

EVALUASI PENETAPAN TARIF BIMBINGAN BELAJAR DENGAN METODE *FULL COSTING*

Studi Kasus pada Lembaga Bimbingan Belajar IPIEMS di Yogyakarta

SKRIPSI

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



Oleh

Nama : Herlina
Nim : 992114168
Nirm : 990051121303120168

**Program Studi Akuntansi
Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2004**



Skripsi

**EVALUASI PENETAPAN TARIF BIMBINGAN BELAJAR
DENGAN METODE FULL COSTING
STUDI KASUS PADA LBB IPIEMS YOGYAKARTA**

Oleh :

Herlina

Nim : 992114168

Nirm : 990051121303120168

Telah disetujui oleh :

Pembimbing I

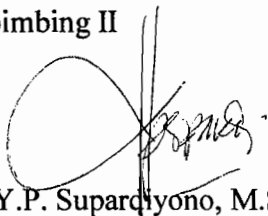
Tgl : 25-6-2004



Drs. Edi Kustanto, M.M.

Pembimbing II

Tgl : 29-6-2004



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

Skripsi

**EVALUASI PENETAPAN TARIF BIMBINGAN
BELAJAR DENGAN METODE FULL COSTING**
STUDI KASUS PADA LBB IPIEMS YOGYAKARTA

Oleh :
Herlina
Nim : 992114168
Nirm : 990051121303120168

Telah dipertahankan didepan Panitia Penguji
Pada tanggal 22 Juli 2004
Dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

Nama Lengkap :

Tanda Tangan


Ketua : Firma Sulistiyowati, S.E.,M.Si.

Sekretaris : Lisia Apriani, S.E.,M.Si.,Akt.

Anggota : Drs. Edi Kustanto, M.M.

Anggota : Drs. G.Anto Listianto, M.S.A.,Akt.

Anggota : Drs. Y.P.Supardiyono,M.Si.,Akt.



Yogyakarta, 31 Juli 2004

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

Dekan




Alex Kahu Lantum, M.S.

2

Kalau seseorang mau mendengarkan, mau mengulurkan tangan, atau membisikkan sepatah kata pendorong semangat, atau berusaha memahami orang yang kesepian, hal-hal yang luar biasa akan mulai terjadi.

Loretta Girzatis

Berbaik hatilah, karena semua orang yang kau temui sedang berjuang, dalam pertempuran yang lebih sulit.

Plato

Skripsi ini akan kupersembahkan kepada :

Bapa di surga

Bunda Maria

Papa dan Mama

Hia-hia dan ce ce

Keponakan-keponakan

Pernyataan Keaslian Karya

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

Yogyakarta, Juli 2004

Penulis

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Herlina', with a horizontal line underneath the name.

Herlina

ABSTRAK
EVALUASI PENETAPAN TARIF BIMBINGAN BELAJAR DENGAN
METODE FULL COSTING
Studi kasus : LBB IPIEMS YOGYAKARTA

Herlina
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2004

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis apakah terdapat perbedaan antara penetapan tarif bimbingan belajar yang ditetapkan oleh LBB IPIEMS dengan tarif bimbingan belajar jika menggunakan metode *full costing*. Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data-data adalah wawancara, observasi dan dokumentasi.

Langkah-langkah yang dilakukan untuk menjawab permasalahan yang ada adalah 1) menyajikan data-data beserta penjelasannya mengenai tarif bimbingan belajar yang diperoleh dari hasil penelitian di LBB IPIEMS, 2) mendeskripsikan perhitungan tarif bimbingan belajar dengan metode *full costing*, 3) membandingkan hasil penetapan tarif bimbingan belajar yang ditetapkan oleh LBB IPIEMS dengan tarif bimbingan belajar jika dihitung menggunakan metode *full costing*, dengan menggunakan perhitungan uji rangking Wilcoxon untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan yang signifikan atau tidak.

Berdasarkan pengujian uji rangking Wilcoxon yang dilakukan diketahui bahwa tarif bimbingan belajar yang ditetapkan oleh LBB IPIEMS dan tarif bimbingan belajar yang dihitung menggunakan metode *full costing* terdapat perbedaan yang signifikan dengan z sebesar $-6,06$.

ABSTRACT

THE EVALUATION ON THE DETERMINATION OF LEARNING GUIDANCE TARIFF USING WITH METHOD FULL COSTING A Case Study at the Learning Guidance Institution of IPIEMS, Yogyakarta

Herlina
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2004

The purpose of this research was to analyze whether there was difference between the determinations in the learning guidance tariff used by the Learning Guidance Institution of IPIEMS and the cost of learning guidance calculated by the full costing method. The data gathering techniques used in this research were interview, observation and documentation.

The steps taken to answer the existing problem were : 1) providing the data and its description about the cost of Learning Guidance obtained from the research at the Learning Guidance Institution of IPIEMS, 2) describing the calculation of learning guidance cost using full costing method, 3) comparing the result in determination of learning guidance applied by The Learning Guidance Institution of IPIEMS to the one calculated using the full costing method. This analysis used the Rank Signed Wilcoxon to find out whether there was significant difference or not.

It was found out that the cost of learning guidance changed by The Learning Guidance of IPIEMS was different from the one calculated using the full costing method.

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan kurnia yang telah diberikan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “EVALUASI PENETAPAN TARIF BIMBINGAN BELAJAR DENGAN METODE FULL COSTING” studi kasus pada Lembaga Bimbingan Belajar IPIEMS di Yogyakarta. Skripsi ini disusun guna untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis banyak memperoleh bantuan dan dukungan secara moral dan material dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Alex Kahu Lantum, Drs., M.S selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.
2. Drs. Hans Y Hartanto selaku ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.
3. E. Maryarsanto P.,S.E.,Akt. selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan masukan, bimbingan, nasehat, dorongan serta saran . Terima kasih atas semua bantuannya.
4. Drs. Edi Kustanto, M.M. selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan petunjuk dan masukan agar skripsi ini menjadi lebih sempurna.
5. Y.Chr.Wahyu Ari A.,S.E.,M.M. pernah meberikan masukan dan saran. Terima kasih atas bantuannya.

6. LBB IPIEMS yang memperbolehkan penulis melakukan penelitian disana khususnya buat bapak Soemadji yang telah banyak membantu penulis menyediakan data-data.
7. Papa dan Mama tersayang yang selalu memberikan semangat, dorongan, motivasi dan doa selama penulisan skripsi ini.
8. Hia-hia dan ce ce yang selalu memberikan kasih sayang ,cinta yang indah dari persaudaraan. Dan keponakan yang lucu-lucu Raffy, Raffel, Jones, Jonathan dan Toby terima kasih telah memberikan warna baru dalam keluarga.
9. Sahabat-sahabat ku yang selalu ada untuk aku Cenk, Tine, Tina, San, Se (that's what friend for...)
- 10.Div, amei terima kasih atas kebersamaanya, mendengarkan curhatku dan kalian memang tidak ada duanya.
10. Eppie, Claire, Tince selalu mendengarkan curhatku, kegilaan dan keceriaan kalian. Dan telah memberikan banyak kenangan indah dan manis buat aku.
11. Teman-teman kost buat Lia, Mon-mon, Peppy, Aling, Kak Ellen, Kak Nancy, Kristin, Use, Mita, Nina, Meta, Kris, mas Udin serta Anita and the gank terima kasih telah memberikan keceriaan dan hari-hari yang indah dan penuh warna.
12. Buat Akuntansi angkatan 99 especially Akuntansi C'99 : Diana, Sisil, Era, Anik, Nines, Markus, Adi, Dedi, Inung, Enggar, Pia, Prita n temen-temen lainnya, terima kasih atas kebersamaannya.
13. Adhie Sariawan, thank you for your printer, without you I can't get through this.

14. Keluarga Lukman terima kasih atas segala bantuannya.
15. Semua pihak yang tidak dapat penulis satu per satu yang secara langsung maupun tidak langsung membantu kelancaran penulisan skripsi ini.

Akhirnya penulis menyadari skripsi ini masih jauh dari sempurna, karena itu kritik dan saran penulis harapkan akhir kata semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca semua.

Yogyakarta, Juli 2004



Herlina

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KERJA.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	3
E. Batasan Penelitian	4
F. Sistematika Penulisan.....	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	7
A. Harga Jual	7
1. Pengertian.....	7
2. Tujuan Penentuan harga jual.....	9



3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Penentuan Harga	10
4. Orientasi Dalam Menentukan Harga	13
5. Metode Penentuan Harga Jual	14
B. Biaya	21
1. Pengertian Biaya	21
2. Penggolongan Biaya	21
C. Laba	25
D. Jasa	25
1. Pengertian Jasa	25
2. Karakteristik Jasa	25
E. Wilcoxon Match Pair Test	27
F. Telaah Penelitian Terdahulu	27
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	29
A. Jenis Penelitian	29
B. Tempat dan Waktu Penelitian	29
C. Subyek dan Obyek Penelitian	29
D. Data Yang Dicari	30
E. Teknik Pengumpulan Data	30
1. Wawancara	30
2. Observasi	31
3. Dokumentasi	31
F. Teknik Analisis Data	31
1. Teknik Analisis Deskriptif	31

2. Teknik Analisis Komparatif.....	31
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	36
A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan	36
B. Tujuan Perusahaan.....	37
C. Fasilitas Pendidikan.....	37
D. Struktur Organisasi.....	37
E. Program-program yang ditawarkan.....	40
F. Personalia	43
G. Pemasaran.....	43
BAB V ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN.....	44
A. Penentuan Tarif di LBB IPIEMS	44
B. Penentuan Tarif LBB Berdasarkan Dengan Metode <i>Full Costing</i>	45
C. Pembahasan.....	81
BAB VI KESIMPULAN, KETERBATASAN PENELITIAN DAN SARAN.	83
A. Kesimpulan	83
B. Keterbatasan penelitian	83
C. Saran.....	84
DAFTAR PUSTAKA.....	85
LAMPIRAN.....	87
1. Daftar Pertanyaan.....	88
2. Surat Keterangan.....	89

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel V.1 Tarif Bimbingan Belajar Di LBB IPIEMS.....	44
Tabel V.2 Tarif Biaya di LBB IPIEMS Bulan Maret 2003 – Februari 2004.....	45
Tabel V.3 Daftar Alokasi Biaya.....	46
Tabel V.4 Data Biaya Untuk Kelas 6 SD.....	51
Tabel V.5 Data Biaya Untuk kelas 3 SMP.....	57
Tabel V.6 Data Biaya Untuk Kelas 2 SMU.....	62
Tabel V.7 Data Biaya Untuk Kelas 3 IPA SMU.....	67
Tabel V.8 Data Biaya Untuk Kelas 3 IPS SMU.....	73
Tabel V.9 Jumlah Laba Yang Diharapkan Tahun 2003-2004	73
Tabel V.10 Markup Dalam Rupiah Masing-Masing Program.....	75
Tabel V.11 Tarif Bimbingan Belajar Dengan Pendekatan <i>Full Costing</i>	76
Tabel V.12 Selisih Tarif Bimbingan Belajar.....	76
Tabel V.13 Perhitungan Uji Peringkat Bertanda <i>Wilcoxon</i>	79

•

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peningkatan mutu pendidikan di Indonesia merupakan masalah yang selalu mendapat perhatian. Pendidikan merupakan kebutuhan yang penting bagi pembangun masyarakat suatu bangsa, karena merupakan dasar bagi pelaksanaan pembangunan bangsa. Tujuan utama pembelajaran adalah untuk kehidupan dan kesejahteraan manusia. Pembelajaran akan mengajar manusia hidup dengan sempurna. Hasil dari pembelajaran lahirlah manusia yang kepelbagaian ilmu pengetahuan.

Setiap orang tua mengharapkan agar anaknya berhasil dalam pendidikan, untuk mewujudkan hal itu hendaknya orang tua senantiasa mengikuti perkembangan anaknya di sekolahkan maupun di rumah. Oleh karena itu untuk mengatasi kesulitan belajar anaknya. Banyak alternatif yang dilakukan contohnya : mengajar anaknya, memberi privat dan mengikuti bimbingan belajar. Bimbingan belajar dibuka secara klasikal pada lembaga pendidikan baik formal maupun non formal yang bersifat terpadu. Lembaga bimbingan belajar banyak menawarkan berbagai macam layanan pendidikan berupa layanan bimbingan belajar yang terbuka bagi siswa-siswi sekolah yang mau berusaha mengatasi kesulitan dalam belajar.

Mengingat banyak lembaga pendidikan sudah tentu terjadinya persaingan antara lembaga pendidikan dengan yang lainnya. Sebab itu lembaga pendidikan harus mempunyai keunggulan atau kelebihan tersendiri untuk bisa menarik konsumennya. Selain itu pihak manajemen harus bisa mengambil

keputusan yang tepat dalam penetapan tarif belajar, agar bisa dapat menguntungkan bagi kedua belah pihak yaitu lembaga pendidikan dan konsumen.

Lembaga pendidikan IPIEMS sebagai salah satu lembaga pendidikan juga banyak menawarkan paket-paket bimbingan belajar. Dalam hal ini pihak manajemen harus bisa menentukan tarif bimbingan belajar, untuk itu harus diperlukan kemampuan tentang menetapkan tarif bimbingan belajar agar bisa sesuai dengan tarif yang ditetapkan.

Penulis mencoba untuk mengevaluasi penetapan tarif bimbingan belajar ini sesuai dengan teori yang ada. Dalam mengevaluasi penetapan ini penulis menggunakan metode *full costing*. Dalam hasil penghitungan ini akan diketahui apakah terdapat perbedaan antara rumus yang digunakan oleh lembaga bimbingan belajar dan metode *full costing*.

Dari latar belakang diatas, maka penulis mengambil judul : **Evaluasi Penetapan Tarif Bimbingan Belajar Dengan Metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing***. Studi kasus pada Lembaga Bimbingan Belajar IPIEMS di Yogyakarta.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana prosedur penetapan dan tarif bimbingan belajar yang ditetapkan oleh Lembaga Bimbingan Belajar?
2. Bagaimana prosedur penetapan dan tarif bimbingan belajar dengan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*?
3. Apakah terdapat perbedaan yang signifikan antara tarif bimbingan belajar dengan tarif bimbingan belajar yang menggunakan metode *cost plus pricing* dengan *full costing* ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penulisan ini bertujuan untuk :

1. Mengetahui prosedur dan lembaga pendidikan menetapkan tarif bimbingan belajar.
2. Mengetahui tarif bimbingan belajarnya jika dihitung dengan menggunakan metode *full costing*.
3. Mengetahui terdapat perbedaan yang signifikan antara bimbingan belajar yang ditetapkan oleh lembaga bimbingan belajar jika dihitung dengan LBB IPIEMS yang menggunakan metode *full costing*.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Lembaga Pendidikan :

Lembaga Pendidikan akan memperoleh sumbangan pemikiran dalam bentuk bahasan dan saran-saran tentang masalah penentuan tarif.

2. Bagi Pembaca

Pembaca akan memperoleh suatu gambar tentang masalah yang ada hubungan dengan penetapan-atrif bimbingan belajar.

3. Bagi Penulis

Memperoleh tambahan pengetahuan dan pengalaman dalam menggunakan dan memecahkan masalah berhubungan dengan penetapan tarif bimbingan belajar.

D. Batasan Masalah

Untuk lebih memusatkan penelitian pada pokok permasalahan dan untuk mencegah terjadinya kesalahan. Di dalam LBB ini terdapat program reguler dan intensif tetapi peneliti hanya meneliti untuk program reguler saja. Interpretasi kesimpulan yang akan diperoleh dari penelitian ini maka penulis membatasi masalah sebagai berikut : membahas masalah yang berhubungan dengan pembuatan keputusan oleh lembaga pendidikan dalam penetapan tarif bimbingan belajar tingkat SD, SMP dan SMU. Analisis penetapan tarif bimbingan belajar ditinjau dari pendekatan biaya yaitu berdasarkan metode *full costing* serta tarif yang sudah ditetapkan oleh lembaga pendidikan.

E. Sistematika Penulisan

BAB I. PENDAHULUAN

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

BAB II. LANDASAN TEORI

Dalam landasan teori ini diuraikan tentang teori-teori yang digunakan sebagai dasar untuk mengolah data.

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN

Menguraikan tentang jenis penelitian, subyek dan obyek penelitian, data yang dicari, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Memuat sejarah perusahaan, tujuan perusahaan, fasilitas perusahaan, struktur organisasi, personalia, pemasaran dan tarif

BAB V. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Menjelaskan pembahasan dari hasil penelitian lapangan, kemudian dianalisis untuk menentukan apakah langkah-langkah penentuan tarif dan besarnya tarif yang ditetapkan oleh LBB IPIEMS sudah tepat dengan menggunakan metode yang selama ini digunakan.

BAB VI. KESIMPULAN, KETERBATASAN PENELITIAN DAN SARAN

Berisi kesimpulan dari hasil analisis data, keterbatasan penelitian yang dialami penulis, dan saran peneliti terhadap LBB IPIEMS yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan tarif bimbingan belajar.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Harga Jual

1. Pengertian

Menurut Tjiptono (1995:11), harga adalah satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang atau jasa yang lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa. Harga dapat dikatakan sebagai sejumlah uang yang diminta penjual sebagai alat tukar produk (baik barang atau jasa) pada saat tertentu dan dalam kondisi tertentu.

Dan menurut Swastha (1982:332), harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dengan barang beserta pelayanannya.

Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan (Supriyono,1993:332).

Sedangkan harga jual menurut (Nitisemo, 1992 : 55), adalah nilai suatu barang atau jasa yang diukur dengan sejumlah uang dimana berdasarkan nilai tersebut. Seseorang pengusaha bersedia melepaskan barang atau jasa yang dimiliki kepada orang lain. Harga jual merupakan salah satu elemen *marketing mix* yang menghasilkan suatu pendapatan atau penerimaan dan merupakan yang paling fleksibel dalam *marketing mix*, dengan kata lain dapat berubah dengan cepat.

Untuk menetapkan tingkat harga biasanya dilakukan dengan mengadakan percobaan untuk menguji pasarnya, apakah menerima atau menolak. Apabila konsumen menerima penawaran tersebut berarti, harga yang ditentukan sudah layak.

Penentuan harga suatu produk atau jasa merupakan suatu hal yang paling penting bagi manajemen. Adapun faktor- faktor penting dalam penentuan harga adalah (Winardi 1995 : 6-9) :

a. Biaya produk yang bersangkutan

Dalam kondisi normal, seorang penjual tidak akan menjual produknya dibawah biaya produksinya. Jika untuk tujuan tertentu, misalnya menarik konsumen, kadang-kadang produk tersebut dijual dengan harga pokok, tetapi hal tersebut merupakan pengecualian.

b. Tujuan-tujuan perusahaan yang bersangkutan

Tujuan-tujuan perusahaan yang memainkan peranan penting dalam hal strategi penentuan harga. Harga yang ditetapkan tidak harus setinggi mungkin, bisa juga ditetapkan serendah mungkin asalkan biaya yang dikeluarkan sudah dapat tetap.

c. Tekanan-tekanan dari pihak pesaing

Makin besar tekanan persaingan, makin banyak perhatian harus dicurahkan oleh perusahaan yang bersangkutan untuk menyusun penentuan harga. Makin besar persamaan produk suatu perusahaan dan produk pihak pesaing, makin tergantung pada perusahaan itu pada harga untuk menjual hasil produksinya.

d. Tipe pelanggan yang tipikal

Sebelum menetapkan harga suatu produk, maka para penjual harus mengenal para pelanggan mereka, yakni kebutuhan mereka, penghasilan mereka dan pola-pola pembelian mereka.

2. Tujuan Penentuan Harga Jual

Tujuan penentuan harga jual menurut (Swastha, 1987:148) adalah:

a. Mencapai laba maksimum

Dalam praktek, harga ditentukan oleh penjual dan pembeli. Apabila daya beli konsumen semakin besar maka semakin besar pula kemungkinan bagi penjual untuk menetapkan tingkat harga yang lebih tinggi sehingga penjual mempunyai harapan untuk mendapatkan keuntungan maksimum sesuai dengan kondisi yang ada.

b. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan

Harga yang ditetapkan dalam penjualan dimaksudkan untuk menutup investasi secara berangsur-angsur. Investasi akan kembali jika hanya bisa diambilkan dari laba perusahaan dan laba yang diperoleh jika harga jual lebih besar dari jumlah biaya selisihnya.

c. Mencegah atau mengurangi persaingan

Tindakan ini dapat dilakukan melalui kebijaksanaan harga jika harga para penjual menawarkan barang dengan harga yang sama.

d. Mempertahankan atau memperbaiki *market share*

Untuk memperbaiki *market share* hanya mungkin dilakukan jika kemampuan dan kapasitas produksi perusahaan masih cukup longgar dan juga kemampuan lain seperti di bidang pemasaran dan keuangan.

Bagi perusahaan kecil yang memiliki kemampuan sangat terbatas, biasanya penentuan harga ditujukan sekedar mempertahankan *market share*. Perbaikan *market share* kurang diutamakan, lebih-lebih jika persaingan sangat ketat.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Penentuan Harga

a. Faktor Internal

Menurut (Kotler & Amstrong, 2001: 440) ada beberapa jenis faktor internal :

1) Tujuan Pemasaran

Sebelum menetapkan harga, perusahaan harus menentukan strategi atas produk tersebut. Jika perusahaan telah memilih pasar sasarannya dan memosisikannya dengan baik, maka strategi bauran pemasarannya, termasuk harga, akan berjalan dengan baik.

2) Strategi Bauran Pemasaran

Para pemasar harus mempertimbangkan bauran pemasaran total ketika menentukan harga. Jika harga merupakan faktor penentu yang paling penting, maka harga akan sangat mempengaruhi keputusan yang dibuat mengenai elemen bauran pemasaran lainnya. Para pelanggan mencari produk yang memberikan nilai terbaik, dalam arti manfaat yang diterima atas harga yang dibayar.

3) Biaya

Perusahaan menetapkan harga yang dapat menutupi semua biaya untuk produksi, distribusi, dan penjualan produk, dan memberikan

laba yang wajar bagi usaha dan resikonya. Perusahaan dengan biaya rendah dapat menetapkan harga yang lebih rendah sehingga menghasilkan penjualan dan laba yang lebih besar.

4) Pertimbangan Organisasi

Manajemen harus memutuskan siapa yang harus menetapkan harga di dalam perusahaan. Dalam perusahaan kecil, harga sering kali ditetapkan oleh manajemen puncak dan bukan oleh departemen pemasaran atau pun penjualan.

b. Faktor-Faktor Eksternal

Faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi keputusan penetapan harga jual, yaitu :

1) Pasar dan permintaan

Konsumen dan pembeli menyamakan harga suatu produk atau jasa dengan manfaat untuk memilikinya. Dalam bagian ini akan dijelaskan bagaimana hubungan harga dengan permintaan bervariasi terhadap berbagai jenis pasar yang berbeda dan bagaimana persepsi pembeli atas harga.

(a) Penetapan harga pada jenis-jenis pasar yang berbeda

(b) Kebebasan penjual ketika menetapkan harga bervariasi dalam jenis-jenis pasar yang berbeda.

(c) Beberapa macam pasar yang mempengaruhi harga jual yaitu :

(Hudono, 1993: 135-138)

(c.1) Pasar persaingan sempurna

Jumlah penjual dan pembeli sangat banyak tetapi penjual dan pembeli tidak mempunyai kekuatan yang cukup berarti untuk mempengaruhi harga jual di pasaran.

(c.2) Pasar monopoli

Hanya ada satu penjual produk atau jasa tertentu di pasar maka penjual sangat dominan dan dapat mempengaruhi pasar.

(c.3) Pasar persaingan monopolistis

Pasar ini bersifat sebagai bentuk pasar persaingan sempurna sekaligus pasar monopoli sehingga jika penjual menaikkan harga akan menyebabkan penurunan penjualan tetapi akan kehilangan semua pembeli.

(c.4) Pasar Oligopoli

Ada beberapa penjual sehingga masing-masing produsen saling tergantung sama lain.

(2) Persepsi Konsumen atas Harga dan Nilai

Pada akhirnya konsumen akan memutuskan apakah harga suatu produk sudah tepat. Keputusan penetapan harga, seperti halnya keputusan bauran pemasaran lainnya, harus berorientasi pada pembeli. Ketika konsumen membeli suatu produk, mereka menukar suatu nilai (harga) untuk mendapatkan suatu nilai

lainnya (manfaat karena memiliki atau menggunakan suatu produk).

(3) Biaya, Harga dan Penawaran Pesaing

Faktor eksternal lainnya memengaruhi keputusan penerapan harga perusahaan adalah biaya dan harga pesaing serta kemungkinan reaksi pesaing atas tindakan penetapan harga yang dilakukan perusahaan.

(4) Faktor-Faktor Eksternal Lainnya

Faktor-faktor eksternal yang harus dipertimbangkan perusahaan dalam menetapkan harga, yaitu :

(a) Keadaan ekonomi

Keadaan perekonomian sangat dipengaruhi tingkat harga yang berlaku, misalnya : pada saat resesi tersebut harga menjadi lebih rendah.

(b) Pengawasan pemerintah

Pengawasan pemerintah dapat diwujudkan dalam bentuk harga jual maksimum dan harga minimum, diskriminasi harga, serta kebijaksanaan lain yang mencegah usaha ke arah monopoli (Swastha dan Sukotjo, 1998: 184).

4. Orientasi dalam Menentukan Harga

Ada dua macam orientasi dalam menetapkan harga adalah sebagai berikut :

(1) Orientasi pada Harga Pokok (*Cost*)

Dalam menentukan harga pokok, seorang pengusaha selalu menanyakan terlebih dahulu berapa harga pokok atau biaya pembuatannya, baru kemudian menetapkan harga jualnya. Harga jual berorientasi pada harga pokok ini disebut "*markup pricing*" dan "*cost plus pricing*". Istilah *markup pricing* yang dibeli untuk dijual, sedangkan *cost plus pricing* digunakan untuk pabrikan, yang membuat barang untuk dijual.

(2) Orientasi pada Permintaan Pasar

Penetapan harga yang berorientasi pada permintaan pasar, terlebih dahulu melihat harga-harga di pasar dan kekuatan permintaan pasar. Jika ditaksir permintaan kuat, maka harga yang ditetapkan relatif tinggi. Jika ditaksir permintaan lemah, maka harga yang ditetapkan relatif rendah. Jika permintaan berbeda-beda kekuatannya atau keinginannya, maka kepada pembeli dapat diberikan harga yang berbeda-beda dan harga tersebut dinamakan harga diskriminasi. Harga diskriminasi dapat didasarkan sesuai dengan keadaan, apakah menurut pembeli (*customer*) menurut barang (*product version*), menurut tempat (*place*) atau menurut waktu (*time*).

5. Metode Penentuan Harga Jual

Manajemen selalu dituntut untuk menentukan harga jual yang tepat, yang dapat menutup semua pengorbanan yang telah dilakukan dan memperoleh laba yang diharapkan.

Ada lima metode yang dapat digunakan dalam penentuan harga jual. Metode-metode tersebut adalah : penentuan harga jual dalam keadaan normal, penentuan harga jual waktu dan bahan, penentuan harga jual dalam *cost type contract*, penentuan harga jual pesanan khusus dan penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah. Dalam metode penentuan harga jual tersebut, biaya merupakan titik tolak untuk perumusan kebijakan harga jual (Mulyadi, 1993: 350).

(1) Penentuan harga jual normal (*Normal Pricing*)

Dalam keadaan normal, manajemen memerlukan informasi biaya penuh masa yang akan datang sebagai dasar penentuan harga jual produknya. Metode penentuan harga jual normal seringkali disebut dengan *cost plus pricing*, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya penuh masa yang akan datang dengan suatu persentase *mark up* (tambahan diatas jumlah biaya) yang dihitung dengan rumus tertentu. *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 (Mulyadi, 1993:351).

(a) *Full Costing*

Full costing merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi (Mulyadi, 1999:19). Dalam pendekatan *full costing* biaya penuh terdiri dari unsur :

Biaya bahan baku

xx

Biaya tenaga kerja langsung	xx	
BOP (variabel + tetap)	xx	
	-----	+
Taksiran total biaya produksi		xx
Biaya adminisrasi	xx	
Biaya pemasaran	xx	
	-----	+
Taksiran total biaya komersial		xx
	-----	+

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

$$\text{Harga jual per unit} = \text{biaya produksi per unit} + (\% \text{ markup} \times \text{biaya produksi per unit})$$

Rumus persentase *mark up* =

$$\text{mark up} = \frac{\text{laba yang diinginkan} + \text{Biaya non produksi}}{\text{Biaya produksi}}$$

Kelebihan menggunakan metode *full costing* menurut Mulyadi (1985:29-30):

- i. Merupakan metode penentuan harga pokok yang membebankan seluruh biaya produksi, baik yang bersifat tetap maupun variabel kepada produk.
- ii. Biaya overhead pabrik, baik yang bersifat tetap maupun variabel dibebankan produk yang diproduksi atas dasar tarif yang ditentukan di muka pada kapasitas normal atau atas dasar biaya overhead pabrik yang sesungguhnya.

Kelemahan menggunakan metode *full costing* menurut Mulyadi (1985:30):

- i. Karena biaya overhead pabrik dibebankan kepada produk atas dasar tarif yang ditentukan di muka pada kapasitas normal, maka apabila dalam suatu periode biaya overhead pabrik sesungguhnya berbeda berbeda dengan yang dibebankan tersebut, akan terjadi pembebanan overhead lebih (*overapplied factory overhead*) atau pembebanan overhead kurang (*underapplied factory overhead*).

(b) *Variabel Costing*

Variabel costing merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam harga pokok produksi (Mulyadi, 1999: 20).

Dalam pendekatan variabel costing, biaya penuh terdiri dari unsur:

Biaya variabel :

Biaya bahan baku	xx
Biaya tenaga kerja langsung	xx
Biaya Overhead Pabrik	xx
	+ -----
Taksiran total biaya produksi variabel	xx
Biaya administrasi dan umum variabel	xx
Biaya pemasaran variabel	xx
	+ -----
Taksiran total biaya variabel	xx
Biaya tetap:	
BOP tetap	xx
Biaya administrasi dan umum tetap	xx
Biaya pemasaran tetap	xx
	+ -----
Taksiran total biaya tetap	xx
	+ -----
Taksiran biaya penuh	xx

Kelebihan menggunakan metode *variabel costing* adalah (Mulyadi, 1991: 157-161):

- i. Manfaat informasi *variabel costing* dalam perencanaan laba jangka pendek.

Metode variabel costing yang menghasilkan laporan laba rugi yang menyajikan informasi biaya variable yang terpisah dari informasi biaya tetap dapat memenuhi kebutuhan manajemen untuk perencanaan laba jangka pendek.

- ii. Manfaat informasi *variabel costing* dalam pengendalian biaya.

Di dalam *variabel costing*, period cost yang terdiri dari biaya yang berperilaku tetap dikumpulkan dan disajikan secara terpisah dalam laporan laba rugi sebagai pengurang terhadap laba kontribusi, sehingga pengendalian biaya tetap dalam jangka pendek dapat dilakukan oleh manajemen.

- iii. Manfaat informasi variabel costing dalam pengambilan keputusan

Variabel costing menyajikan data yang bermanfaat untuk pembuatan keputusan jangka pendek. *Variabel costing* khususnya bermanfaat untuk penentuan harga jual jangka pendek.

Kelemahan metode variabel costing menurut Mulyadi (1991:163-165) adalah :

- i. Pemisahan biaya-biaya ke dalam biaya variabel tetap sebenarnya sulit dilaksanakan, karena jarang sekali suatu biaya digolongkan sebagai suatu biaya benar-benar variabel atau benar-benar tetap. Suatu biaya digolongkan sebagai biaya variabel jika asumsi ini jika dipenuhi :
 - a) Bahwa harga barang atau jasa tidak berubah.
 - b) Bahwa metode dan prosedur produksi tidak berubah-ubah.
 - c) Bahwa tingkat efisiensi tidak berfluktuasi.
- ii. Dalam metode variabel costing, naik turunnya laba dihubungkan dengan perubahan-perubahan dalam penjumlahannya.

Apabila biaya dipakai sebagai dasar penetapan harga jual, baik dalam pendekatan *full costing* maupun *variabel costing*, biaya penuh masa yang akan datang dibagi menjadi dua yaitu :

(Mulyadi, 1993:353)

- (1) Biaya yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk. Biaya ini dipakai sebagai dasar penentuan harga jual.

(2) Biaya yang tidak dipengaruhi oleh volume produk. Biaya ini akan ditambahkan kepada laba yang diharapkan untuk kepentingan perhitungan persentase *markup*.

(c) Penentuan harga jual waktu dan bahan (*Time and Material Pricing*)

Penentuan harga jual waktu dan bahan ini pada dasarnya merupakan *cost plus pricing*. Harga jual ditentukan sebesar biaya penuh ditambah dengan laba yang diharapkan.

Volume jasa dihitung berdasarkan waktu yang diperlukan untuk melayani konsumen, sehingga perlu dihitung harga jual per satuan yang dinikmati oleh konsumen. Volume bahan baku dan suku cadang yang diperlukan dihitung harga jual per satuan bahan dan suku cadang yang dijual kepada konsumen.

(d) Penentuan harga jual dalam *cost-type contract* (*Cost-type Contract Pricing*)

Cost-type contract adalah kontrak pembuatan produk atau jasa dimana pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar presentase tertentu dari total biaya sesungguhnya tersebut. Jika dalam metode *cost plus pricing* penentuan harga jualnya berdasarkan taksiran biaya penuh masa yang akan datang, maka dalam metode *cost-type contract* harga jual yang dibebankan kepada konsumen dihitung

berdasarkan biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk.

(e) Penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah.

Harga jual produk dan jasa tersebut ditentukan berdasarkan biaya penuh masa yang akan datang ditambah dengan laba yang diharapkan. Dalam penentuan harga jual, biaya penuh masa yang akan datang yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual adalah pendekatan *full costing*.

B. Biaya

Biaya merupakan batas dasar untuk menentukan harga jual sehingga harga yang tidak dapat menutup total akan mengakibatkan kerugian dan sebaliknya. Jika harga melebihi total biaya yang dikeluarkan akan mendatangkan keuntungan. Harga yang berlaku dipasar harus dapat menutup total biaya serta harus mendatangkan laba.

(1) Pengertian biaya

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Dalam praktik, istilah biaya (*cost*) digunakan dengan mendua arti (*ambiguous*) sering digunakan dalam konteks harga perolehan atau harga pokok tetapi juga digunakan dalam konteks pengertian beban (*expense*).

(2) Penggolongan biaya

Biaya dapat digolongkan dalam berbagai cara, adapun penggolongannya adalah sebagai berikut (Mulyadi,1999: 14-17) :

(a) Menurut obyek pengeluaran

Dalam penggolongan ini, obyek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya, misalnya nama obyek pengeluarannya adalah bahan bakar maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut biaya bahan bakar.

(b) Menurut fungsi pokok dalam perusahaan

Dalam perusahaan manufaktur, ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi adalah biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Contohnya : biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya depresiasi mesin dan ekuipment. Yang kedua adalah fungsi pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya : biaya iklan, biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran. Dan yang ketiga adalah fungsi administrasi dan umum merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contohnya : biaya gaji karyawan Bagian Keuangan, Akuntansi, Personalia dan Bagian Hubungan Masyarakat, biaya pemeriksaan akuntan dan biaya fotocopy. Jumlah biaya pemasaran dan biaya administrasi dan umum biasa disebut juga dengan biaya komersial (*comersial expense*)

(c) Menurut biaya sesuai dengan obyek atau pusat biaya sesuatu yang dibiayai :

- (c.1) Biaya langsung (*Direct Cost*) adalah biaya yang terjadi, yang penyebabnya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Dengan demikian biaya langsung akan mudah diidentifikasi dengan sesuatu yang dibiayai. Biaya langsung terdiri dari biaya tenaga kerja langsung dan biaya bahan baku.
- (c.2) Biaya tidak langsung (*Indirect Cost*) adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut biaya overhead pabrik atau biaya produksi tidak langsung. Dalam hubungan dengan departemen, biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadi di suatu departemen, tetapi dinikmati oleh satu departemen. Contohnya : biaya yang terjadi di departemen Pembangkit Tenaga Listrik.
- (d) Menurut perilaku dalam hubungan dengan volume kegiatan
- (d.1) Biaya variabel merupakan biaya yang jumlahn totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contohnya : biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
- (d.2) Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semivariabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.

(d.3) Biaya semifixed adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.

(d.4) Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. Contohnya adalah gaji direktur produksi.

(e) Menurut jangka waktu manfaatnya

Atas dasar jangka waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi :

(e.1) Pengeluaran modal (*Capital Expenditure*) adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Pengeluaran modal ini dibebankan sebagai harga pokok aktiva, dan dibebankan dalam tahun-tahun yang menikmati manfaatnya dengan cara didepresiasi, diamortisasi atau didepleksi. Contohnya : pembelian aktiva tetap, untuk reparasi besar terhadap aktiva tetap dan pengeluaran untuk riset dan pengembangan suatu produk.

(e.2) Pengeluaran pendapatan (*Revenue Expenditure*) adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Pada saat terjadinya, pengeluaran pendapatan ini dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan pendapatan yang diperoleh dari pengeluaran biaya. Contohnya : biaya iklan, biaya tenaga kerja.

C. Laba

(1) Pengertian laba

Laba adalah selisih jumlah pendapatan dibandingkan dengan jumlah biaya dalam suatu periode yang sama (Supriyono, 1993: 168).

(2) Pendekatan dalam penentuan tingkat pencapaian laba bersih

(a) Perencanaan tingkat laba bersih dari penjualan:

$$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

(b) Perencanaan tingkat laba bersih dari biaya variabel :

$$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Biaya Variabel}} \times 100\%$$

(c) Perencanaan tingkat laba bersih dari total biaya :

$$\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Biaya Tetap} + \text{Total Biaya Variabel}} \times 100\%$$

D. Jasa

(1) Pengertian Jasa :

Jasa adalah setiap kegiatan atau manfaat yang bisa ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak bisa diraba atau berwujud serta tidak menghasilkan pemilik apa pun (Kotler, 2001: 196).

(2) Karakteristik Jasa

Jasa mempunyai karakteristik utama yang membedakannya dari produk, antara lain : (Tjiptono, 1997 : 24-25)

(a) *Intangibility*

Konsep *intangibile* pada jasa mempunyai dua pengertian, yaitu :



- (a.1) Sesuatu yang tidak dapat disentuh dan tidak dapat diukur
- (a.2) Sesuatu yang tidak dapat dengan mudah didefinisikan, diformulasikan atau dipahami secara rohani.

(b) *Inseparability*

Barang umumnya diproduksi kemudian dijual lalu dikonsumsi sedangkan jasa di lain pihak biasanya dijual terlebih dahulu baru kemudian diproduksi dan dikonsumsi secara bersamaan.

(c) *Variability*

Jasa bersifat variabel karena merupakan non standarized output, artinya banyak bentuk, kualitas dan jenisnya tergantung siapa, kapan dan dimana jasa tersebut dihasilkan. Ada tiga faktor yang menyebabkan variabilitas kualitas jasa, yaitu:

- (c.1) Kerjasama atau partisipasi pelanggan selama penyampaian jasa
- (c.2) Moral atau motivasi karyawan dalam melayani pelanggan
- (c.3) Beban kerja perusahaan

(d) *Perishability*

Jasa merupakan komoditas yang tidak tahan lama dan tidak dapat disimpan. Hal ini tidak menjadi masalah jika permintaannya tetap karena mudah menyiapkan pelayanan untuk permintaan tersebut sebelumnya.

E. Wilcoxon Match Pairs Test

Teknik ini merupakan penyempurnaan dari uji tanda atau *Sign Test*. Jika dalam uji tanda besarnya selisih nilai angka antara positif dan negatif tidak diperhitungkan. (suriyono, 2002 : 263).

E. Telaah Penelitian Terdahulu

Dalam meningkatkan kualitas baik suatu lembaga pendidikan maupun lembaga non pendidikan menentukan tarif berbeda. Penentuan masing-masing tarif pada umumnya tidak didasarkan pada teori-teori yang ada sehingga penentuan tarif yang ditentukan tidak begitu memuaskan.

Penelitian yang dilakukan di RRI Cabang Media Yogyakarta menunjukkan adanya perbedaan yang signifikan antara penetapan tarif pemasangan iklan menurut RRI Cabang Media dengan penetapan tarif yang berdasarkan metode *full costing* (Suryani, 1998:82). Penelitian yang sama dilakukan di Lembaga Bahasa Inggris X dan Lembaga Bahasa Inggris Y menunjukkan adanya perbedaan yang signifikan antara penetapan tarif Lembaga Bahasa Inggris dengan penetapan tarif yang berdasarkan metode *full costing* (Nilasari, 1998:60). Begitu juga penelitian yang dilakukan di Rumah Sakit St. Elizabeth Medan menunjukkan adanya perbedaan yang signifikan antara penetapan tarif Rumah Sakit St. Elizabeth dengan penetapan tarif yang berdasarkan metode *full costing* (Perangin-Angin, 1994:44). Penelitian yang sama juga yang dilakukan di LPK Gama Informatika Yogyakarta menunjukkan adanya

perbedaan yang signifikan antara penetapan tarif menurut LPK Gama dengan penetapan tarif yang berdasarkan metode *full costing* (Umiati, 1995:50).

Berdasarkan hal hal tersebut maka penulis menyatakan rumusan hipotesis sebagai berikut : “Adanya perbedaan yang signifikan antara penetapan tarif menurut perusahaan dengan penetapan tarif menggunakan metode *full costing*”.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang akan dilakukan termasuk jenis penelitian deskriptif yang mengambil studi kasus pada Lembaga Bimbingan Belajar IPIEMS maksudnya untuk meneliti obyek tertentu sehingga mendapatkan data kemudian data yang diperoleh akan lebih lanjut untuk ditarik kesimpulan.

Mengingat penelitian ini adalah studi kasus, maka kesimpulan hanya berlaku bagi perusahaan yang diteliti.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

- i. Tempat Penelitian, penelitian akan dilaksanakan di Lembaga Bimbingan Belajar IPIEMS
- ii. Waktu Penelitian, Penelitian akan dilaksanakan pada bulan Februari tahun 2004

C. Subyek dan Obyek Penelitian

1. Subyek penelitian
 - a. Pimpinan perusahaan
 - b. Bagian Akuntansi
 - c. Bagian Administrasi
 - d. Bagian Pemasaran

2. Obyek penelitian
 - a. Biaya administrasi dan umum
 - b. Biaya pemasaran
 - c. Biaya-biaya yang berhubungan dengan penentuan tarif khusus
 - d. Metode penentuan harga jual atau tarif bimbingan belajar.

D. Data yang Dicari

1. Gambaran umum Lembaga Bimbingan Belajar IPIEMS
2. Data taksiran tarif bimbingan belajar yang ditetapkan sebelumnya.
3. Data langkah-langkah penentuan tarif bimbingan belajar
4. Tarif bimbingan belajar
5. Data volume penjualan bimbingan belajar
6. Data persentase laba yang diharapkan.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung dengan pimpinan dan karyawan yang bersangkutan. metode wawancara dimaksudkan untuk pengumpulan data mengenai gambaran umum perusahaan, data biaya, tarif dan data lainnya yang mendukung analisis data.

2. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan secara langsung terhadap proses yang sedang berlangsung di perusahaan tersebut. Metode observasi untuk mengumpulkan data tentang jumlah komputer, jumlah peserta, tenaga pengajar dan data lain yang mendukung analisis data.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara melakukan pengumpulan data-data atau laporan-laporan bulanan atau tahunan yang ada di perusahaan. Metode dokumentasi dimaksudkan untuk mengumpulkan data tentang biaya dan tarif serta prosedur penentuan tarif untuk masing-masing program.

F. Teknik Analisis Data

1. Teknik Analisis Deskriptif

Teknik analisis deskriptif yaitu pengkajian data dari hasil penelitian mengenai elemen-elemen yang berhubungan dengan penentuan tarif.

2. Teknik Analisis Komparatif

Teknik Analisis Komparatif adalah memahami data dan membandingkan antara hasil temuan lapangan dengan teori yang ada.

Adapun langkah-langkah analisis data yang akan dilakukan untuk menjawab permasalahan :

- a. Untuk menjawab permasalahan pertama dengan menggunakan teknik deskriptif, yaitu menyajikan data beserta penjelasannya dari hasil penelitian mengenai tarif bimbingan belajar di lembaga pendidikan IPIEMS
- b. Untuk menjawab permasalahan yang kedua dengan menghitung penentuan tarif bimbingan belajar berdasarkan kajian teori dengan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*.

Adapun langkah-langkah dari metode ini adalah :

- 1) Mengidentifikasi biaya-biaya yang berkaitan dengan penentuan tarif bimbingan belajar yang terjadi di lembaga pendidikan IPIEMS
- 2) Menggolongkan biaya-biaya tersebut ke dalam biaya langsung dan biaya tidak langsung.
- 3) Menentukan besarnya tarif bimbingan belajar menurut metode *full costing* dengan rumus :

Biaya langsung :

Biaya Bahan Baku	xxx	
Biaya tenaga kerja langsung	xxx	
Biaya overhead pabrik	<u>xxx</u>	
Taksiran biaya produksi		xxx

Biaya tidak langsung :

Biaya administrasi & umum	xxx	
Biaya pemasaran	<u>xxx</u>	
Taksiran biaya tidak langsung		<u>xxx</u>

Taksiran biaya penuh xxx

4) Menentukan besarnya mark-up:

$$\text{mark up} = \frac{\text{laba yang diinginkan} + \text{biaya tidak langsung}}{\text{biaya langsung}}$$

menentukan besarnya tarif bimbingan belajar per orang, dengan

rumus :

biaya langsung	xxx
mark up	<u>xxx</u>
tarif	xxx
volume bimbingan belajar	<u>xxx</u>
tarif per orang	xxx

c. Untuk menjawab permasalahan ketiga digunakan teknik komparatif, yaitu dengan membandingkan antara hasil temuan lapangan dengan teori yang ada sehingga dapat ditarik kesimpulan apakah terdapat perbedaan yang signifikan antara tarif bimbingan belajar yang ditetapkan lembaga pendidikan dengan tarif bimbingan belajar jika menggunakan metode *full costing*. Kalau ada selisih di analisis dengan menggunakan Uji Peringkat Bertanda Wilcoxon. Langkah-langkahnya adalah :

1) Membuat hipotesis nol (H_0) dan hipotesis alternatif (H_A)

$H_0 : \mu_A = \mu_B$ adalah tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara tarif berdasarkan lembaga pendidikan belajar dengan tarif menurut metode *full costing*.

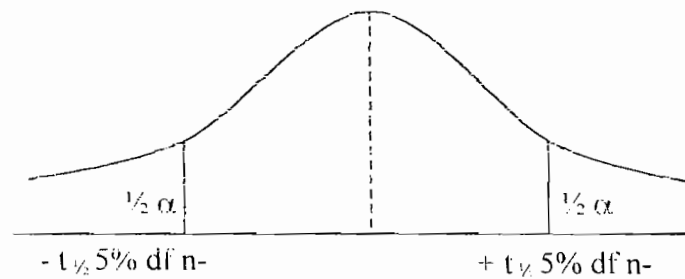
$H_A : \mu_A \neq \mu_B$ adalah terdapat perbedaan yang signifikan antara tarif menurut lembaga pendidikan belajar dengan tarif menurut metode *full costing*.

Dimana :

μ_A rata-rata tarif bimbingan belajar menurut LBB IPTEMS

μ_B rata-rata tarif bimbingan belajar menurut teori.

- 2) Menentukan daerah kritis pada tingkat kepercayaan tertentu (1-5%)



H_0 diterima jika $- t_{1/2 5\% df n-1} \leq t_c \leq + t_{1/2 5\% df n-1}$

H_0 ditolak bila $t_c < -t_{1/2 5\% df n-1}$ atau $t_c > +t_{1/2 5\% df n-1}$

- 3) Menentukan besar dan tanda perbedaan antara pasangan data yaitu dengan mencari selisih untuk setiap pasang dan beda ini bisa positif dan bisa negatif.
- 4) Menyusun peringkat perbedaan tanpa memperhatikan tandanya dari yang terkecil sampai yang terbesar. Peringkat 1 diberikan untuk diberikan perbedaan yang terkecil, peringkat 2 diberikan untuk nilai terkecil selanjutnya, dan seterusnya.

- 5) Menjumlahkan semua peringkat positif dan semua tanda negatif. Nilai yang terkecil dari kedua hasil penjumlahan ditetapkan sebagai nilai hitung T . Berikut ini rumus z dalam pengujian:

$$z = \frac{T - \frac{n(n+1)}{4}}{\sqrt{\frac{n(n+1)(2n+1)}{24}}}$$

dimana T = jumlah jenjang atau rangking yang kecil.

n = banyaknya jumlah kelas

- 6) Kesimpulan yang dapat ditarik, apabila H_0 ditolak maka terdapat perbedaan yang signifikan antara tarif bimbingan belajar yang ditetapkan lembaga pendidikan dengan tarif bimbingan belajar menurut teori.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

Lembaga Bimbingan Belajar IPIEMS singkatan dari Insititut Pendidikan Ilmu Eksata Menengah Surabaya. Lembaga Bimbingan Belajar (LBB) ini merupakan tertua di Indonesia. Pada mulanya LBB IPIEMS didirikan di Surabaya pada tahun 1970 dan dipelopori oleh Hanaidi. Pada awalnya usaha pendidikan bimbingan belajar hanya mengadakan bimbingan belajar hanya kelas 3 SMU dan memiliki siswa 120 orang. Dan pada tahun 1978 LBB ini ingin menambah luas lagi pengajarannya sehingga diadakan kelas SMP dan Smu dan memiliki siswa 125 orang.

Dalam perkembangan LBB ini mulai membuka cabang, lebih dari 10 cabang di Indonesia. Cabang-cabangnya antara lain adalah : Sidoarjo, Gresik, Kediri, Malang, Yogyakarta, Mojokerto, Pekalongan, Tangerang, Banjarmasin, Madiun dan Magetan.

LBB IPIEMS membuka cabang di Yogyakarta pada tahun 1980. Kemudian, dengan Surat Keputusan Depdikbud No. 0161/I13/KPTS/1980 dan disahkan oleh Heru Irwan Sasmita pada tanggal 24 Oktober 1980. Dan berlokasi di Jl. I. Dewa Nyoman Oka 20 Yogyakarta. Adapun dasar pemilihan lokasi tersebut karena tempat yang strategis, ramai dilewati serta dekat dengan lingkungan sekolah. Perkembangan LBB IPIEMS pada tahun 1980 sampai 1995 berkembang sangat pesat dan mempunyai siswa sebanyak 700 orang.

Tetapi perkembangan beberapa tahun akhir ini sangat kurang menguntungkan karena persaingan LBB semakin banyak dengan fasilitas yang lebih baik.

B. Tujuan Perusahaan

Sebagai salah satu LBB, LBB IPIEMS bertujuan untuk meningkatkan akademik siswa, memcerdaskan anak bangsa, membantu para siswa menyelesaikan permasalahan akademik maupun non akademik yang diperoleh di sekolah dan memberikan wadah bagi para siswa dan calon mahasiswa baru untuk dapat memperoleh sesuatu yang baru yang lebih bermanfaat sesuai dengan area permasalahan atau area yang dihadapinya.

C. Fasilitas pendidikan

Program pendidikan di LBB IPIEMS mempunyai fasilitas yang akan diberikan kepada siswa antara lain :

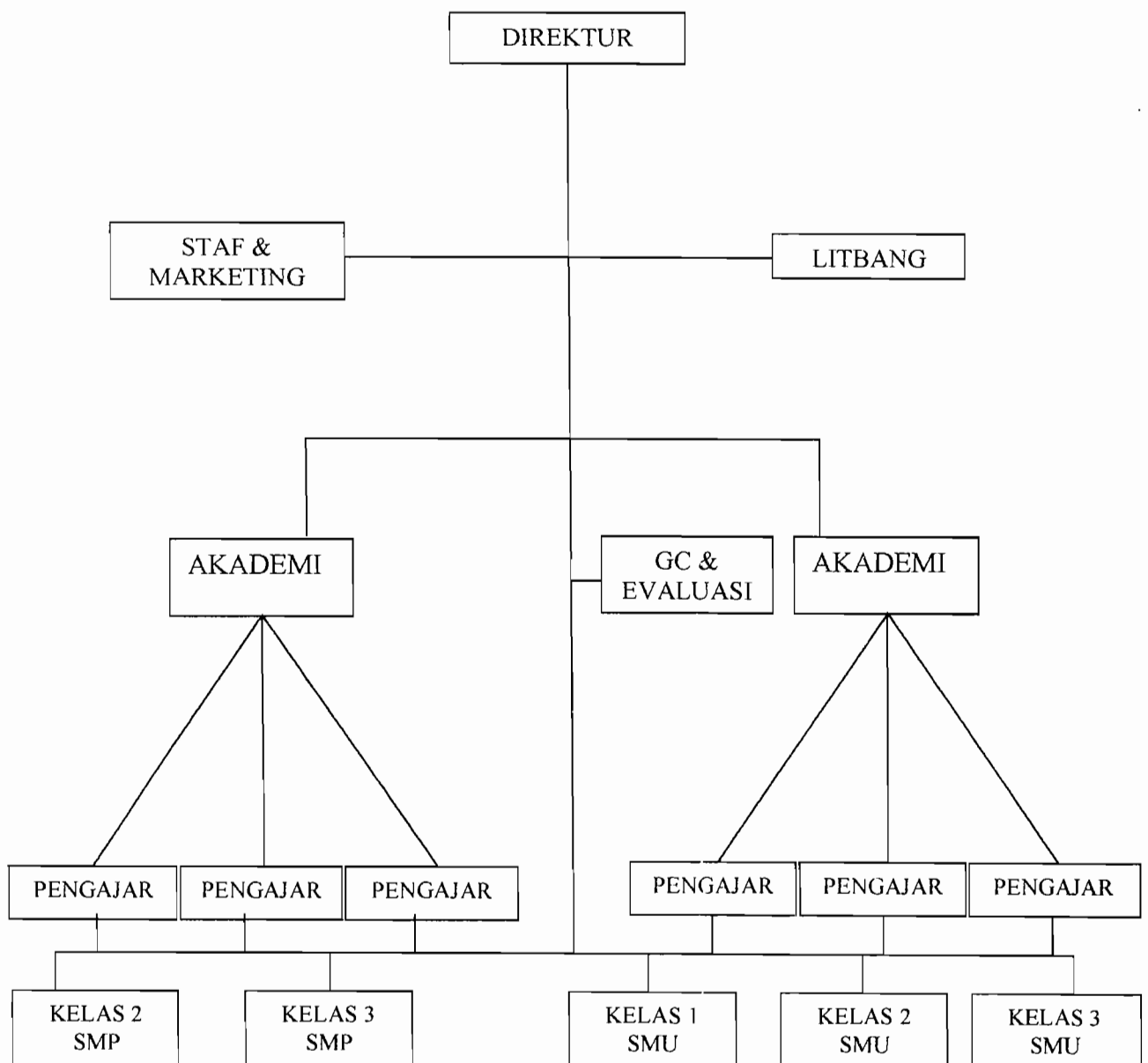
1. Modul dan paket soal dengan sesuai kisi-kisi
2. Melakukan Try Out
3. Koreksi nilai memakai scanner 5 NCS
4. Konsultasi tentang materi pendidikan

D. Struktur Organisasi

Dalam sebuah perusahaan haruslah memiliki struktur organisasi yang jelas untuk mencapai tujuan yang ditetapkan, karena struktur organisasi merupakan salah satu sarana untuk mencapai tujuan perusahaan. Struktur

organisasi ini menunjukkan pola hubungan antara fungsi-fungsi, bagian-bagian atau posisi-posisi dan menunjukkan tugas kedudukan, wewenang dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam suatu organisasi. Tujuan dari pembagian tugas, kewajiban dan wewenang ini adalah agar supaya tidak terjadi kesimpangsiuran dalam pelaksanaan tugas. Karena akan diketahui tugas dan wewenang yang harus dilaksanakan oleh tiap bagian. Berikut Bagan Struktur Organisasi :

Struktur Organisasi LBB IPIEMS Yogyakarta



Adapun tugas dan wewenang dari masing-masing jabatan adalah sebagai berikut :

1. Direktur
 - a. Mengusahakan pembinaan dan pengembangan pengajar dan karyawan menuju ke arah peningkatan kualitatif dan kuantitatif bimbingan belajar.
 - b. Berwenang membuat kebijakan-kebijakan
 - c. Memimpin, mengorganisasikan serta mengendalikan LBB
 - d. Mengangkat dan memberhentikan karyawan
2. Staf dan Marketing
 - a. Melaksanakan pemasaran dan kerjasama untuk mengembangkan usaha bagian pemasaran
 - b. Mengusahakan efektivitas dan efisiensi bagian pendidikan dan pemasaran
 - c. Mengurus kelengkapan pemasaran, seperti brosur, spanduk dan kaos
 - d. Mengelola keuangan
3. LITBANG
 - a. Membuat atau pengadaan soal-soal latihan, ulangan dan try out
 - b. Menyusun modul-modul
4. Akademik SMP dan SMU
 - a. Membina pengajar SMP dan SMU agar sesuai dengan jadwal pengajar
 - b. Memimpin pelaksanaan belajar mengajar
 - c. Merancang dan mengendalikan jadwal mengajar

5. GC dan Evaluasi
 - a. Mengevaluasi nilai-nilai hasil tes dan hasilnya mengirim ke orang tua
 - b. Mengajak konsultasi pada siswa yang kesulitan dalam hal belajar disekolah ataupun permasalahan diluar sekolah
 - c. Melakukan penilaian terhadap proses dan prestasi belajar
6. Pengajar
 - a. Membimbing siswa dengan penuh tanggung jawab dan kesabaran
 - b. Memimpin proses belajar-mengajar di kelas
 - c. Mendidik atau melatih siswa sesuai materi yang dipercayakan

E Program-Program Yang Ditawari

Program-program yang ditawarkan oleh LBB IPIEMS :

1. Untuk kelas 6 SD
 - a. Program Reguler

Harga jual : Rp 450.000

Waktu : 95 x pertemuan

Materi : IPA, IPS, Matematika, Bhs. Indonesia, PPKN dan Bhs. Inggris
 - b. Program Intensif

Harga jual : Rp 175.000

Waktu : 50 x pertemuan

Materi : IPA, IPS, Matematika dan Bhs. Inggris

2. Untuk kelas 3 SMP

a. Program Reguler

Harga jual : Rp 500.000

Waktu : 100 x pertemuan

Materi : Matematika, Fisika, Biologi, Bhs. Inggris, IPS dan
Bhs. Indonesia

b. Program Intensif

Harga jual : Rp 275.000

Waktu : 50 x pertemuan

Materi : Matematika, Fisika, Biologi dan Bhs. Inggris.

3. Untuk Kelas 2 SMU

a. Program Reguler

Harga jual : 600.000

Waktu : 105 x pertemuan

Materi : Matematika, Fisika, Kimia, Bhs. Inggris, IPS,
Biologi dan Bhs. Indonesia

b. Program Intensif

Harga jual : Rp 225.000

Waktu : 50 x pertemuan

Materi : Matematika, Fisika, Kimia, Bhs. Inggris, IPS dan
Biologi

4. Untuk kelas 3 SMU IPA

a. Program Reguler

Harga jual : Rp 650.000

Waktu : 105 x pertemuan

Materi : Matematika, Fisika, Kimia, Biologi dan B. Inggris

b. Program Intensif

Harga jual : Rp 400.000

Waktu : 50 x pertemuan

Materi : Matematika, Fisika, Kimia, Biologi dan B. Inggris

5. Untuk kelas 3 SMU IPS

a. Program Reguler

Harga jual : Rp 650.000

Waktu : 105 x pertemuan

Materi : Matematika, B. Inggris, Akuntansi

b. Program Intensif

Harga jual : Rp 400.000

Waktu : 50 x pertemuan

Materi : Matematika, Akuntansi, B. Inggris

F Personalia

Saat ini jumlah karyawan yang bekerja pada LBB Yogyakarta adalah 8 orang adalah karyawan tetap. Pria mempunyai 6 orang dan wanita mempunyai 2 orang. Jumlah jam kerja untuk masing-masing karyawan adalah 8 jam dan untuk tenaga pengajar jam kerja disesuaikan dengan jadwal mengajar masing-masing.

G Pemasaran

Untuk menunjang kegiatan pemasaran produk yang berupa memberikan brosur, kaos, memberikan potongan khusus, bila LBB kerjasama dengan sekolah akan mendapat via penjualan, memberikan diskon khusus kepada siswa yang mendapat ranking 1-5, pemasangan spanduk di tempat strategis dan mengadakan ujicoba-ujicoba di sekolahan.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

LBB IPIEMS dalam menentukan tarif LBB dengan cara menjumlahkan biaya yang dikeluarkan untuk setiap paket dengan prosentase laba yang diharapkan. Dari penelitian akan diperoleh gambaran tentang cara perhitungan biaya yang membentuk tarif LBB untuk setiap paket yang dilakukan oleh LBB IPIEMS. Data yang telah terkumpul akan digunakan untuk menghitung tarif paket bimbingan belajar berdasarkan metode *cost plus costing* dengan pendekatan *full costing*.

A. Penentuan Tarif di LBB IPIEMS

LBB IPIEMS merupakan jasa berupa bimbingan belajar. Ada bermacam-macam jenis dan harga paket LBB yang ditawarkan di LBB IPIEMS antara lain : biaya modul, biaya gaji pengajar, biaya gaji pegawai tetap, biaya pemasaran, biaya sewa gedung, biaya akademik, biaya PSDM, biaya pengembangan bisnis, biaya administrasi, biaya telepon, biaya listrik, biaya air, dan biaya lain-lain.

Table V.1
Bulan Maret 2003 – Februari 2004
Tarif Bimbingan belajar di LBB IPIEMS

No	Program	Tarif (Rp)
1	6 SD	450.000
2	3 SMP	500.000
3	2 SMU	600.000
4	3 IPA SMU	650.000
5	3 IPS SMU	650.000

Sumber = LBB IPIEMS

Setelah diketahui besarnya tarif bimbingan belajar di LBB IPIEMS. Selanjutnya akan memperlihatkan elemen-elemen atau data-data dalam menentukan tarif di LBB IPIEMS. Biaya yang terjadi di LBB IPIEMS sebagai berikut :

Tabel V.2
Data biaya di LBB IPIEMS
Bulan Maret 2003 – Februari 2004

No	Nama biaya	Jumlah (Rp)
1	Biaya per modul	20.000,00
2	Biaya gaji pengajar	
	6 SD	1.710.000,00
	3 SMP	1.800.000,00
	2 SMU	2.205.000,00
	3 SMU IPA	2.205.000,00
	3 SMU IPS	2.205.000,00
3	Biaya gaji pegawai tetap	43.200.000,00
4	Biaya sewa gedung	20.000.000,00
5	Biaya pemasaran	12.927.700,00
6	Biaya akademik	23.981.700,00
7	Biaya PSDM	22.122.500,00
8	Biaya pengembangan bisnis	27.016.375,00
9	Biaya listrik	3.200.400,00
10	Biaya telepon	2.700.000,00
11	Biaya air	900.000,00
12	Biaya administrasi	130.025,00
13	Biaya lain-lain	9.600,00
	Total	166.333.300,00

Sumber = LBB IPIEMS

B. Penentuan Tarif LBB Berdasarkan Dengan Metode Full Costing

1. Memisahkan Biaya produksi dan biaya non produksi.

Dalam pendekatan *full costing*, biaya yang langsung dipengaruhi oleh volume produksi adalah biaya produksi dan biaya yang tidak langsung dipengaruhi oleh volume produksi adalah biaya non produksi.

Biaya-biaya yang terjadi di LBB akan dipisahkan menjadi biaya produksi yang meliputi yaitu biaya modul, biaya gaji pengajar dan biaya non produksi yaitu biaya gaji pegawai tetap, biaya pemasaran, biaya akademik, biaya sewa gedung, biaya telepon, biaya listrik, biaya air, biaya pengembangan bisnis, biaya PSDM, biaya administrasi keuangan dan biaya lain-lain.

Selanjutnya akan diuraikan mengenai pemisahan biaya serta perhitungan dan alokasi biaya untuk masing-masing paket adalah :

Tabel V.3

Daftar Alokasi Biaya

No	Program	Jumlah kelas	Jumlah pertemuan	Jumlah jam / pertemuan	Total jam pertemuan
1	6 SD	2	95	2	$2 \times 95 \times 2 = 380$
2	3 SMP	2	100	2	$2 \times 100 \times 2 = 400$
3	2 SMU	2	105	2	$2 \times 105 \times 2 = 420$
4	3 SMU IPA	2	105	2	$2 \times 105 \times 2 = 420$
5	3 SMU IPS	2	105	2	$2 \times 105 \times 2 = 420$
Total					2.040

Sumber = LBB IPIEMS

a. Untuk kelas 6 SD

Alokasi untuk program kelas 6 SD :

1) Biaya modul

Jumlah modul sebanyak 2 buah @ Rp 20.000,00 maka total biaya modul sebesar Rp 40.000,00

2) Biaya gaji pengajar

Biaya gaji pengajar setiap kali pertemuan = Rp 9.000,00

LBB IPIEMS untuk program 6 SD diadakan sebanyak 95 kali pertemuan dan mempunyai siswa sebanyak 50 orang. Maka biaya gaji pengajar untuk setiap kelas sebesar = Rp 9000,00 x 95
 = Rp 855.000,00

Biaya gaji pengajar untuk setiap pengajar = Rp 855.000,00 : 3
 = Rp 285.000,00.

Maka biaya gaji pengajar yang dibebankan untuk setiap siswa
 = Rp 285.000,00 : 25 = Rp 11.400,00

3) Biaya gaji pegawai tetap

Biaya gaji pegawai tetap per tahun Rp 43.200.000,00

Maka biaya pegawai per jam adalah = Rp 43.200.000,00 : 2.040 =
 Rp 21.176,4 / jam

LBB IPIEMS untuk kelas 6 SD diadakan sebanyak 95 kali pertemuan. Dalam satu hari terdapat 2 kelas dan 2 jam pertemuan.

Biaya gaji pegawai tetap untuk kelas 6 SD
 = 2 x 95 x 2 x Rp 21.176,47 = Rp 8.047.058,60.

Maka biaya gaji pegawai tetap yang dibebankan pada setiap siswa yaitu = Rp 8.047.058,60 : 50 = Rp 160.941,17

4) Biaya pemasaran

Biaya pemasaran per tahun Rp 12.927.700,00

Maka biaya pemasaran per jam adalah = Rp 12.927.700,00 :
 2.040 = Rp 6.337,11 / jam

LBB IPIEMS untuk kelas 6 SD diadakan sebanyak 95 kali pertemuan = $2 \times 95 \times 2 \times \text{Rp } 6.337,11 = \text{Rp } 2.408.101,8$

Biaya pemasaran yang dibebankan untuk setiap siswa yaitu
 $= \text{Rp } 2.408.101,8 : 50 = \text{Rp } 48.162,04$

5) Biaya sewa gedung

Biaya sewa gedung per tahun Rp 20.000.000,00

Maka biaya sewa gedung per jam adalah = $\text{Rp } 20.000.000,00 : 2.040 = \text{Rp } 9.803,92 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 6 SD diadakan sebanyak 95 kali pertemuan = $2 \times 95 \times 2 \times \text{Rp } 9.803,92 = \text{Rp } 3.725.489,6$

Biaya sewa gedung yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu
 $\text{Rp } 3.725.489,6 : 50 = \text{Rp } 74.509,79$

6) Biaya akademik

Biaya akademik per tahun Rp 23.981.700,00

Maka biaya akademik per jam adalah = $\text{Rp } 23.981.700,00 / 2.040 = \text{Rp } 11.755,74$

LBB IPIEMS untuk kelas 6 SD diadakan sebanyak 95 kali pertemuan = $2 \times 95 \times 2 \times 11.755,74 = \text{Rp } 4.467.181,20$

Biaya akademik yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu
 $\text{Rp } 4.467.181,20 : 50 = \text{Rp } 89.343,62$

7) Biaya PSDM

Biaya PSDM per tahun Rp 22.122.500,00

Maka biaya PSDM adalah $\text{Rp } 22.122.500,00 : 2.040 =$
 $\text{Rp } 10.844,36 / \text{jam}$

LBB IPIEM untuk kelas 6 SD diadakan sebanyak 95 kali
 pertemuan = $2 \times 95 \times 2 \times \text{Rp } 10.844,36 = \text{Rp } 4.120.856,8$

Biaya akademik yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu =
 $\text{Rp } 4.120.856,8 : 50 = \text{Rp } 82.417,14$

8) Biaya listrik

Biaya listrik per tahun $\text{Rp } 3.200.400,00$

Maka biaya listrik per jam adalah $\text{Rp } 3.200.400,00 : 2.040 =$
 $\text{Rp } 1.568,82 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 6 SD diadakan sebanyak 95 kali
 pertemuan = $2 \times 95 \times 2 \times 1.568,82 = \text{Rp } 596.151,60$

Biaya listrik yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu
 $\text{Rp } 596.151,60 : 50 = \text{Rp } 11.923,03$

9) Biaya telepon

Biaya telepon per tahun $\text{Rp } 2.700.000,00$

Maka biaya telepon per jam adalah $\text{Rp } 2.700.000,00 : 2.040 =$
 $\text{Rp } 1.323,53 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 6 SD diadakan sebanyak 95 kali
 pertemuan = $2 \times 95 \times 2 \times 1.323,53 = \text{Rp } 502.941,40$

Biaya telepon yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu
 $\text{Rp } 502.941,40 : 50 = \text{Rp } 10.058,80$

10) Biaya air

Biaya air per tahun Rp 900.000,00

Maka biaya air per jam adalah $\text{Rp } 900.000,00 : 2.040 = \text{Rp } 441,17 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 6 SD diadakan sebanyak 95 kali pertemuan = $2 \times 95 \times 2 \times \text{Rp } 441,17 = \text{Rp } 167.644,60$

Biaya air yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu

$\text{Rp } 167.644,60 : 50 = \text{Rp } 3.352,90$

11) Biaya pengembangan bisnis

Biaya pengembangan bisnis per tahun Rp 27.016.375,00

Maka biaya pengembangan bisnis per jam adalah $\text{Rp } 27.016.375,00 : 2.040 = \text{Rp } 13.243,32 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 6 SD diadakan sebanyak 95 kali pertemuan = $2 \times 95 \times 2 \times \text{Rp } 13.243,32 = \text{Rp } 5.032.461,60$

Biaya pengembangan bisnis yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu $\text{Rp } 5.032.461,60 : 50 = \text{Rp } 100.649,23$

12) Biaya administrasi

Biaya administrasi per tahun Rp 130.025,00

Maka biaya administrasi per jam adalah $\text{Rp } 130.025,00 : 2.040 = \text{Rp } 63,73 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 6 SD diadakan sebanyak 95 kali pertemuan = $2 \times 95 \times 2 \times \text{Rp } 63,73 = \text{Rp } 24.217,4$



Biaya administrasi yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu Rp

$$24.217,4 : 50 = \text{Rp } 484,35$$

13) Biaya lain-lain

Biaya lain-lain per tahun Rp 9.600,00

Maka biaya lain-lain per jam adalah Rp 9.600,00 : 2.040 =

Rp 4,71/ jam

I.BB IPIEMS untuk kelas 6 SD diadakan sebanyak 95 kali

$$\text{pertemuan} = 2 \times 95 \times 2 \times \text{Rp } 4,71 = \text{Rp } 1.789,8$$

Biaya lain-lain yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu

$$\text{Rp } 1.789,8 / 50 = \text{Rp } 35,79$$

Tabel V.4
Data biaya untuk kelas 6 SD

No	Elemen biaya	Biaya langsung berhubungan dengan jasa (Rp)	Biaya tidak langsung berhubungan dengan jasa (Rp)
1	Biaya modul	40.000,00	
2	Biaya gaji pengajar	11.400,00	
3	Biaya gaji pegawai tetap	160.941,17	
4	Biaya sewa gedung	74.509,79	
5	Biaya pemasaran		48.162,04
6	Biaya akademik		89.343,62
7	Biaya PSDM		82.417,14
8	Biaya listrik		11.923,03
9	Biaya telepon		10.058,80
10	Biaya air		3.352,90
11	Biaya pengembangan bisnis		100.649,23
12	Biaya administrasi		484,35
13	Biaya lain-lain		35,79
	Total	286.850,96	346.426,90

Sumber : data sekunder diolah, 2004

b. Untuk program kelas 3 SMP

Alokasi untuk program kelas 3 SMP :

1) Biaya modul

Jumlah modul sebanyak 2 buah @ Rp 20.000,00 maka total biaya modul sebesar Rp 40.000,00

2) Biaya gaji pengajar

Biaya gaji pengajar setiap kali pertemuan = Rp 9.000,00

LBB IPIEMS untuk program 3 SMP diadakan sebanyak 100 kali pertemuan dan mempunyai siswa sebanyak 47 orang dan dibagi 2 kelas. Maka biaya gaji pengajar untuk setiap kelas sebesar

= Rp 9000,00 x 100 = Rp 900.000,00

Biaya gaji pengajar untuk setiap pengajar = Rp 900.000,00 : 8

= Rp 112.500,00.

Maka biaya gaji pengajar yang dibebankan untuk setiap siswa =

Rp 112.500,00 : 25 = Rp 4.500,00

3) Biaya gaji pegawai tetap

Biaya gaji pegawai tetap per tahun Rp 43.200.000,00

Maka biaya gaji pegawai per jam adalah Rp 43.200.000,00 :

2.040 = Rp 21.176 / jam

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMP diadakan sebanyak 100 kali pertemuan. Dalam satu hari ada 2 kelas dan 2 jam pertemuan.

Biaya gaji pegawai tetap untuk kelas 3 SMP

= 2 x 100 x 2 x Rp 21.176 = Rp 8.470.588,00

Biaya gaji pegawai yang dibebankan untuk setiap siswa yaitu Rp
 $8.470.588,00 : 47 = \text{Rp } 180.225,27$

4) Biaya pemasaran

Biaya pemasaran per tahun Rp 12.927.700,00

Maka biaya pemasaran per jam adalah Rp 12.927.700,00 : 2.040
 $= \text{Rp } 6.337,11 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMP akan sebanyak 100 kali
 pertemuan = $2 \times 100 \times 2 \times \text{Rp } 6.337,11 = \text{Rp } 2.534.844,00$

Biaya pemasaran yang dibebankan untuk setiap siswa yaitu
 $= \text{Rp } 2.534.844,00 : 47 = \text{Rp } 53.932,85$

5) Biaya sewa gedung

Biaya sewa gedung per tahun Rp 20.000.000,00

Maka biaya sewa gedung per jam adalah Rp 20.000.000,00 :
 $2.040 = \text{Rp } 9.803,92 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMP diadakan sebanyak 100 kali
 pertemuan = $2 \times 100 \times 2 \times \text{Rp } 9.803,92 = \text{Rp } 3.921.568,00$

Biaya sewa gedung yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu
 $\text{Rp } 3.921.568,00 : 47 = \text{Rp } 83.437,62$

6) Biaya akademik

Biaya akademik per tahun Rp 23.981.700,00

Maka biaya akademik per jam adalah : Rp 23.931.700,00 : 2.040
 $= \text{Rp } 11.755,74 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMP diadakan sebanyak 100 kali pertemuan = $2 \times 100 \times 2 \times \text{Rp } 11.755,74 = \text{Rp } 4.702.296,00$

Biaya akademik yang dibebankan kepada setiap siswa adalah $\text{Rp } 4.702.296,00 : 47 = \text{Rp } 100.048,85$

7) Biaya PSDM

Biaya PSDM per tahun Rp 22.122.500,00

Maka biaya PSDM per jam adalah $\text{Rp } 22.122.500,00 : 2.040 = \text{Rp } 10.844,36 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMP diadakan sebanyak 100 kali pertemuan = $2 \times 100 \times 2 \times \text{Rp } 10.844,36 = \text{Rp } 4.337.744$

Biaya PSDM yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu $\text{Rp } 4.337.744,00 : 47 = \text{Rp } 92.292,42$

8) Biaya listrik

Biaya listrik per tahun Rp 3.200.400,00

Maka biaya listrik per jam adalah $\text{Rp } 3.200.400,00 : 2.040 = \text{Rp } 1.568,82$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMP diadakan sebanyak 100 kali pertemuan = $2 \times 100 \times 2 \times \text{Rp } 1.568,82 = \text{Rp } 627.528,00$

Biaya listrik yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu $\text{Rp } 627.528,00 : 47 = \text{Rp } 13.351,66$

9) Biaya telepon

Biaya telepon per tahun Rp 2.700.000,00

Maka biaya telepon per jam adalah $\text{Rp } 2.700.000,00 : 2.040 =$
 $\text{Rp } 1.323,53 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMP diadakan sebanyak 100 kali
 pertemuan = $2 \times 100 \times 2 \times \text{Rp } 1.323,53 = \text{Rp } 450.000,00$

Biaya telepon yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu
 $\text{Rp } 450.000,00 : 47 = \text{Rp } 9.574,46$

10) Biaya air

Biaya air per tahun $\text{Rp } 900.000,00$

Maka biaya air per jam adalah $\text{Rp } 900.000,00 : 2.040 = \text{Rp}$
 $441,17 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMP diadakan sebanyak 100 kali
 pertemuan = $2 \times 100 \times 2 \times \text{Rp } 441,17 = \text{Rp } 176.468,00$

Biaya air yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu Rp
 $176.468,00 : 47 = \text{Rp } 3.754,64$

11) Biaya pengembangan bisnis

Biaya pengembangan bisnis per tahun $\text{Rp } 27.016.375,00$

Maka biaya pengembangan bisnis per jam adalah
 $\text{Rp } 27.016.375,00 : 2.040 = \text{Rp } 13.243,32 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMP diadakan sebanyak 100 kali
 pertemuan = $2 \times 100 \times 2 \times \text{Rp } 13.243,32 = \text{Rp } 5.297.328,00$

Biaya pengembangan bisnis yang dibebankan kepada setiap siswa
 yaitu $\text{Rp } 5.297.328,00 : 47 = \text{Rp } 112.709,11$

12) Biaya administrasi

Biaya administrasi per tahun Rp 130.025,00

Maka biaya administrasi per jam adalah $\text{Rp}130.025,00 : 2.040$

= Rp 63,73

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMP diadakan sebanyak 100 kali

pertemuan = $2 \times 100 \times 2 \times \text{Rp} 63,73 = \text{Rp} 25.492,00$

Biaya administrasi yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu

$\text{Rp}25.492,00 : 47 = \text{Rp} 542,38$

13) Biaya lain-lain

Biaya lain-lain per tahun Rp 9.600,00

Maka biaya lain-lain per jam adalah $\text{Rp} 9.600,00 : 2.040 =$

Rp 4,71

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMP diadakan sebanyak 100 kali

pertemuan = $2 \times 100 \times 2 \times \text{Rp} 4,71 = \text{Rp} 1.884,00$

Biaya lain-lain yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu

$\text{Rp} 1.844 : 47 = \text{Rp} 40,08$

Tabel V.5
Data biaya untuk kelas 3 SMP

No	Elemen biaya	Biaya langsung berhubungan dengan jasa (Rp)	Biaya tidak langsung berhubungan dengan jasa(Rp)
1	Biaya modul	40.000,00	
2	Biaya gaji pengajar	4.500,00	
3	Biaya gaji pegawai tetap	180.225,27	
4	Biaya sewa gedung	83.437,62	
5	Biaya pemasaran		53.932,85
6	Biaya akademik		100.048,85
7	Biaya PSDM		92.292,42
8	Biaya listrik		13.351,66
9	Biaya telepon		11.264,08
10	Biaya air		3.754,64
11	Biaya pengembangan bisnis		112.709,11
12	Biaya administrasi		542,38
13	Biaya lain-lain		40,08
	Total	308.162,89	386.246,46

Sumber : data sekunder diolah, 2004

d. Untuk kelas 2 SMU

Alokasi untuk program kelas 2 SMU :

1) Biaya modul

Jumlah modul sebanyak 2 buah @ Rp 20.000,00 maka total biaya modul sebesar Rp 40.000,00

2) Biaya gaji pengajar

Biaya gaji pengajar Rp 10.500,00 per pertemuan

Program 2 SMU mempunyai siswa yang dibagi menjadi 2 kelas.

Jumlah pengajar sebanyak 12 orang dengan pertemuan sebanyak 105 kali.

Maka biaya gaji pengajar untuk setiap kelas sebesar
= Rp 10.500,00 x 105 = Rp 1.102.500,00

Biaya gaji pengajar untuk setiap pengajar Rp 1.102.500,00 :12
 = Rp 91.875,00

Maka biaya gaji pengajar yang dibebankan untuk setiap siswa
 yaitu Rp 91.875,00 : 25 = Rp 3.675,00

3) Biaya gaji pegawai tetap

Biaya gaji pegawai tetap per tahun sebesar Rp 43.200.000,00

Maka biaya gaji pegawai per jam tetap adalah Rp 43.200.000,00 :
 2.040 = Rp 21.176,47 / jam

LBB IPIEMS untuk kelas 2 SMU diadakan sebanyak 105 kali
 pertemuan. Dalam satu hari ada 2 kelas dan 2 jam pertemuan.

Biaya gaji pegawai tetap untuk kelas 2 SMU = 2 x 105 x 2 x
 Rp 21.176,47 = Rp 8.894.117,40

Maka biaya gaji pegawai tetap yang dibebankan pada setiap
 siswa yaitu = Rp 8.894.117,40 : 49 = Rp 181.512

4) Biaya pemasaran

Biaya pemasaran per tahun Rp 12.927.700,00

Maka biaya pemasaran per jam adalah Rp 12.927.700,00 : 2.040
 = Rp 6.337,11 / jam

LBB IPIEMS untuk kelas 2 SMU akan sebanyak 105 kali
 pertemuan = 2 x 105 x 2 x Rp 6.337,11 = Rp 2.661.586,20

Biaya pemasaran yang dibebankan untuk setiap siswa yaitu
 = Rp 2.661.586,20 : 49 = Rp 54.318,08

5) Biaya sewa gedung

Biaya sewa gedung per tahun Rp 20.000.000,00

Maka biaya sewa gedung per jam adalah Rp 20.000.000,00 :

$$2.040 = \text{Rp } 9.803,92 / \text{jam}$$

LBB IPIEMS untuk kelas 2 SMU diadakan sebanyak 105 kali

$$\text{pertemuan} = 2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 9.803,92 = \text{Rp } 4.117.646,40$$

Biaya sewa gedung yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu

$$\text{Rp } 4.117.646,40 : 49 = \text{Rp } 84.033,60$$

6) Biaya akademik

Biaya akademik per tahun Rp 23.981.700,00

Maka biaya akademik per jam adalah Rp 23.981.700,00 : 2.040 =

$$\text{Rp } 11.755,74 / \text{jam}$$

LBB IPIEMS untuk kelas 2 SMU diadakan sebanyak 105 kali

$$\text{pertemuan} = 2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 11.755,74 = \text{Rp } 4.937.410,80$$

Biaya akademik yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu

$$\text{Rp } 4.937.410,80 : 49 = \text{Rp } 100.763,48$$

7) Biaya PSDM

Biaya PSDM per tahun Rp 22.122.500,00

Maka biaya PSDM per jam adalah Rp 22.122.500,00 : 2.040 =

$$\text{Rp } 10.844,36$$

LBB IPIEMS untuk kelas 2 SMU diadakan sebanyak 105 kali

$$\text{pertemuan} = 2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 10.844,36 = \text{Rp } 4.554.631,2$$

Biaya PSDM yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu
 $\text{Rp } 4.554.631,20 : 49 = \text{Rp } 92.951,65$

8) Biaya listrik

Biaya listrik per tahun Rp 3.200.400,00

Maka biaya listrik per jam adalah $\text{Rp } 3.200.400,00 : 2.040 =$
 $\text{Rp } 1.568,82 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 2 SMU diadakan sebanyak 105 kali
pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 1.568,82 = \text{Rp } 658.904,40$

Biaya listrik yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu
 $\text{Rp } 658.904,40 : 49 = \text{Rp } 13.447,03$

9) Biaya telepon

Biaya telepon per tahun Rp 2.700.000,00

Maka biaya telepon per jam adalah $\text{Rp } 2.700.000,00 : 2.040 = \text{Rp}$
 $1.323,23 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 2 SMU diadakan sebanyak 105 kali
pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 1.323,23 = \text{Rp } 555.882,60$

Biaya telepon yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu
 $\text{Rp } 555.882,60 : 49 = \text{Rp } 11.344,54$

10) Biaya air

Biaya air per tahun Rp 900.000,00

Maka biaya air per jam adalah $\text{Rp } 900.000,00 : 2.040 =$
 $\text{Rp } 441,17 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 2 SMU diadakan sebanyak 105 kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 441,17 = \text{Rp } 185.291,40$

Biaya air yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu $\text{Rp } 185.291,40 : 49 = \text{Rp } 3.781,45$

11) Biaya pengembangan bisnis

Biaya pengembangan bisnis per tahun Rp 27.016.375,00

Maka biaya pengembangan bisnis per jam adalah $\text{Rp } 27.016.375,00 : 2.040 = \text{Rp } 13.243,32 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 2 SMU diadakan sebanyak 105 kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 13.243,32 = \text{Rp } 5.562.194,4$

Biaya pengembangan bisnis yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu $\text{Rp } 5.562.194,4 : 49 = \text{Rp } 113.514,71$

12) Biaya administrasi

Biaya administrasi per tahun Rp 130.025,00

Maka biaya administrasi per jam adalah $\text{Rp } 130.025,00 : 2.040 = \text{Rp } 63,73 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 2 SMU diadakan sebanyak 105 kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 63,73 = \text{Rp } 26.766,6$

Biaya administrasi yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu $\text{Rp } 26.766,6 : 49 = \text{Rp } 546,25$

13) Biaya lain-lain

Biaya lain-lain per tahun Rp 9.600,00

Maka biaya lain-lain per jam adalah $\text{Rp } 9.600,00 : 2.040 = \text{Rp } 4,71 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 2 SMU diadakan sebanyak 105 kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 4,71 = \text{Rp } 1.978,2$

Biaya lain-lain yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu $\text{Rp } 1.978,2 : 49 = \text{Rp } 40,37$

Tabel V.6
Data biaya dari kelas 2 SMU

No	Elemen biaya	Biaya langsung berhubungan dengan jasa (Rp)	Biaya tidak langsung berhubungan dengan jasa (Rp)
1	Biaya modul	40.000,00	
2	Biaya gaji pengajar	3.675,00	
3	Biaya gaji pegawai tetap	181.512,60	
4	Biaya sewa gedung	84.033,60	
5	Biaya pemasaran		54.318,08
6	Biaya akademik		100.763,48
7	Biaya PSDM		92.951,65
8	Biaya listrik		13.477,03
9	Biaya telepon		11.344,03
10	Biaya air		3.781,45
11	Biaya pengembangan bisnis		113.514,71
12	Biaya administrasi		546,25
13	Biaya lain-lain		40,37
	Total	309.221,20	390.707,56

Sumber : data sekunder diolah, 2004

e. Untuk kelas 3 IPA SMU

Alokasi untuk program kelas 3 IPA SMU:

1) Biaya modul

Jumlah modul sebanyak 2 buah @ Rp 20.000,00 maka total biaya modul sebesar Rp 40.000,00

2) Biaya gaji pengajar

Biaya gaji pengajar Rp 10.500,00 per pertemuan

Program 3 SMU IPA mempunyai siswa yang dibagi menjadi 2 kelas. Jumlah pengajar sebanyak 12 orang dengan pertemuan sebanyak 105 kali.

Maka biaya gaji pengajar untuk setiap kelas sebesar
 $= \text{Rp } 10.500,00 \times 105 = \text{Rp } 1.102.500,00$

Biaya gaji pengajar untuk setiap pengajar = $\text{Rp } 1.102.500,00 : 12$
 $= \text{Rp } 91.875,00$

Biaya gaji pengajar yang dibebankan setiap siswa =
 $\text{Rp } 91.875,00 : 25 = \text{Rp } 3.675,00$

3) Biaya gaji pegawai tetap

Biaya gaji pegawai tetap per tahun sebesar Rp 43.200.000,00

Maka biaya gaji pegawai tetap per jam adalah $\text{Rp } 43.200.000,00 : 2.040 = \text{Rp } 21.176,47 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPA diadakan sebanyak 105 kali pertemuan. Dalam satu hari ada 2 kelas dan 2 jam pertemuan.

Biaya gaji pegawai tetap untuk kelas 3 SMU IPA

$= 2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 21.176,47 = \text{Rp } 8.894.117,4$

Maka biaya gaji pegawai tetap yang dibebankan pada setiap siswa yaitu $= \text{Rp } 8.894.117,4 : 45 = \text{Rp } 198.578,16$

4) Biaya pemasaran

Biaya pemasaran per tahun Rp 12.927.700,00

Maka biaya pemasaran per jam adalah $\text{Rp } 12.927.700,00 : 2.040$
 $= \text{Rp } 6.337,11 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPA akan sebanyak 105 kali pertemuan $= 2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 6.337,11 = \text{Rp } 2.661.586,2$

Biaya pemasaran yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu
 $\text{Rp } 2.661.586,2 : 45 = \text{Rp } 59.146,36$

5) Biaya sewa gedung

Biaya sewa gedung per tahun $\text{Rp } 20.000.000,00$

Maka biaya sewa gedung per jam adalah $\text{Rp } 20.000.000,00 : 2.040 = \text{Rp } 9.803,50 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPA diadakan sebanyak 105 kali pertemuan $= 2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 9.803,50 = \text{Rp } 4.117.646,40$

Biaya sewa gedung yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu
 $\text{Rp } 4.117.646,40 : 45 = \text{Rp } 91.503,25$

6) Biaya akademik

Biaya akademik per tahun $\text{Rp } 23.981.700,00$

Maka biaya akademik per jam adalah $\text{Rp } 23.981.700,00 : 2.040 = \text{Rp } 11.755,74 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPA diadakan sebanyak 105 kali pertemuan $= 2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 11.755,74 = \text{Rp } 4.937.410,80$

Biaya akademik yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu
 $\text{Rp } 4.937.410,80 : 45 = \text{Rp } 109.720,24$

7) Biaya PSDM

Biaya PSDM per tahun Rp 22.122.500,00

Maka biaya PSDM adalah $\text{Rp } 22.122.500,00 : 2.040 =$
 $\text{Rp } 10.844,36 / \text{jam}.$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPA diadakan sebanyak 105 kali pertemuan = $\text{Rp } 2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 10.844,36 =$
 $\text{Rp } 4.554.631,2$

Biaya PSDM yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu
 $\text{Rp } 4.554.631,2 : 45 = \text{Rp } 101.214,03$

8) Biaya listrik

Biaya listrik per tahun Rp 3.200.400,00

Maka biaya listrik per jam adalah $\text{Rp } 3.200.400,00 : 2.040 =$
 $\text{Rp } 1.568,62 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPA diadakan sebanyak 105 kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times 1.568,62 = \text{Rp } 658.904,40$

Biaya listrik yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu
 $\text{Rp } 658.904,40 : 45 = \text{Rp } 14.642,32$

9) Biaya telepon

Biaya telepon per tahun Rp 2.700.000,00

Maka biaya telepon per jam adalah $\text{Rp } 2.700.000,00 : 2.040 =$
 $\text{Rp } 1.323,53 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPA diadakan sebanyak 105 kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 1.323,53 = \text{Rp } 555.882,6$

Biaya telepon yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu
 $\text{Rp } 555.882,6 : 45 = \text{Rp } 12.352,95$

10) Biaya air

Biaya air per tahun Rp 900.000,00

Maka biaya air per jam adalah $\text{Rp } 900.000,00 : 2.040 =$
 $\text{Rp } 441,17 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPA diadakan sebanyak 105
kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times 441,17 = \text{Rp } 185.291,40$

Biaya air yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu
 $\text{Rp } 185.291,40 : 45 = \text{Rp } 4.117,58$

11) Biaya pengembangan bisnis

Biaya pengembangan bisnis per tahun Rp 27.016.375,00

Maka biaya pengembangan bisnis per jam adalah Rp
 $27.016.375,00 : 2.040 = \text{Rp } 13.243,32$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPA diadakan sebanyak 105
kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 13.243,32 = \text{Rp } 5.562.194,40$

Biaya pengembangan bisnis yang dibebankan kepada setiap siswa
yaitu $\text{Rp } 5.562.194,40 : 45 = \text{Rp } 123.604,32$

12) Biaya administrasi

Biaya administrasi per tahun Rp 130.025,00

Maka biaya administrasi per jam adalah $\text{Rp } 130.025,00 : 2.040$
 $= \text{Rp } 63,73 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPA diadakan sebanyak 105

kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 63,73 = \text{Rp } 26.766,60$

Biaya administrasi keuangan yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu $\text{Rp } 26.766,60 : 45 = \text{Rp } 594,81$

13) Biaya lain-lain

Biaya lain-lain per tahun Rp 9.600,00

Maka biaya lain-lain per jam adalah $\text{Rp } 9.600,00 : 2.040 = \text{Rp } 4,71 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPA diadakan sebanyak 105

kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 4,71 = \text{Rp } 1.978,2$

Biaya lain-lain yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu $\text{Rp } 1.978,2 : 45 = \text{Rp } 43,96$

Tabel V.7
Data biaya untuk kelas 3 IPA SMU

No	Elemen biaya	Biaya langsung berhubungan dengan jasa (Rp)	Biaya tidak langsung berhubungan dengan jasa(Rp)
1	Biaya modul	40.000,00	
2	Biaya gaji pengajar	3.675,00	
3	Biaya gaji pegawai tetap	198.578,16	
4	Biaya sewa gedung	91.503,25	
5	Biaya pemasaran		59.146,36
6	Biaya akademik		109.720,24
7	Biaya PSDM		101.214,03
8	Biaya listrik		14.642,32
9	Biaya telepon		12.352,95
10	Biaya air		4.117,58
11	Biaya pengembangan bisnis		123.604,32
12	Biaya administrasi		594,81
13	Biaya lain-lain		43,96
	Total	333.756,41	425.436,57

Sumber: data sekunder diolah, 2004

f. Untuk kelas 3 IPS SMU

Alokasi untuk program kelas 3 IPS SMU :

1) Biaya modul

Jumlah modul sebanyak 2 buah @ Rp 20.000,00 maka total biaya modul sebesar Rp 40.000,00

2) Biaya gaji pengajar

Biaya gaji pengajar Rp 10.500,00 per pertemuan

Program 3 SMU IPS mempunyai siswa yang dibagi menjadi 2 kelas. Jumlah pengajar sebanyak 12 orang dengan pertemuan sebanyak 105 kali.

Maka biaya gaji pengajar untuk setiap kelas sebesar

$$= \text{Rp } 10.500,00 \times 105 = \text{Rp } 1.102.500,00$$

Biaya gaji pengajar untuk setiap pengajar = $\text{Rp } 1.102.500,00 : 12$

$$= \text{Rp } 91.875,00$$

Biaya gaji pengajar yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu

$$\text{Rp } 91.875,00 : 25 = \text{Rp } 3.675,00$$

3) Biaya gaji pegawai tetap

Biaya gaji pegawai tetap per tahun sebesar Rp 43.200.000,00

Maka biaya gaji pegawai tetap per jam adalah $\text{Rp } 43.200.000,00 : 2.040 = \text{Rp } 21.176,47 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPS diadakan sebanyak 105 kali pertemuan. Dalam satu hari ada 2 kelas dan 2 jam pertemuan.

Biaya gaji pegawai tetap untuk kelas 3 SMU IPS

$$= 2 \times 105 \times 2 \times 21.176,47 = \text{Rp } 8.894.117,40$$

Maka biaya gaji pegawai tetap yang dibebankan pada setiap siswa yaitu = $\text{Rp } 8.894.117,40 : 43 = \text{Rp } 206.839,94$

4) Biaya pemasaran

Biaya pemasaran per tahun Rp 12.927.700,00

Maka biaya pemasaran per jam adalah $\text{Rp } 12.927.700,00 : 2.040 = \text{Rp } 6.337,11 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPS akan sebanyak 105 kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 6.337,11 = \text{Rp } 2.261.586,20$

Biaya pemasaran yang dibebankan untuk setiap siswa yaitu = $\text{Rp } 2.261.586,20 : 47 = \text{Rp } 144.942,58$

5) Biaya sewa gedung

Biaya sewa gedung per tahun Rp 20.000.000,00

Maka biaya sewa gedung per jam adalah $\text{Rp } 20.000.000,00 : 2.040 = \text{Rp } 9.803,92 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPS diadakan sebanyak 105 kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 9.803,92 = \text{Rp } 4.117.646,40$

Biaya sewa gedung yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu $\text{Rp } 4.117.646,40 : 43 = \text{Rp } 95.759,22$

6) Biaya akademik

Biaya akademik per tahun Rp 23.981.700,00

Maka biaya akademik per jam adalah $\text{Rp } 23.981.700,00 : 2.040 = \text{Rp } 11.755,74 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPS diadakan sebanyak 105 kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 11.755,74 = \text{Rp } 4.937.410,80$

Biaya akademik yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu $\text{Rp } 4.937.410,80 : 43 = \text{Rp } 114.823,51$

7) Biaya PSDM

Biaya PSDM per tahun $\text{Rp } 22.122.500,00$

Maka biaya PSDM per jam adalah $\text{Rp } 22.122.500,00 : 2.040 = \text{Rp } 10.844,36 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPS diadakan sebanyak 105 kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 10.844,36 = \text{Rp } 4.554.631,20$

Biaya PSDM yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu $\text{Rp } 4.554.631,20 : 43 = \text{Rp } 105.921,65$

8) Biaya listrik

Biaya listrik per tahun $\text{Rp } 3.200.400,00$

Maka biaya listrik per jam adalah $\text{Rp } 3.200.400,00 : 2.040 = \text{Rp } 1.568,82 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPS diadakan sebanyak 105 kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 1.568,82 = \text{Rp } 658.904,40$

Biaya listrik yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu $\text{Rp } 658.904,40 : 43 = \text{Rp } 15.323,36$

9) Biaya telepon

Biaya telepon per tahun $\text{Rp } 2.700.000,00$

Maka biaya telepon per jam adalah $\text{Rp } 2.700.000,00 : 2.040 = \text{Rp } 1.323,53 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPS diadakan sebanyak 105 kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 1.323,53 = \text{Rp } 555.882,60$

Biaya telepon yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu $\text{Rp } 555.882,60 : 43 = \text{Rp } 12.927,50$

10) Biaya air

Biaya air per tahun $\text{Rp } 900.000,00$

Maka biaya air per jam adalah $\text{Rp } 900.000,00 : 2.040 = \text{Rp } 441,17 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPS diadakan sebanyak 105 kali pertemuan = $\text{Rp } 2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 441,17 = \text{Rp } 185.291,40$

Biaya air yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu $\text{Rp } 185.291,40 : 43 = \text{Rp } 4.309,10$

11) Biaya pengembangan bisnis

Biaya pengembangan bisnis per tahun $\text{Rp } 27.016.375,00$

Maka biaya pengembangan bisnis per jam adalah $\text{Rp } 27.016.375,00 : 2.040 = \text{Rp } 13.243,32 / \text{jam}$

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPS diadakan sebanyak 105 kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp } 13.243,32 = \text{Rp } 5.562.194,40$

Biaya pengembangan bisnis yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu $\text{Rp } 5.562.194,40 : 43 = \text{Rp } 129.353,36$

12) Biaya administrasi

Biaya administrasi per tahun Rp 130.025,00

Maka biaya administrasi per jam adalah $\text{Rp}130.025,00 : 2.040$

= Rp 63,73 / jam

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPS diadakan sebanyak 105

kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp} 63,73 = \text{Rp} 26.766,60$

Biaya administrasi keuangan yang dibebankan kepada setiap

siswa yaitu $\text{Rp} 26.766,60 : 43 = \text{Rp} 622,48$

13) Biaya lain-lain

Biaya lain-lain per tahun Rp 9.600,00

Maka biaya lain-lain per jam adalah $\text{Rp} 9.600,00 : 2.040 =$

Rp 4,71

LBB IPIEMS untuk kelas 3 SMU IPS diadakan sebanyak 105

kali pertemuan = $2 \times 105 \times 2 \times \text{Rp} 4,71 = \text{Rp} 1.978,20$

Biaya lain-lain yang dibebankan kepada setiap siswa yaitu

$\text{Rp} 1.978,20 : 43 = \text{Rp} 46,00$

Tabel V.8
Data biaya dari 3 IPS SMU

No	Elemen biaya	Biaya langsung berhubungan dengan jasa (Rp)	Biaya tidak langsung berhubungan dengan jasa (Rp)
1	Biaya modul	40.000,00	
2	Biaya gaji pengajar	3.675,00	
3	Biaya gaji pegawai tetap	206.839,94	
4	Biaya sewa gedung	95.759,22	
5	Biaya pemasaran		144.924,58
6	Biaya akademik		114.823,51
7	Biaya PSDM		105.921,65
8	Biaya listrik		15.323,36
9	Biaya telepon		12.927,50
10	Biaya air		4.309,10
11	Biaya pengembangan bisnis		129.353,36
12	Biaya administrasi		622,48
13	Biaya lain-lain		46,00
	Total	346.274,16	528.251,54

Sumber : data sekunder diolah, 2004

2. Menghitung Prosentase *Markup*

Untuk mendapatkan persentase *Markup* untuk tiap-tiap program, terlebih dahulu dicari melalui perkalian persentase laba yang diharapkan oleh Lembaga Bimbingan Belajar IPIEMS, yaitu sebesar 20 % dari total biaya penuh. Besarnya laba yang diharapkan, pada masing-masing program dapat dilihat tabel sebagai berikut :

Tabel V.9
Jumlah Laba Yang Diharapkan
Tahun 2003-2004

Jenis Program	Biaya langsung berhubungan dengan jasa (Rp)	Biaya tidak langsung berhubungan dengan jasa (Rp)	Total Biaya Penuh (Rp)	Laba Yang Diharapkan (20%) (Rp)
Kelas 6 SD	286.850,96	346.426,90	633.277,86	126.655,57
Kelas 3 SMP	308.162,89	386.246,46	696.098,96	139.219,79
Kelas 2 SMU	309.221,20	390.707,56	699.928,76	139.985,75
Kelas 3 SMU IPA	333.756,41	425.436,57	759.192,98	151.838,60
Kelas 3 SMU IPS	346.274,17	528.251,54	874.525,71	174.905,14

$$*1) 633.277,86 \times 20\% = 126.655,57$$

Setelah laba yang diharapkan untuk masing-masing program sudah diketahui, maka berdasarkan rumus persentase *Markup*, dibawah ini dapat dihitung besarnya persentase *Markup* untuk masing-masing program :

$$\%markup = \frac{\text{labayangdiharapkan} + \text{biayatidaklangsung}}{\text{biayalangsung}} \times 100\%$$

Perhitungan persentase *Markup* untuk masing-masing program :

$$\begin{aligned} \text{Mark up program untuk kelas 6 SD} &= \frac{126.655,57 + 346.429,90}{286.851,90} \times 100\% \\ &= \frac{473.085,67}{286.850,96} \times 100\% \\ &= 163,87\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Mark up program untuk kelas 3 SMP} &= \frac{139.219,79 + 386.246,46}{308.162,89} \times 100\% \\ &= \frac{522.466,25}{308.162,89} \times 100\% \\ &= 169,54\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Mark up program untuk kelas 2 SMU} &= \frac{139.985,75 + 390.707,56}{309.221,2} \times 100\% \\ &= \frac{530.693,31}{309.221,20} \times 100\% \\ &= 171,62\% \end{aligned}$$

$$\text{Mark up program untuk 3 SMU IPA} = \frac{151.823,59 + 425.436,57}{333.756,41} \times 100\%$$

$$= \frac{577.260,16}{333.756,41} \times 100\%$$

$$= 172,95\%$$

$$\text{Mark up program untuk 3 SMU IPS} = \frac{174.905,14 + 528.251,54}{346.274,17} \times 100\%$$

$$= \frac{703.156,68}{346.274,17} \times 100\%$$

$$= 203,06\%$$

3. Menghitung Tarif Masing –Masing Program

Tarif bimbingan belajar masing-masing program ditentukan dengan menjumlahkan biaya operasional dengan *Markup*. Oleh karena *Markup* masih dalam persentase, maka untuk memperoleh tarif dalam rupiah, persentase *Markup* dikalikan dengan jumlah biaya operasional.

Dibawah ini perhitungan *Markup* dalam rupiah sebagai berikut :

Tabel V.10
Markup dalam Rupiah Masing-Masing Program

Jenis Program	Persentase <i>Markup</i>	Jumlah Biaya langsung berhubungan dengan jasa (Rp)	<i>Markup</i> (Rp)
Kelas 6 SD	163,87%	286.850,96	473.085,67
Kelas 3 SMP	169,54%	308.162,89	522.466,25
Kelas 2 SMU	176,62%	309.221,20	530.693,31
Kelas 3 SMU IPA	172,95%	333.756,41	579.260,16
Kelas 3 SMU IPS	203,06%	346.274,17	703.156,68

Sumber : data sekunder diolah, 2004

Setelah jumlah rupiah *Markup* diketahui, selanjutnya dihitung tarif bimbingan belajar berdasarkan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*, dan memakai rencana berupa kapasitas rata-rata :

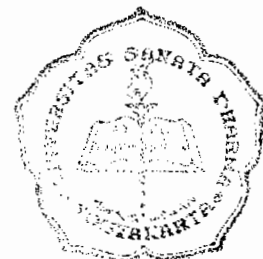


Table V.11
Tarif Bimbingan belajar
Dengan pendekatan *Full Costing*

Jenis Program	Biaya langsung berhubungan dengan jasa (Rp)	Markup (Rp)	Tarif Bimbingan Belajar (Rp)
Kelas 6 SD	286.850,96	473.085,67	759.936,63
Kelas 3 SMP	308.162,89	522.466,25	830.629,14
Kelas 2 SMU	309.221,20	530.693,31	888.481,36
Kelas 3 SMU IPA	333.756,41	579.260,16	913.016,57
Kelas 3 SMU IPS	346.274,17	703.156,68	1.049.430,85

Sumber : data sekunder diolah, 2004

Selanjutnya untuk mengetahui tepat atau tidaknya tarif bimbingan belajar yang diterapkan oleh LBB IPIEMS, terlebih dahulu harus dicari selisih tarif bimbingan belajar masing-masing program. Perbandingan tabel V.11 sebagai berikut :

Tabel V. 12
Selisih Tarif Bimbingan Belajar

Jenis Program	Tarif yang diterapkan di LBB (Rp)	Tarif LBB dengan Full Costing (Rp)	Selisih Tarif (Rp)	Selisih tarif (%)
Kelas 6 SD	450.000,00	759.936,63	-309.936,63	- 40,78%
Kelas 3 SMP	550.000,00	830.629,14	-280.629,14	- 33,78%
Kelas 2 SMU	600.000,00	888.481,36	-288.629,14	- 32,48%
Kelas 3 SMU IPA	650.000,00	913.016,57	-263.061,57	- 28,25%
Kelas 3 SMU IPS	650.000,00	1.049.430,85	-399.430,85	- 38,06%

Sumber : data sekunder diolah, 2004

Perhitungan presentase selisih adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Selisih presentase untuk kelas 6 SD} &= \frac{-309.936,63}{759.937,63} \times 100\% \\ &= -40,78\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Selisih presentase untuk kelas 3 SMP} &= \frac{-280.628,14}{830.623,14} \times 100\% \\
 &= -33,78\% \\
 \text{Selisih presentase untuk kelas 3 SMU} &= \frac{-288.629,14}{888.481,36} \times 100\% \\
 &= -32,48\% \\
 \text{Selisih presentase untuk kelas 3 SMU IPA} &= \frac{-231.061,57}{913.061,57} \times 100\% \\
 &= -28,25\% \\
 \text{Selisih presentase untuk kelas 3 SMU IPS} &= \frac{-399.430,85}{1.049.430,85} \times 100\% \\
 &= -38,06\%
 \end{aligned}$$

Tarif bimbingan belajar IPIEMS dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* ternyata berbeda. Untuk melihat perbedaan ini signifikan atau tidak maka dapat diuji dengan menggunakan Uji Perungkat Bertanda *Wilcoxon*. Langkah-langkah sebagai berikut :

1) Membuat hipotesis nol (H_0) dan hipotesis alternatif (H_A)

$H_0 : \mu_A = \mu_B$ adalah tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara penetapan tarif berdasarkan lembaga pendidikan belajar dengan penetapan tarif menurut metode *full costing*

$H_A : \mu_A \neq \mu_B$ adalah terdapat perbedaan yang signifikan antara penetapan tarif menurut lembaga pendidikan belajar dengan penetapan tarif menurut metode *full costing*

Dimana :

μ_A = rata-rata tarif bimbingan belajar menurut LBB IPIEMS

μ_B = rata-rata tarif bimbingan belajar menurut teori.

- 2) Menentukan daerah kritis pada tingkat kepercayaan tertentu (1-5%)

Nilai t ($\Rightarrow/2, n_1 + n_2 - 2$)

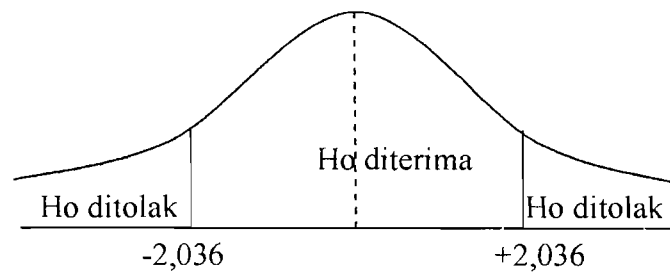
Sampel yang digunakan 5, maka nilai tabel t adalah:

Tabel t = $\pm t (\Rightarrow/2, n_1 + n_2 - 2)$

$$\pm t (5\%/2, 5 + 5 - 2)$$

$$\pm t (0,025, 8)$$

$$\pm 2,036$$



Ho diterima jika $-2,036 < t < +2,036$

Ho ditolak bila $t > +2,036$ atau $t < -2,036$

- 3) Menentukan besar dan tanda perbedaan antara pasangan data yaitu dengan mencari selisih untuk setiap pasang dan beda ini bisa positif dan bisa negatif

- 4) Menyusun peringkat perbedaan tanpa memperhatikan tandanya dari yang terkecil sampai yang terbesar. Peringkat 1 diberikan untuk perbedaan yang terkecil, peringkat 2 diberikan untuk nilai terkecil selanjutnya, dan seterusnya.
- 5) Menjumlahkan semua peringkat positif dan semua tanda negatif. Nilai yang terkecil dari kedua hasil penjumlahan ditetapkan sebagai nilai hitung T.
- 6) Kesimpulan yang dapat ditarik. Apabila nilai hitung T sama atau lebih kecil dari nilai tabel T maka hipotesis nol harus ditolak.

Berikut ini table perhitungan ketepatan tarif LBB IPIEMS

Tabel V.13

Perhitungan Uji Peringkat Bertanda Wilcoxon

Jenis Program	Tarif yang diterapkan di LBB (Rp)	Tarif LBB dengan Full Costing (Rp)	Perbedaan nilai (Rp)	Peringkat data tanpa tanda	Peringkat bertanda positif	Peringkat bertanda negatif
Kelas 6 SD	450.000,00	755.934,63	-309.936,63	4		- 4
Kelas 3 SMP	550.000,00	835.318,75	-280.628,14	2		- 2
Kelas 2 SMU	600.000,00	839.914,52	-288.629,14	3		- 3
Kelas 3 SMU IPA	650.000,00	911.031,57	-263.061,57	1		- 1
Kelas 3 SMU IPS	650.000,00	1.049.430,85	-399.430,85	5		- 5
Total					0	-15

Sumber : data sekunder diolah, 2004

Berikut ini gunakan rumus z dalam pengujian :

$$z = \frac{T - \frac{n(n+1)}{4}}{\sqrt{\frac{n(n+1)(2n+1)}{24}}}$$

dimana T = jumlah jenjang atau rangking yang kecil.

n = banyaknya jumlah kelas

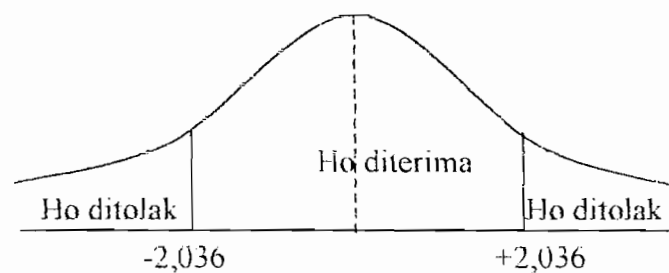
$$z = \frac{-15 - \frac{5(5+1)}{4}}{\sqrt{\frac{5(5+1)(2.5+1)}{24}}}$$

$$z = \frac{-22,5}{\sqrt{13,75}}$$

$$z = \frac{-22,5}{3,71}$$

$$z = -6,06$$

Karena nilai $t = -6,06$ terletak di $-2,036 > -6,06$ maka H_0 ditolak.



6) Kesimpulan

Berdasarkan data yang diberikan oleh LBB IPIEMS kepada peneliti maka kesimpulan dapat diambil bahwa berbeda dengan metode *full costing*. Tarif yang ditetapkan oleh LBB IPIEMS terlalu rendah jika dibandingkan tarif yang diperoleh berdasarkan metode *full costing*.

C Pembahasan

LBB IPIEMS dalam penentuan besarnya tarif bimbingan belajar dengan memperhatikan berbagai pertimbangan, yaitu biaya yang dikeluarkan pada periode sebelumnya, melihat tingkat konsumen yang ada, dan melihat pesaing. Selain itu LBB IPIEMS yang menetapkan laba yang diharapkan sebesar 20% dari biaya penuh.

Menurut metode *full costing* penentuan tarif bimbingan belajar sebagai berikut :

1. Memisahkan biaya-biaya yang ada ke dalam biaya langsung berhubungan jasa dan biaya tidak langsung berhubungan dengan jasa.
2. Menghitung biaya penuh dengan cara menambahkan biaya langsung berhubungan dengan jasa dan biaya tidak langsung berhubungan dengan jasa.
3. Menghitung persentase mark up dengan menambahkan laba yang diharapkan sebesar 20% dari biaya penuh dan biaya tidak langsung berhubungan dengan jasa. Kemudian dibagi dengan biaya langsung berhubungan dengan jasa setelah itu dikalikan 100%.
4. Menghitung tarif bimbingan belajar dengan cara menambahkan biaya langsung berhubungan dengan jasa dan mark up dalam bentuk rupiah. Mark up dihitung dengan mengalikan persentase mark up dengan biaya langsung berhubungan dengan jasa.
5. Menghitung persentase selisih tarif bimbingan belajar dengan cara mengurangi tarif yang diharapkan di LBB IPIEMS dan tarif LBB dengan

full costing maka akan mendapatkan selisih tarif. Dan selisih tarif dibagi tarif LBB dengan *full costing*, setelah itu baru dikalikan 100%.

Perbedaan perhitungan tarif bimbingan belajar ini akan mengakibatkan terjadinya selisih tarif yang ditetapkan oleh LBB IPIEMS dengan tarif bimbingan belajar yang dihitung dengan metode *full costing*. Selisih ini kemudian diuji untuk mengetahui apakah selisih tersebut terjadi signifikan atau tidak. Pengujian selisih ini menggunakan perhitungan uji peringkat bertanda *Willcoxon*.

Berdasarkan hasil perhitungan LBB IPIEMS dengan tarif bimbingan belajar metode *full costing* didapat nilai z sebesar $-6,06$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan yang signifikan antara tarif LBB IPIEMS dan tarif bimbingan belajar *full costing*.

BAB VI

KESIMPULAN, KETERBATASAN PENELITIAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Penetapan tarif bimbingan belajar yang diperoleh oleh LBB IPIEMS dilakukan dengan cara menentukan komponen biaya dan laba yang diharapkan. Setelah didapat biaya penuh maka LBB IPIEMS menambahkan total biaya tersebut dengan laba sebesar 20 % dari biaya penuh tarif bimbingan belajar.

Berdasarkan analisis data dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara tarif bimbingan belajar IPIEMS dengan perhitungan berdasarkan kajian teori dengan metode *full costing*, dimana H_0 ditolak karena terdapat di luar daerah penerimaan dalam kurve normal dan nilainya sebesar $z = 6,06$

B. Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini penulis mempunyai beberapa keterbatasan-keterbatasan. Keterbatasan tersebut adalah :

1. Peneliti memperoleh data biaya-biaya dengan cara melakukan wawancara langsung dengan staf IPIEMS yang ditunjuk oleh pimpinannya dan peneliti tidak dapat membuktikan kebenaran data biaya-biaya yang diberikan oleh LBB IPIEMS.

2. Adanya keterbatasan pokok bahasan, tenaga, pikiran dan kemampuan peneliti, sehingga dalam skripsi ini peneliti tidak dapat menyajikan data secara lengkap dan pembahasan secara detail.
3. Hasil dari analisis data yang ada dalam penelitian ini didasarkan pada data-data dan informasi yang diperoleh dari dokumentasi dan wawancara dari LBB IPIEMS. Maka kesimpulan yang diambil hanya berlaku pada LBB yang diteliti, yaitu LBB IPIEMS.

C. Saran

Dari hasil analisis data dan kesimpulan diatas maka peneliti menyarankan agar LBB IPIEMS menggunakan metode *full costing* dalam pencairan tarif bimbingan belajar. Karena sangat penting dalam untuk mengendalikan biaya-biaya yang ada. Sehingga tarif yang ditetapkan dapat menutup seluruh biaya yang terjadi dan target laba dapat dicapai sesuai yang diinginkan oleh perusahaan. Perhitungan besarnya tarif bimbingan belajar berdasarkan metode *full costing* dapat dijadikan pertimbangan untuk merencanakan dan mengendalikan biaya-biaya yang dikeluarkan.

DAFTAR PUSTAKA

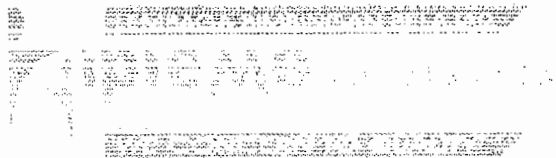
- Apriani, Lisia (2000). *Antisipasi , Manfaat Penggunaan Metode Variabel Costing dalam Penentuan Harga Jual.* (Vol; 4 No.1)
- Dimiyati, M. Mahmud (1990). *Psikologi Pendidikan*, edisi 1. Yogyakarta: BPFE.
- Hudono (1993). *Akuntansi Manajemen*, Jakarta; Pt Gramedia Pustaka Utama
- Kotler, Philip dan Amstrong, Gary. (2001). *Prinsip-prinsip Pemasaran.* (jilid 1) Jakarta: PT. Gramedia
- Nitisemo A. (1992). *Marketing* (edisi revisi). Jakarta; Ghalia Indonesia
- Mulyadi, (1999). *Akuntansi Biaya: pengertian biaya dan cara penggolongan biaya.* (edisi 5). Yogyakarta : BPFE UGM
- Mulyadi, (1993). *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat, dan Rekayasa.* Yogyakarta : STIE YKPN
- Mulyadi, (1985). *Akuntansi Biaya Untuk Manajemen , (edisi 4).* Yogyakarta : BPFE
- Nilasari, Beatrik (1998). *Evaluasi Penentuan Tarif Kursus Bahasa Inggris,* Skripsi, Universitas Sanata Dharma
- Perangin-Angin (1994). *Evaluasi Penentuan Tarif Kamar Rawat Inap Rumah Sakit,* Skripsi, Universitas Sanata Dharma
- Sigit, Soehardi (1992). *Pemasaran Praktis.* (Edisi 3). Yogyakarta : BPFE UGM.
- Suriyono, *Metode Penelitian Administrasi* ,2002, ALFA BETA, Bandung
- Supriyono, RA (1987). *Akuntansi Manajemen : Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan.* Yogyakarta : BPFE UGM.
- Supriyono, RA (1993). *Akuntansi Manajemen : Konsep Dasar Manajemen dan Proses Perencanaan.* Yogyakarta : BPFE Yogyakarta.
- Suryani, Anik (1998). *Evaluasi Penentuan Tarif Pemasangan Iklan,*Skripsi, Universitas Sanata Dharma
- Swastha D.H., Basu dan Soekotji, Ibnu (1998). *Pengantar Ilmu Ekonomi Perusahaan Modern.* Yogyakarta : Liberty.

Tjiptono, Fandy (1997). *Manajemen Jasa*, Yogyakarta : Andi Offset

Umiati, Cahyani (1995). *Evaluasi Penentuan Tarif Kursus Komputer*,
Skripsi, 1995 Universitas Sanata Dharma

Winardi (1991). *Harga Dan Penetapan Harga Dalam Bidang Pemasaran*(edisi 1)
Bandung : PT Citra Aditya Bakti

www.dephub.go.id, Penetapan Tarif Angkutan Umum.



Branch Office:

Jl. Dewa Nyoman Oka 20 Kota Baru

Telp. (0274) 593562

SURAT KETERANGAN

Manajemen LBB IPIEMS Yogyakarta dengan ini menerangkan bahwa :

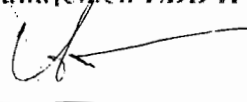
Nama : Herlina
NIM : 992114168
Fakultas : Ekonomi / Akuntansi Universitas Sanata Dharma

Telah melakukan penelitian di LBB IPIEMS pada bulan Februari s.d April 2004 dalam rangka penulisan skripsi.

Surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya

Yogyakarta, Juli 2004

Manajemen LBB IPIEMS Yogyakarta


Yusuf Daliman, S.Pd.
NIK. 163970280

