, mengkoordinasikan, memimpin dan mengendalikan divisi pendidikan.
- b. Memajukan dan mengembangkan usaha divisi pendidikan.
- c. Menetapkan kebijaksanaan divisi pendidikan.
- d. Mengusahakan efektivitas dan efisiensi divisi pendidikan.
- e. Mengelola keuangan divisi pendidikan.
- f. Mengusulkan pengangkatan dan pemberhentian pegawai tetap serta mengangkat dan memberhentikan pegawai tidak tetap divisi pendidikan.
- g. Melaksanakan pemasaran dan kerjasama untuk mengembangkan usaha divisi pendidikan.

### Administrasi Pengajaran :

- a. Mengurus pendaftaran, jadwal dan sertifikat peserta didik.
- b. Mengurus kelengkapan pemasaran, seperti : brosur, spanduk dan lain-lain.
- c. Mengurus kelengkapan pengajaran, seperti : spidol, modul dan lain-lain.
- d. Membuat buku induk serta mengurus presensi instruktur dan peserta didik.

### Administrasi Umum :

- a. Mengurus dan membuat laporan keuangan divisi pendidikan.
- b. Mengurus perlengkapan kerumahtanggaan seperti : sapu, air minum dan lain-lain.

- c. Melaksanakan inventaris barang-barang divisi pendidikan, seperti : meja, kursi, lemari, komputer.
- d. Mengurus warkat-warkat administrasi umum serta melayani tamu atau pelanggan.

Instruktur :

- a. Mendidik atau melatih peserta didik sesuai materi yang dipercayakan.
- b. Membimbing peserta didik dengan penuh tanggung jawab dan kesabaran.
- c. Mengevaluasi dan membuat nilai peserta didik.

Ketua Program Pendidikan :

- a. Memimpin pelaksanaan program pendidikan.
- b. Merancang dan mengusulkan kurikulum dan silabus program pendidikan masing-masing kelas atau paket serta mengusulkan instruktur.
- c. Merancang dan mengendalikan jadwal pendidikan,

3. Divisi Penjualan dan Servis

Manajer :

- a. Merencanakan, mengorganisasikan, memimpin dan mengendalikan divisi penjualan dan servis.
- b. Memajukan dan mengembangkan usaha divisi penjualan dan servis.
- c. Mengusahakan efektivitas dan efisien divisi penjualan dan servis.
- d. Menetapkan kebijaksanaan divisi penjualan dan servis.
- e. Mengelola keuangan divisi penjualan dan servis.

- f. Mengusulkan pengangkatan dan pemberhentian pegawai tetap serta mengangkat dan memberhentikan pegawai tidak tetap divisi penjualan dan servis.
- g. Melaksanakan pemasaran dan kerjasama untuk mengembangkan usaha divisi penjualan dan servis.

Adminstrasi :

- a. Melayani tamu / pelanggan dalam jual-beli komputer, servis, olah data dan ketikan.
- b. Mengurus dan membuat laporan keuangan divisi penjualan dan servis.
- c. Membuat inventarisasi barang-barang divisi penjualan dan servis.

Servis dan Penjualan :

- a. Melayani servis komputer dan komponen pendukungnya.
- b. Melayani *install, upgrade* dan pemeliharaan.
- c. Mengurus barang-barang servis milik pelanggan.
- d. Mengurus jual-beli komputer dan komponen pendukungnya.

Pembuatan Program :

- a. Membuat pesanan program (*software house*)
- b. Membuat kesepakatan-kesepakatan penjualan atau pembuatan program.

Lain – lain :

Mengurus olah data, ketik dan terjemahan serta usaha-usaha yang ada di divisi penjualan dan servis.

Pembantu Umum Divisi Penjualan serta Divisi Penjualan Servis :

- a. Melaksanakan kebersihan dan perawatan gedung.
- b. Melaksanakan pemasaran teknis, seperti : penyebaran brosur dan pamflet.
- c. Mengurus keamanan dan keselamatan barang milik lembaga serta parkir.
- d. Melaksanakan tugas-tugas yang diberikan oleh atasan.

**C. Personalia**

1. Jumlah Karyawan

Pegawai tetap ada 10 orang yang terdiri dari 3 orang wanita dan 7 orang pria, sedangkan pegawai tidak tetap disesuaikan dengan volume kegiatan yang ada.

2. Perekrutan Karyawan

Upaya perekrutan karyawan dilakukan dengan membuka lowongan melalui surat kabar dan juga menghubungi langsung instruktur atau tenaga pengajar jika ada penambahan kelas baru.

3. Pengembangan Karyawan

Upaya pengembangan karyawan dilakukan dengan mengadakan pelatihan mengenai hal-hal yang masih baru seperti : internet. Selain itu juga, mengikutsertakan karyawan apabila ada pelatihan dari pihak luar perusahaan yang disesuaikan dengan spesialisasi tersebut.

#### 4. Kompensasi Bagi Karyawan

Sistem penggajian dan pengupahan di perusahaan adalah gaji bulanan diberikan kepada pegawai tetap, sedangkan bagi pegawai tidak tetap (instruktur) berdasarkan jam kerja.

#### 5. Jam Kerja Karyawan

Jam kerja karyawan di perusahaan dimulai pukul 07.00 - 21.00 untuk hari Senin sampai dengan Jum'at dan 07.00 - 18.00 untuk hari Sabtu Sedangkan hari Minggu dan hari besar merupakan hari libur.

Pembagian jam kerja adalah :

##### a. Pegawai Tetap

Hari Senin sampai dengan Jumat : I. 07.00 - 14.00 dan II. 14.00 - 21.00.

Hari Sabtu : I. 07.00 - 12.00 dan II. 12.00 - 18.00.

##### b. Pegawai tidak tetap disesuaikan dengan jadwal kursus.

### **D. Pemasaran**

Promosi dilakukan dengan cara menyediakan brosur, memasang spanduk dan pamflet, memasang iklan di surat kabar dan menjalin kerjasama sebagai sponsor dengan organisasi mahasiswa seperti KOPMA dan HMJ serta SMU.

Program Profesional ini terdiri dari tiga jenis program dengan tarif yang sama yaitu Rp. 480.000,00. Jenis program ini meliputi :

##### a. Administrasi Perkantoran Modem

Waktu : 88 x 1,5 jam

Materi : MS - Windows dan Word XP, MS Access dan Point Power XP, Akuntansi Dasar MS-Excel XP, Administrasi Perkantoran dan Kesekretariatan, Korespondensi dan Kearsipan, Perpajakan, Teknik Wawancara, Bahasa Inggris, Public Relations, DEA dan Payroll.

b. Programmer Komputer

Waktu : 66 x 1,5 jam

Materi : Visual Basic dan kasus, Visual Fox Pro dan kasus, Borland Delphi dan kasus.

c. Teknisi Ahli Komputer

Waktu : 64 x 1,5 jam

Materi : Elektronika Komputer, Pengetahuan Komputer, Perakitan dan Trouble Shooting, Teknik Microprosesor, Teknik Monitor dan Printer, Install Program dan Multimedia, Virus Komputer dan Diagnostik, System Operasi, L.A.N, Internet dan Warnet.

## **BAB V**

### **ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

LPK Gama Informatika dalam menentukan tarif kursus komputer dengan cara menjumlah biaya yang dikeluarkan untuk setiap paket dengan prosentase laba yang diharapkan. Dari penelitian akan diperoleh gambaran tentang perhitungan biaya yang membentuk tarif kursus komputer untuk setiap paket yang dilakukan oleh LPK. Data tersebut kemudian digunakan untuk menghitung tarif paket kursus komputer berdasarkan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*. Hasil perhitungannya kemudian dibandingkan dengan tarif menurut LPK. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui tepat atau tidaknya penentuan tarif kursus komputer yang telah dilakukan oleh LPK. Dengan demikian maka dapat ditentukan apakah prosedur penentuan tarif menurut LPK dengan kajian teori sudah sesuai atau belum.

#### **A. Penentuan Tarif Kursus Komputer Menurut LPK Gama Informatika**

LPK Gama Informatika telah melakukan perhitungan harga pokok jasa kursus komputer untuk setiap paketnya. Metode yang digunakan adalah metode harga pokok penuh yaitu dengan menjumlah semua biaya baik yang bersifat langsung maupun tidak langsung. Sedangkan untuk memperhitungkan pembebanan biaya untuk masing-masing peserta dengan cara membagi total biaya untuk setiap program dengan jumlah jam kerja.

Dengan berdasar pada anggaran biaya kursus tahun 2002 dapat dihitung harga jasa kursus setiap peserta untuk tahun 2003. Berikut ini disajikan harga pokok jasa kursus komputer LPK Gama Informatika untuk tahun 2002.

Tabel V.I. Daftar Harga Pokok Tahun 2002

<b>Paket</b>	<b>Harga Pokok</b>
<b>Ms Office XP</b>	<b>Rp. 124.375,00</b>
<b>Design Grafis</b>	<b>Rp. 153.906,00</b>
<b>Keuangan</b>	<b>Rp. 143.750,00</b>
<b>Teknik Rancang Bangun</b>	<b>Rp. 166.562,50</b>

Sumber data : LPK Gama Informatika

Setelah melalui pertimbangan-pertimbangan maka diperoleh tarif yang lebih merupakan kebijaksanaan pimpinan. Tarif jasa kursus komputer yang berlaku untuk tahun 2003 adalah sebagai berikut :

Tabel V.2. Tarif Jasa Kursus Komputer Tahun 2003

<b>Paket</b>	<b>Tarif</b>
Ms Office XP	Rp. 124.000,00
Design Grafis	Rp. 154.000,00
Keuangan	Rp. 144.000,00
Teknik Rancang Bangun	Rp. 167.000,00

Sumber data : LPK Gama Informatika

Perbedaan tarif masing-masing paket karena dipengaruhi oleh beberapa hal, diantaranya jumlah siswa dan jam pertemuan.

**A. Penentuan Tarif Kursus Komputer Berdasarkan Metode *Cost Plus Pricing* dengan Pendekatan *Full Costing***

a. Menentukan Taksiran Biaya Langsung dan Biaya Tidak Langsung

Dengan asumsi jumlah peserta 5 orang dan jam pertemuan 23 kali, maka taksiran biaya langsung dan taksiran biaya tidak langsung ditentukan sebagai berikut:

Tabel V.3. Taksiran Biaya Paket MS – Office XP

Elemen Biaya	Taksiran Biaya Langsung	Taksiran Biaya Tidak Langsung
Biaya Modul	Rp 8.500,00	-
Biaya Ujian dan Sertifikasi	Rp 10.000,00	-
Biaya Gaji Pengajar	Rp 34.500,00	-
Biaya Listrik_Komputer	Rp 17.940,00	-
Biaya Depresiasi Komputer	Rp 1.466,25	-
Biaya Suplies Komputer	Rp 107,82	-
Biaya Administrasi	-	Rp 5.000,00
Biaya Gaji Pegawai Tetap	-	Rp 12.937,50
Biaya Kesejahteraan Pegawai	-	Rp 4.269,38
Biaya Supplies Kantor	-	Rp 153,10
Biaya Sewa Gedung	-	Rp 7.007,82
Biaya Depresiasi Mebel	-	Rp 603,75
Biaya Listrik_Lampu dan AC	-	Rp 26.910,00
Biaya Telepon	-	Rp 654,07
Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan	-	Rp 1.060,88
Biaya Bensin	-	Rp 215,63
Biaya Ades	-	Rp 267,38
Biaya Pemasaran	-	Rp 2.746,06
	Rp 72.514,07	Rp 61.825,56

Sumber data : LPK Gama Informatika

Tabel V.4. Taksiran Biaya Paket Design Grafis

Dengan asumsi jumlah peserta 5 orang dan jam pertemuan 21 kali, maka taksiran biaya langsung dan taksiran biaya tidak langsung ditentukan sebagai berikut:

Elemen Biaya	Taksiran Biaya Langsung	Taksiran Biaya Tidak Langsung
Biaya Modul	Rp 10.000,00	-
Biaya Ujian dan Sertifikasi	Rp 10.000,00	-
Biaya Gaji Pengajar	Rp 31.500,00	-
Biaya Listrik_Komputer	Rp 16.380,00	-
Biaya Depresiasi Komputer	Rp 1.388,75	-
Biaya Suplies Komputer	Rp 98,44	-
Biaya Administrasi	-	Rp 5.000,00
Biaya Gaji Pegawai Tetap	-	Rp 11.812,50
Biaya Kesejahteraan Pegawai	-	Rp 3.898,13
Biaya Supplies Kantor	-	Rp 139,78
Biaya Sewa Gedung	-	Rp 6.398,44
Biaya Depresiasi Mebel	-	Rp 551,25
Biaya Listrik_Lampu dan AC	-	Rp 24.570,00
Biaya Telepon	-	Rp 597,19
Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan	-	Rp 968,63
Biaya Bensin	-	Rp 196,88
Biaya Ades	-	Rp 244,13
Biaya Pemasaran	-	Rp 2.507,27
	Rp 69.317,19	Rp 56.884,20

Sumber data : LPK Gama Informatika

Tabel V.5 Taksiran Biaya Paket Keuangan

Dengan asumsi jumlah peserta 5 orang dan jam pertemuan 25 kali, maka taksiran biaya langsung dan taksiran biaya tidak langsung ditentukan sebagai berikut:

Elemen Biaya	Taksiran Biaya Langsung	Taksiran Biaya Tidak Langsung
Biaya Modul	Rp 12.000,00	-
Biaya Ujian dan Sertifikasi	Rp 10.000,00	-
Biaya Gaji Pengajar	Rp 37.500,00	-
Biaya Listrik_Komputer	Rp 19.580,00	-
Biaya Depresiasi Komputer	Rp 1.593,75	-
Biaya Suplies Komputer	Rp 117,19	-
Biaya Administrasi	-	Rp 5.000,00
Biaya Gaji Pegawai Tetap	-	Rp 14.062,50
Biaya Kesejahteraan Pegawai	-	Rp 4.640,63
Biaya Supplies Kantor	-	Rp 166,41
Biaya Sewa Gedung	-	Rp 7.617,19
Biaya Depresiasi Mebel	-	Rp 656,25
Biaya Listrik_Lampu dan AC	-	Rp 29.250,00
Biaya Telepon	-	Rp 710,94
Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan	-	Rp 1.153,13
Biaya Bensin	-	Rp 234,38
Biaya Ades	-	Rp 290,63
Biaya Pemasaran	-	Rp 2.984,84
	Rp 80.790,94	Rp 66.766,90

Sumber data : LPK Gama Informatika

Tabel V.6 Taksiran Biaya Paket Teknis Rancang Bangun

Dengan asumsi jumlah peserta 5 orang dan jam pertemuan 33 kali, maka taksiran biaya langsung dan taksiran biaya tidak langsung ditentukan sebagai berikut:

Elemen Biaya	Taksiran Biaya Langsung	Taksiran Biaya Tidak Langsung
Biaya Modul	Rp 15.000,00	-
Biaya Ujian dan Sertifikasi	Rp 10.000,00	-
Biaya Gaji Pengajar	Rp 49.500,00	-
Biaya Listrik_Komputer	Rp 25.740,00	-
Biaya Depresiasi Komputer	Rp 2.103,75	-
Biaya Suplies Komputer	Rp 154,69	-
Biaya Administrasi	-	Rp 5.000,00
Biaya Gaji Pegawai Tetap	-	Rp 18.562,50
Biaya Kesejahteraan Pegawai	-	Rp 6.125,63
Biaya Supplies Kantor	-	Rp 219,56
Biaya Sewa Gedung	-	Rp 10.054,69
Biaya Depresiasi Mebel	-	Rp 866,25
Biaya Listrik_Lampu dan AC	-	Rp 38.610,00
Biaya Telepon	-	Rp 938,44
Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan	-	Rp 1.522,13
Biaya Bensin	-	Rp 309,38
Biaya Ades	-	Rp 383,63
Biaya Pemasaran	-	Rp 3.939,99
	Rp102.498,44	Rp 86.532,20

Sumber data : LPK Gama Informatika

b. Menghitung Taksiran Biaya Penuh

Laba yang diharapkan untuk setiap paket ditetapkan oleh LPK sebesar 25% dari biaya masing-masing paket. Untuk itu biaya penuh harus diketahui terlebih dahulu. Taksiran Biaya penuh merupakan penjumlahan antara taksiran biaya langsung dan taksiran biaya tidak langsung yang dapat dilihat pada Tabel V.7.

Tabel V.7 Taksiran Biaya Penuh Masing-masing Paket Tahun 2003

Jenis Paket	Taksiran Biaya Langsung (1)	Taksiran Biaya Tidak Langsung (2)	Taksiran Biaya Penuh (1) + (2) = (3)
MS. Office XP	Rp 72.514,07	Rp 61.825,56	Rp134.339,63
Design Grafis	Rp 69.317,19	Rp 56.884,20	Rp126.201,39
Keuangan	Rp 80.790,94	Rp 66.766,90	Rp147.557,84
Teknik Rancang Bangun	Rp102.498,44	Rp 86.532,19	Rp189.030,63

Sumber data : LPK Gama Informatika

c. Menghitung Prosentase Mark-Up

$$\% \text{ Mark Up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Taksiran Biaya Tidak Langsung}}{\text{Taksiran Biaya Langsung}}$$

Laba yang diharapkan untuk setiap paket ditetapkan oleh LPK sebesar 25% dari taksiran biaya penuh masing-masing paket.

1) Paket Ms – Office XP

$$\frac{33.584,907 + 61.825,56}{72.514,07} \times 100\% = 133\%$$

## 2) Paket Design Grafis

$$\frac{31.550,347 + 56.884,20}{69.317,19} \times 100\% = 127\%$$

## 3) Paket Keuangan

$$\frac{36.889,46 + 66.766,90}{80.790,94} \times 100\% = 129\%$$

## 4) Paket Teknik Rancang Bangun

$$\frac{47.257,66 + 86.532,19}{102.498,44} \times 100\% = 131\%$$

## d. Menghitung Tarif Kursus Komputer Paket Terpadu

Tarif Kursus komputer Paket Terpadu dihitung dengan cara Taksiran Biaya Langsung + % *Mark-Up*

Tarif kursus komputer Paket Terpadu untuk setiap paket dapat dihitung seperti pada Tabel V.8.

Tabel V.8 Taksiran Tarif Kursus Komputer

Jenis Paket	Taksiran Biaya Langsung (1)	<i>Mark-Up</i> (%) (2)	<i>Mark-Up</i> (Rp) (1) x (2) = (3)	Tarif (3) + (1) = (4)
Paket Ms. Office XP	Rp 72.514,07	133%	Rp 96.443,72	Rp 168.957,79
Paket Design Grafis	Rp 69.317,19	127%	Rp 88.032,83	Rp 157.350,02
Paket Keuangan	Rp 80.790,94	129%	Rp104.220,31	Rp 185.011,25
Paket Teknik Rancang Bangun	Rp102.498,44	131%	Rp134.272,95	Rp 236.771,39

Sumber data : LPK Gama Informatika

e. Membandingkan Prosedur penentuan tarif menurut LPK dan menurut kajian teori (*Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*)

Prosedur Penentuan Tarif menurut LPK	Jenis Paket	Tarif	Prosedur Penentuan Tarif menurut kajian Teori	Jenis Paket	Tarif	Ket	
– Menghitung harga pokok jasa kursus komputer untuk setiap paketnya dengan metode harga pokok penuh yaitu menjumlah semua biaya langsung dan tidak langsung – Biaya yang diberikan dihitung dari total biaya dibagi dengan jumlah kerja	MS Office XP	Rp 124.000	– Menghitung taksiran biaya Langsung (jasa dan biaya tidak langsung)  – Menghitung biaya penuh yaitu dengan menambahkan biaya langsung dan biaya tidak langsung  – Menghitung <i>Mark-up</i>  $\% \text{ Mark up} = \frac{\text{laba yang diharapkan} + \text{bi. tdk langsung}}{\text{Bi. langsung}}$  – Menghitung tarif kursus komputer paket terpadu yaitu dengan Taksiran Biaya Langsung + % <i>Mark-Up</i>	MS Office XP	Biaya Langsung Rp 72.514,07	Belum sesuai	
	Design Grafis	Rp 154.000		Biaya Tidak Langsung Rp 69.317,19			
	Keuangan	Rp 144.000		Design Grafis	Biaya Langsung Rp 80.790,94		
		Rp 167.000		Teknik Rancang Bangun	Biaya Tidak Langsung Rp 56.884,20		
	Teknik Rancang Bangun				Keuangan		Biaya Langsung Rp 80.193,28
					Biaya Tidak Langsung Rp 66.766,90		
					Teknik Rancang Bangun		Biaya Langsung Rp 102.498,44
					Biaya Tidak Langsung Rp 86.532,19		
					MS Office XP		Rp 134.339,63
					Design Grafis		Rp 126.201,39
					Keuangan		Rp 147.557,84
					Teknik Rancang Bangun		Rp 189.030,63
			MS Office XP	1,33			
			Design Grafis	1,27			
			Keuangan	1,29			
			Teknik Rancang Bangun	1,31			
			MS Office XP	Rp 168.957,79			
			Design Grafis	Rp 157.350,02			
			Keuangan	Rp 185.011,25			
			Teknik Rancang Bangun	Rp 236.771,39			

## B. Pembahasan

LPK Gama Informatika dalam menentukan tarif kursus komputer prosedur yang digunakan adalah dengan menambahkan biaya penuh dan laba yang diharapkan. Sedangkan prosedur penentuan tarif kursus komputer menurut metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* yaitu dengan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Menentukan taksiran biaya langsung dan biaya tidak langsung.
2. Menghitung taksiran biaya penuh dengan menambah total taksiran biaya langsung dan taksiran biaya tidak langsung.
3. Menghitung *Mark-Up*
4. Menghitung tarif kursus per paket

Adanya perbedaan prosedur penentuan tarif antara LPK dengan kajian teori (*Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*) mengakibatkan perbedaan tarif.

Tabel V.9 Selisih Tarif

Jenis Paket	Tarif		Selisih Tarif
	Menurut LPK	Menurut Kajian Teori	
Paket Ms. Office XP	Rp 124.000,00	Rp 168.957,79	Rp 44.957,79
Paket Design Grafis	Rp 154.000,00	Rp 157.350,02	Rp 3.350,02
Paket Keuangan	Rp 144.000,00	Rp 185.011,25	Rp 41.011,25
Paket Teknik Rancang Bangun	Rp 167.000,00	Rp 236.771,39	Rp 69.771,39

## BAB VI

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan analisa data dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa prosedur penentuan tarif menurut LPK belum sesuai dengan kajian teori (*Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* ). Hal itu disebabkan karena prosedur yang digunakan oleh LPK dalam menentukan tarif dengan cara menjumlahkan keseluruhan biaya tanpa memperhitungkan *Mark Up* seperti yang ada pada kajian teori. Demikian pula tarif menurut perusahaan dan kajian teori yang berbeda. Adapun besarnya tarif untuk setiap paket adalah sebagai berikut.

Jenis Paket	Tarif	
	Menurut LPK	Menurut Kajian Teori
Paket Ms. Office XP	Rp 124.000,00	Rp 168.957,79
Paket Design Grafis	Rp 154.000,00	Rp 157.350,02
Paket Keuangan	Rp 144.000,00	Rp185.011,25
Paket Teknik Rancang Bangun	Rp 167.000,00	Rp 236.771,39

#### B. Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan-keterbatasan adalah :

1. Sebagian data yang diperoleh merupakan data jadi atau sudah dihitung oleh pihak LPK Gama Informatika.
2. Kebenaran data yang diberikan oleh LPK Gama Informatika sulit dilacak.

### C. Saran

Setelah mengadakan penelitian dan melihat keadaan di LPK Gama Informatika secara langsung, maka penulis mencoba memberikan saran dengan harapan bermanfaat bagi LPK dalam mempertimbangkan dan mengembangkan LPK.

Agar prosedur penentuan tarif kursus dapat menghasilkan informasi yang relevan dan akurat, tidak ada salahnya jika pihak LPK menggunakan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* yaitu dengan memisahkan biaya produksi dan non produksi serta memperhitungkan laba yang ingin dicapai dan *Mark Up*.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Dajan, Anto. (1986). *Pengantar Metode Statistik I*. Jakarta : LP3ES.
- Gundono. (1993). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Mulyadi, (1993). *Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Yogyakarta : STIE YKPN.
- Nugroho Budiyuwono, Drs, (1996). *Pengantar Statistik Ekonomi dan Perusahaan*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Supriyono. (1991). *Akuntansi Biaya : Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Yogyakarta : BPFÉ.
- \_\_\_\_\_. (1989). *Akuntansi Manajemen 3 : Proses Pengendalian Manajemen Pokok*. Yogyakarta : BPFÉ.
- Swasta, Basu. dan Irawan. (1985). *Manajemen Pemasaran Modern*. Jakarta : Liberty.
- Tjiptono, Fandy. (1995). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : Andi Offset.

# LAMPIRAN

## Lampiran 1

Tabel Jenis dan Tarif Kursus Komputer Paket Terpadu

Paket	Materi	Paket Terpadu	
		Waktu (Jam)	Tarif (Rp.)
MS – Office XP	MS Windows XP	1 x 1,5	124.000,00
	MS Word XP	7 x 1,5	
	MS Excel XP	7 x 1,5	
	MS Access XP	7 x 1,5	
	MS Power Point XP	1 x 1,5	
Design Grafis	Corel Draw 11	8 x 1,5	154.000,00
	Adoble Photoshop 7	7 x 1,5	
	Adoble Page Marker 7	6 x 1,5	
Keuangan	MS Excel Keuangan	7 x 1,5	144.000,00
	DEA & Payroll 95	9 x 1,5	
	MyoB	9 x 1,5	
Teknik Rancang	Auto CAD	9 x 1,5	167.000,00
Bangun	SAP 2000	10 x 1,5	
	RAB	4 x 1,5	
	Primavera	10 x 1,5	

Sumber data : LPK Gama Informatika

## Lampiran 2

### Data Rata-rata Biaya Listrik Per Bulan

- Rata-rata Biaya Listrik Per Bulan Rp 1.300.000,-
- Kebijakan Perusahaan dalam pengalokasian biaya listrik.
  1. Untuk listrik komputer biaya 40% dari Total biaya listrik yaitu sebesar Rp 520.000 / bulan.
  2. Untuk lampu dan AC biaya 60% dari total biaya listrik yaitu sebesar Rp 780.000 / bulan.

<b>Elemen Biaya</b>	<b>Tarif / bulan</b>	<b>Tarif / 1,5 jam</b>
Listrik komputer	Rp 520.000	Rp 3.900,-
Listrik lampu dan AC	Rp 780.000	Rp 5.850,-

Sumber data : LPK "Gama Informatika"

### Lampiran 3

#### Data Biaya Kursus Komputer

<b>Elemen Biaya</b>	<b>Jumlah</b>
Biaya Modul :	
Paket MS - Office XP	8.500 / buah
Paket Design Grafis	10.000 / buah
Paket Keuangan	12.000 / buah
Paket Teknik Rancang Bangun	15.000 / buah
Biaya Ujian dan Sertifikasi	10.000 / buah
Biaya Gaji Pengajar	
Paket MS-Office XP	7.500 / 1,5 jam
Paket Design Grafis	7.500 / 1,5 jam
Paket Keuangan	7.500 / 1,5 jam
Paket Teknik Rancang Bangun	7.500 / 1,5 jam
Biaya Gaji Pegawai Tetap	2.812,5 / 1,5 jam
Biaya Administrasi	5.000 / paket
Biaya Kesejahteraan Pegawai	495.000 / bulan
Biaya Sewa Gedung	812.500 / bulan
Biaya Telepon	75.833,33 / bulan
Biaya Perawatan Gedung dan Kendaraan	123.000 / buian
Biaya Pemasaran	318.383,33 / bulan
Biaya Supplies Kantor	17.750 / bulan
Biaya Supplies Komputer	12.500 / bulan
Biaya Ades	31.000 / bulan
Biaya Depresiasi Komputer	1.700 / hari
Biaya Depresiasi Mebel	700 / hari

Sumber data: LPK "Gama Informatika"

NB: di LPK ada 8 jam efektif kerja

## Lampiran 5

**DAFTAR PERTANYAAN**

1. Sejarah LPK
  - a. Kapan LPK berdiri dan siapa pendirinya?
  - b. Apa yang menjadi dasar pemilihan nama LPK?
  - c. Kapan LPK mulai beroperasi?
  - d. Faktor-faktor apa yang menjadi dasar pemilihan lokasi LPK?
2. Struktur Organisasi
  - a. Bagaimana struktur organisasi LPK?
  - b. Bagaimana wewenang, tugas, dan tanggung jawab yang ada dalam organisasi?
3. Personalia
  - a. Berapa jumlah karyawan tetap dan tidak tetap secara keseluruhan?
  - b. Bagaimana cara LPK merekrut tenaga kerja?
  - c. Berapa jumlah karyawan masing-masing bagian dalam LPK?
  - d. Berapa jumlah tenaga pengajar?
  - e. Berapa jam kerja setiap hari?
  - f. Bagaimana menentukan jam kerja karyawan dan tenaga pengajar?
4. Biaya?
  - a. Bagaimana LPK menentukan tarif
  - b. Berapa tarif yang ditetapkan oleh LPK setiap paket kursus komputer?
  - c. Berapa besar prosentase laba yang diharapkan?
  - d. Biaya-biaya apa saja yang terjadi selama tahun 2003?
5. Pemasaran

Usaha apa saja yang dilakukan LPK untuk menarik konsumen?