

No. Dok: 1900

Copy : 1

D
680-01
wid
A

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL SERVICE DAN SPAREPART
DENGAN METODE TIME AND MATERIAL PRICING PADA PT
WAHANA INDO TRADA**

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat dalam Penyelesaian Program Studi

Diploma IV Administrasi Bisnis Otomotif

Politeknik STMI Jakarta



Disusun Oleh :

Nama : Aristadewi Widaprasti

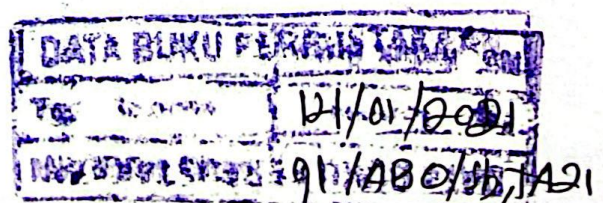
NIM : 1715116

POLITEKNIK STMI Jakarta

KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI

JAKARTA

2019



LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

JUDUL TUGAS AKHIR

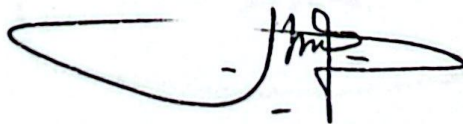
**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL *SERVICE* DAN *SPAREPART*
DENGAN METODE *TIME AND MATERIAL PRICING* PADA PT WAHANA
INDO TRADA**

DISUSUN OLEH:

**NAMA : ARISTADEWI WIDAPRASTI
NIM : 1715116
PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF**

**Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan
Dipertahankan dalam Tugas Akhir
Politeknik STMI Jakarta**

**Menyetujui,
Dosen Pembimbing
Tugas Akhir**



(Drs. Mulyono, MM)

NIP : 195309011983031001

**POLITEKNIK STMI Jakarta
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI
JAKARTA**

2019

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR

“ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL *SERVICE* DAN *SPAREPART* DENGAN
METODE *TIME AND MATERIAL PRICING* PADA PT WAHANA INDO TRADA”

DISUSUN OLEH:

NAMA : ARISTADEWI WIDAPRASTI

NIM : 1715116

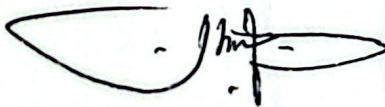
PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

Telah Diuji oleh Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif
Politeknik STMI Jakarta pada Hari Kamis Tanggal 19 September 2019

Jakarta, 19 September 2019

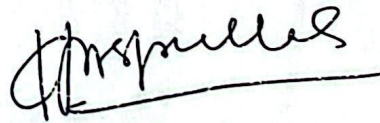
Menyetujui,

Penguji 1,



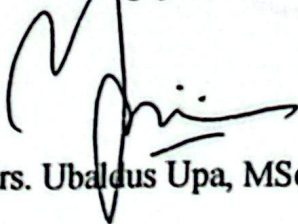
(Drs. Mulyono, MM.)

Penguji 3,



(Drs. Achmad Zawawi, MA, MM)

Penguji 2,



(Drs. Ubaldus Upa, MSc)

Penguji 4,



(Yulius Jatmiko Nuryatno, SE, MM)

POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI

JAKARTA

2019

LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN LAPORAN TA

Nama : Aristadewi Widaprasti
NIM : 1715116
Judul TA : Analisis Penentuan Harga Jual *Service* dan *Sparepart*
dengan Metode *Time And Material Pricing* Pada PT
Wahana Indo Trada

Pembimbing : Drs. Mulyono, MM

Tanggal	Bab	Keterangan	Paraf
25 Juli 2019	Proposal TA	Perumusan Proposal TA	
30 Juli 2019	Bab I	Revisi Bab I	
6 Agustus 2019	Bab I & II	Revisi Bab I dan II	
16 Agustus 2019	Bab I,II,III	Revisi Bab I, II, dan III	
20 Agustus 2019	Bab II & III	Revisi Bab II dan III	
23 Agustus 2019	Bab II & III	Revisi Bab III	
25 Agustus 2019	Bab III, IV, V	Revisi Bab IV dan V	
27 Agustus 2019	Bab IV, V, VI	Revisi Bab VI	
29 Agustus 2019	Bab VI	Revisi Bab VI	
3 September 2019	Bab I, II, III, IV, V, VI	ACC Laporan TA	

Mengetahui,
Ka Prodi Administrasi Bisnis Otomotif



Yulius Jatmiko Nuryanto, SE, MM
NIP : 198607262014021001

Pembimbing



Drs. Mulyono, MM
NIP : 195309011983031001

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Aristadewi Widaprasti

NIM : 1715116

Berstatus sebagai mahasiswa jurusan Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif di POLITEKNIK STMI, dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang telah saya buat dengan judul "**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL SERVICE DAN SPAREPART DENGAN METODE TIME AND MATERIAL PRICING PADA PT WAHANA INDO TRADA**".

- Dibuat dan diselesaikan sendiri dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survey lapangan, assistensi dengan dosen pembimbing, serta buku-buku maupun jurnal-jurnal ilmiah yang menjadi bahan acuan yang tertera dalam referensi pada Tugas Akhir ini.
- Bukan merupakan hasil duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai sebelumnya untuk mendapatkan gelar sarjana di Universitas/Perguruan Tinggi lain, kecuali yang telah disebutkan sumbernya dan dicantumkan pada referensi karya Tugas Akhir ini.
- Bukan merupakan karya tulis hasil terjemahan dari kumpulan buku atau judul acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir ini.

Jika terbukti saya tidak memenuhi apa yang telah saya nyatakan di atas, maka saya bersedia menerima sanksi atas apa yang telah saya lakukan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Jakarta, 2 September 2019

Yang Membuat Pernyataan



(Aristadewi Widaprasti)

ABSTRAK

PT Wahana Indo Trada merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa penjualan mobil, *service*, dan *sparepart*. Selama ini PT Wahana Indo Trada dalam menentukan harga jual hanya berdasarkan standar harga yang sudah diberikan oleh PT Nissan Motor sehingga tidak diperhitungkan biaya apa saja yang telah dikeluarkan pada bagian bengkel dan *sparepart*. Karena tidak diperhitungkannya biaya-biaya yang dikeluarkan pada bagian bengkel dan *sparepart*. Mengakibatkan keuntungan yang di dapat PT Wahana Indo Trada selama ini belum bisa menutup biaya operasional perusahaan. Oleh sebab itu penelitian ini dilakukan untuk menentukan harga jual jasa *service* dan *sparepart* dengan menggunakan metode *time and material pricing* sehingga perusahaan dapat menentukan harga jual yang tepat. Dari hasil analisis dapat disimpulkan bahwa harga jual jasa *service* menurut metode *time and material pricing* adalah sebesar Rp 405.055, dan harga *sparepart* sebesar Rp 799.776, jadi secara keseluruhan harga *service* berkala *external* adalah sebesar Rp 1.204.831. sedangkan menurut perusahaan harga untuk *service* berkala *external* adalah sebesar Rp 1.213.000. terdapat selisih sebesar Rp 8.169. Harga jual dengan metode *time and material pricing* lebih rendah jika dibandingkan dengan harga yang diberikan oleh perusahaan. Perbedaan harga tersebut terjadi karena pada perhitungan dengan metode *time and material pricing* memperhitungkan biaya-biaya yang dikeluarkan pada bagian bengkel dan *sparepart*. Seperti biaya tenaga kerja langsung dan biaya tidak langsung.

Kata Kunci: *Harga Jual*, *service* dan *sparepart*, *time and material pricing*.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Tugas Akhir ini disusun berdasarkan pengalaman dan ilmu yang penulis peroleh selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan di PT Wahana Indo Trada selama 4 bulan.

Tugas Akhir yang telah penulis susun ini dibuat dalam rangka memenuhi salah satu syarat dalam penyelesaian program Diploma IV program studi Administrasi Bisnis Otomotif di Politeknik STMI.

Dalam penyusunan Tugas Akhir ini penulis banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini Penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Mustofa, S.T,M.T selaku Direktur Politeknik STMI Jakarta
2. Bapak Yulius Jatmiko Nuryatno, SE, MM selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif yang telah banyak memberikan bantuan, bimbingan serta motivasi pada penulis dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
3. Bapak Drs. Mulyono, MM selaku dosen pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu dan pikirannya dalam memberikan arahan teknis, bimbingan dan nasihat kepada penulis sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik.
4. Bapak Hari juanda selaku kepala bengkel PT Wahana Indo Trada yang banyak membantu penulis dalam mengumpulkan data untuk penyusunan tugas akhir.
5. Seluruh dosen Politeknik STMI Jurusan Administrasi Bisnis Otomotif, yang telah memberikan ilmu yang tak ternilai harganya

6. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda Rinto Widagdo & Ibunda Iin Wahyuningsih yang telah memberikan semangat, do'a dan dukungan kepada penulis.
7. Teman-teman mahasiswa Administrasi Bisnis Otomotif Politeknik STMI Jakarta angkatan 2015. Terima kasih telah memberikan motivasi dan membantu dalam penyusunan laporan.
8. Dan kepada pihak – pihak lain yang telah begitu banyak membantu namun tidak dapat disebutkan satu persatu.

Akhir kata, semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan khususnya di bidang Administrasi Bisnis Otomotif.

Jakarta, 02 September 2019

Penulis
Aristadewi Widaprasti

Daftar Isi

Abstrak	i
Kata Pengantar	ii
Daftar Isi	iv
Daftar Tabel	vi
Daftar Gambar	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	3
1.5 Batasan Masalah	4
1.6 Sistematika Penulisan.....	4
BAB II LANDASAN TEORI	6
2.1 Pengertian Akuntansi Biaya.....	6
2.2 Biaya	7
2.2.1 Pengertian Biaya	7
2.2.2 Klasifikasi Biaya	8
2.3 Harga Pokok Penjualan.....	15
2.4 Harga Jual.....	16
2.4.1 Pengertian Harga Jual	16
2.4.2 Tujuan Penentuan Harga Jual.....	16
2.4.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual.....	17
2.4.5 Metode penentuan harga jual	18
BAB III METODELOGI PENELITIAN.....	28
3.1 Lokas dan Waktu.....	28
3.2 Jenis dan Sumber Data.....	28
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	29
3.4 Metode Analisis Data.....	29
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA	33
4.1 Pengumpulan Data	33
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	33
4.1.2 Sejarah Perusahaan.....	34
4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan.....	35
4.1.4 Lokasi Perusahaan.....	35

4.1.5 Struktur Organisasi.....	36
4.1.6 Deskripsi Jabatan	37
4.1.7 Uraian Produk	41
4.1.8 Aspek Personalia	42
4.1.9 Kegiatan Perusahaan	44
4.1.10 Aspek Service	45
4.1.11 Harga Pokok Penjualan	48
4.1.12 Menghitung waktu standar.....	49
4.1.13 Biaya Tenaga Kerja Langsung	51
4.1.14 Biaya Tidak Langsung	51
4.1.15 Aktiva Tetap.....	52
4.1.16 Penyusutan Aktiva Tetap	54
4.1.17 Laporan Laba/Rugi	55
BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	67
5.1 Perbandingan Harga jual Jasa Service antara Metode <i>Time and Material Pricing</i> dengan perusahaan	67
5.2 Perbandingan Harga jual <i>Sparepart</i> antara Metode <i>Time and Material Pricing</i> dengan perusahaan	68
5.3 Perbandingan Harga <i>Service Berkala External</i> Menurut Perusahaan dan Metode <i>Time And Material Pricing</i>	70
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	71
6.1 Kesimpulan	71
6.2 Saran.....	72
Daftar Pustaka	77

Daftar Tabel

Tabel 4.1 Jam Kerja Divisi Service	43
Tabel 4.2 Persentase service mobil Nissan Livina.....	47
Tabel 4.3 Harga service berkala <i>external</i> Nissan Livina	47
Tabel 4.4 Harga Pokok Penjualan	48
Tabel 4.5 Pengamatan waktu service	49
Tabel 4.6 Waktu pengamatan rata-rata	49
Tabel 4.7 Waktu Normal	50
Tabel 4.8 Biaya Tenaga Kerja Langsung	51
Tabel 4.9 Biaya Tidak Langsung	51
Tabel 4.10 Aktiva Tetap Bengkel	52
Tabel 4.11 Aktiva Tetap <i>Sparepart</i>	53
Tabel 4.12 Penyusutan Aktiva Bagian Bengkel	54
Tabel 4.13 Penyusutan Aktiva Bagian <i>Sparepart</i>	55
Tabel 4.14 Laporan Laba/Rugi	56
Tabel 4.15 Harga beli <i>sparepart</i>	57
Tabel 4.16 Persentase <i>service</i> Nissan Livina	57
Tabel 4.17 Aktiva Bengkel	58
Tabel 4.18 Aktiva <i>Sparepart</i>	59
Tabel 4.19 Laba yang diharapkan perusahaan	60
Tabel 4.20 persentase <i>service</i> Nissan Livina	61
Tabel 4.21 Laba yang diharapkan dari Nissan Livina	61
Tabel 4.22 Laporan Pendapatan dan Pengeluaran	62
Tabel 4.23 BTKL per jam	63
Tabel 4.24 Persentase <i>Markup</i> Bengkel Tahun 2018	64
Tabel 4.26 Tarif <i>Service</i> dengan metode <i>time and material pricing</i>	65
Tabel 4.25 Persentase Markup <i>sparepart</i>	65
Tabel 4.27 Harga Jual <i>Sparepart</i>	66
Tabel 5.1 Perbandingan Harga jual Jasa Service antara Metode <i>Time and Material Pricing</i> dengan perusahaan	67

Tabel 5.2 Perbandingan Harga jual <i>Sparepart</i> antara Metode <i>Time and Material Pricing</i> dengan perusahaan	68
Tabel 5.3 Perbandingan Harga <i>Service Berkala External</i> Menurut Perusahaan dan Metode <i>Time And Material Pricing</i>	70



Daftar Gambar

Gambar 4.2 Kerangka Berpikir.....	32
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	36

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATARBELAKANG MASALAH

Pada era globalisasi saat ini segala aspek dalam kehidupan berkembang dengan sangat pesat. Begitu juga dengan perekonomian di Indonesia. Terbukanya pasar bebas membuat persaingan bisnis menjadi sangat ketat. Persingan bisnis yang sangat ketat saat ini mengharuskan perusahaan untuk memandang jauh kedepan. Guna mengantisipasi berbagai kemungkinan yang dapat mempengaruhi perkembangan perusahaannya. Perusahaan saling berkompetisi untuk dapat menarik konsumen di pasar yang semakin sempit. Hal ini menuntut setiap perusahaan untuk memiliki strategi dan kebijakan yang bagus agar dapat tetap bertahan dalam persaingan bisnis yang sangat ketat ini. Banyak faktor yang membuat konsumen membeli suatu produk, salah satunya adalah harga jual produk.

Harga jual merupakan hal yang sangat dipertimbangkan oleh konsumen dalam memilih produk atau jasa. Karena itu penentuan harga jual produk atau jasa memerlukan berbagai pertimbangan yang matang mulai dari biaya operasionalnya, target laba yang diinginkan perusahaan, daya beli konsumen, harga jual pesaing, dan kondisi perekonomian secara umum. Harga jual yang ditawarkan oleh perusahaan harus tepat, karena apabila harga jual yang ditawarkan terlalu tinggi maka konsumen akan beralih ke produk atau jasa perusahaan lain, dan sebaliknya apabila harga yang ditawarkan terlalu rendah maka biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan tidak dapat tertutup bahkan akan mengalami kerugian.

PT Wahana Indo Trada merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa, dengan bidang usaha *service, sales, sparepart*. Dalam menentukan harga jual jasa *service* dan *sparepart* PT Wahana Indo Trada tidak memperhitungkan biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh bagian *service* dan bagian *sparepart*, karena hanya mengikuti kebijakan yang telah dikeluarkan oleh Indomobil Nissan Datsun mengenai harga jual jasa *service* dan *sparepart*. Yang mana harga tersebut berlaku

untuk dealer yang berada di Jakarta. Karena hanya mengikuti harga yang sudah ditentukan oleh Indomobil Nissan Datsun, maka keuntungan yang di dapat PT Wahana Indo Trada selama ini belum bisa menutup biaya operasional perusahaan. Padahal Menurut mulyadi (2001: 348) “harga jual harus mampu menutup biaya penuh dan menghasilkan laba yang sepadan dengan investasi”. Salah satu metode penentuan harga jual yaitu *metode time and material pricing*, yaitu metode penentuan harga jual yang ditentukan sebesar biaya penuh ditambah dengan laba yang diharapkan.

Dengan metode ini akan dihitung biaya langsung dan tidak langsung yang ada di bagian *service* dan *sparepart*. Sehingga harga jual yang di tentukan dapat menutup biaya operasional perusahaan. Metode penentuan harga jual ini digunakan oleh perusahaan bengkel mobil, motor, dok kapal dan lainnya yang menjual jasa reparasi bahan atau suku cadang. Volume jasa dihitung berdasarkan waktu yang diperlukan untuk melayani pelanggan. Sedangkan volume bahan atau suku cadang yang diperlukan sebagai pelengkap penyerahan dihitung berdasarkan kuantitas bahan yang diberikan kepada pelanggan. Berdasarkan hal tersebut diatas, maka penulis akan menyusun Tugas Akhir dengan judul “Analisis Perhitungan Harga Jual Jasa *Service Dan Spareparts* Dengan Menggunakan Metode *Time And Material Pricing* Pada PT Wahana Indo Trada”.

1.2 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian latarbelakang di atas, maka dapat disusun rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana menentukan harga jual jasa *service* dan *sparepart* dengan menggunakan metode *time and material pricing* pada PT Wahana Indo Trada?
2. Berapa besar perbedaan harga jual jasa *service* dan *sparepart* antara perusahaan dengan perhitungan menggunakan Metode *Time and Material Pricing*?

1.3 TUJUAN PENELITIAN

1. Untuk mengetahui perhitungan harga jual jasa *service* dan *sparepart* dengan menggunakan metode *time and material pricing* pada PT Wahana Indo Trada.
2. Untuk mengetahui perbedaan Harga jual jasa *service* dan *sparepart* antara perusahaan dengan perhitungan menggunakan metode *time and material pricing*.

1.4 MANFAAT PENELITIAN

1. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan kemampuan dalam hal melakukan perhitungan dalam menentukan harga jual jasa *service* dan *sparepart* dengan menggunakan metode *time and material pricing*.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan alat ukur sebagai dasar pertimbangan dalam menentukan langkah dan kebijaksanaan perusahaan, khususnya dalam hal penentuan harga jual jasa *service* dan *sparepart* dengan menggunakan metode *time and material pricing* pada PT Wahana Indo Trada.

3. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai acuan dan referensi untuk penelitian-penelitian di bidang keuangan, terutama yang berkenaan dengan perhitungan penentuan harga jual jasa *service* dan *sparepart* dengan metode *time and material pricing* pada dealer.

1.5 BATASAN MASALAH

Penulis hanya akan membahas tentang perhitungan harga jual jasa *service* dengan metode *time and material pricing* untuk kendaraan mobil Nissan Livina pada PT Wahana Indo Trada. Data harga jasa *service* yang akan digunakan adalah jasa *service* berkala *external*.

1.6 SISTEMATIKA PENULISAN

Untuk memudahkan pengkajian, penulisan, pembahasan, dan penyusunan laporan tugas akhir ini, maka penulis membuat sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, serta sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini merupakan bagian yang berisi dasar-dasar teori atau konsep yang digunakan sebagai dasar pemikiran ilmiah untuk membahas dan menganalisa permasalahan yang ada.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini meliputi jenis dan sumber data yang dibutuhkan, teknik pengumpulan data, dan teknik pengolahan data.

BAB IV : PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini berisikan hasil pengumpulan data, baik primer maupun sekunder yang dibutuhkan untuk pengolahan data sesuai dengan metode yang dipilih.

Pengolahan data tersebut akan digunakan dalam analisis data.

BAB V : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan analisis serta pembahasan terhadap hasil yang diperoleh dari pengolahan data melalui metode yang diterapkan.

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan serta saran-saran yang diperlukan perusahaan dan penelitian selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Pengertian Akuntansi Biaya

Dalam akuntansi keuangan, istilah biaya didefinisikan sebagai pengorbanan yang dilakukan untuk mendapatkan barang atau jasa. Pengorbanan mungkin diukur dalam kas yang dikucurkan, aktiva yang ditransfer, jasa yang diberikan, dan lain-lain. Definisi ini mudah dinyatakan dan diterima secara luas dalam akuntansi keuangan. Dalam akuntansi manajemen, istilah biaya digunakan dalam banyak cara yang berbeda. Sebabnya adalah terdapat banyak jenis biaya yang berlainan, dan biaya-biaya ini diklasifikasikan secara berbeda menurut kebutuhan-kebutuhan secara manajemen. Menurut Mulyadi (2015:7), Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya, pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya. Akuntansi biaya mempunyai tiga tujuan pokok: penentuan kos produk, pengendalian biaya, dan pengambilan keputusan khusus. Untuk memenuhi tujuan penentuan kos produk, akuntansi biaya mencatat, menggolongkan, dan meringkas biaya-biaya pembuatan produk atau penyerahan jasa.

Biaya yang dikumpulkan dan disajikan adalah biaya yang telah terjadi di masa yang lalu atau biaya historis. Umumnya akuntansi biaya untuk penentuan kos produk ini ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pihak luar perusahaan. Oleh karena itu untuk melayani kebutuhan pihak luar tersebut, akuntansi biaya untuk penentuan kos produk tunduk pada prinsip-prinsip akuntansi yang lazim. Disamping itu penentuan kos produk juga ditujukan untuk memenuhi kebutuhan manajemen. Penentuan kos produk untuk memenuhi kebutuhan tersebut dilayani oleh akuntansi manajemen yang tidak selalu terikat dengan akuntansi yang lazim.

Pengendalian biaya harus didahului dengan penentuan biaya yang seharusnya dikeluarkan untuk memproduksi satu satuan produk. Jika biaya yang

seharusnya ini telah ditetapkan, akuntansi biaya bertugas untuk memantau apakah pengeluaran biaya yang sesungguhnya sesuai dengan biaya yang seharusnya tersebut. Akuntansi biaya kemudian melakukan analisis terhadap penyimpangan biaya sesungguhnya dengan biaya seharusnya dan menyajikan informasi mengenai penyebab terjadinya selisih tersebut

Dari analisis penyimpangan dan penyebabnya tersebut manajemen akan dapat mempertimbangkan tindakan koreksi, jika hal ini perlu dilakukan. Dari analisis ini juga manajemen puncak akan dapat mengadakan penilaian prestasi para manajer dibawahnya. Akuntansi biaya untuk tujuan pengendalian biaya ini lebih ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pihak dalam perusahaan. Aspek perilaku manusia dalam akuntansi biaya untuk tujuan pengendalian biaya adalah besar. Dengan demikian akuntansi biaya untuk tujuan pengendalian biaya merupakan bagian dari akuntansi manajemen.

2.2. Biaya

2.2.1 Pengertian Biaya

Menurut Harnanto (2017:22), biaya (*cost*) adalah jumlah uang yang dinyatakan dari sumber-sumber (ekonomi) yang dikorbankan (terjadi dan akan terjadi) untuk mendapatkan sesuatu atau mencapai tujuan tertentu. Sebagai pengorbanan atas sumber-sumber (ekonomi) yang dikorbankan (terjadi dan akan terjadi) untuk mendapatkan sesuatu atau mencapai tujuan tertentu, istilah biaya dianggap sinonim dengan (1) harga pokok dan (2) beban dari sesuatu atau tujuan tertentu itu. Pengertian biaya sebagai harga pokok dan sebagai beban itu selanjutnya disebut pengertian biaya dalam arti sempit.

Menurut Mulyadi (2015:8), biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Ada 4 unsur pokok dalam definisi biaya tersebut di atas:

1. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi,
2. Diukur dalam satuan ruang,

3. Yang telah terjadi atau secara potensial akan terjadi,
4. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu.

Menurut Bastian Bustami Nurlela (2013:7), biaya atau *cost* adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.

2.2.2. Klasifikasi Biaya

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2013:11) Akuntansi biaya bertujuan untuk menyajikan informasi biaya yang akurat dan tepat bagi manajemen dalam mengelola perusahaan atau divisi secara efektif. Oleh karena itu biaya perlu dikelompokkan sesuai dengan tujuan apa informasi biaya tersebut digunakan, sehingga dalam pengelompokkan biaya dapat digunakan suatu konsep "*Different Cost For Different Purposes*" artinya berbeda biaya berbeda tujuan.

Klasifikasi biaya atau penggolongan biaya adalah suatu proses atau pengelompokkan biaya secara sistematis atau keseluruhan elemen biaya yang ada kedalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih ringkas dan penting.

Klasifikasi biaya yang umum digunakan adalah biaya dalam hubungan dengan :

1. Produk
2. Volume
3. Departemen dan pusat biaya
4. Periode akuntansi
5. Pengambilan keputusan

Berikut ini akan dijelaskan klasifikasi biaya tersebut:

1. Biaya Dalam Hubungan Dengan Produk

Biaya dalam hubungan dengan produk dapat dikelompokkan menjadi biaya produksi dan biaya non produksi.

A. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Biaya produksi ini disebut juga dengan biaya produk yaitu biaya-biaya yang dapat dihubungkan dengan suatu produk, dimana biaya ini merupakan bagian dari persediaan.

a) Biaya bahan baku langsung

Biaya bahan baku langsung adalah bahan baku yang merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari produk selesai dan dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.

Contoh : Karet dalam pembuatan ban, kayu dalam pembuatan meubel, minyak mentah dalam pembuatan bensin

b) Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengonversi bahan baku menjadi produk selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai. Contohnya adalah upah koki, upah tukang serut dan potong kayu dalam pembuatan meubel, operator mesin.

c) Biaya *overhead* pabrik

Biaya *overhead* pabrik adalah biaya selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung, tetapi membantu dalam mengubah bahan menjadi produk selesai. Biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai. Biaya overhead dapat dikelompokkan menjadi elemen :

a) Bahan tidak langsung (bahan pembantu atau penolong)

Bahan tidak langsung adalah bahan yang digunakan dalam penyelesaian produk tetapi pemakaiannya relatif lebih kecil

dan biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai. Contohnya amplas, oli dan minyak pelumas, paku, mur, dsb.

b) Tenaga kerja tidak langsung

Tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai. Contohnya adalah gaji satpam pabrik, gaji pengawas pabrik, pekerja bagian pemeliharaan, gaji operator telepon pabrik, pegawai bagian gudang pabrik, gaji resepsionis pabrik.

c) Biaya tidak langsung lainnya

Biaya tidak langsung lain adalah biaya selain bahan tidak langsung dan tenaga kerja tidak langsung yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai. Contohnya adalah pajak bumi dan bangunan pabrik, listrik pabrik, air dan telepon pabrik, sewa pabrik, asuransi pabrik, penyusutan pabrik, peralatan pabrik, pemeliharaan mesin dan pabrik, gaji akuntan pabrik, reparasi mesin dan peralatan pabrik.

B. Biaya Non Produksi

Biaya non produksi adalah biaya yang tidak berhubungan dengan proses produksi. Biaya non produksi ini disebut dengan biaya komersial atau biaya operasi. Biaya komersial atau operasi ini juga digolongkan sebagai biaya periode yaitu biaya-biaya yang dapat dihubungkan dengan interval waktu. Biaya ini dapat dikelompokkan menjadi elemen :

1) **Beban pemasaran**

Beban pemasaran atau biaya penjualan adalah biaya yang dikeluarkan apabila produk selesai dan siap dipasarkan ke tangan konsumen. Contoh: beban iklan, beban komisi penjualan, beban pengiriman barang, sampel barang gratis, beban gaji bagian penjualan, beban penjualan, beban lain-lain.

2) **Beban administrasi**

Beban administrasi adalah biaya yang dikeluarkan dalam hubungan dengan kegiatan penentu kebijakan, pengarahan, pengawasan, kegiatan perusahaan secara keseluruhan agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Contoh: gaji administrasi kantor, sewa kantor, penyusutan kantor, biaya piutang tak tertagih, biaya urusan kantor, biaya alat-alat tulis, biaya lain-lain.

3) **Beban keuangan**

Beban keuangan adalah biaya yang muncul dalam melaksanakan fungsi-fungsi keuangan. Contoh: beban bunga.

2. Biaya Dalam Hubungan Dengan Volume Produksi

Biaya dalam hubungan dengan volume biaya atau perilaku biaya dapat dikelompokkan menjadi elemen :

A. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah sebanding dengan perubahan volume produksi dalam rentang relevan, tetapi secara per-unit tetap. Contoh: biaya perlengkapan, biaya kerusakan bahan, biaya pengiriman barang, royalti, biaya komunikasi, upah lembur, biaya pengangkutan dalam pabrik, biaya penanganan bahan baku.

B. Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang secara totalitas bersifat tetap dalam rentang relevan tertentu, tetapi secara per-unit berubah.

Contoh: biaya gaji eksekutif produksi, biaya penyusutan jika menggunakan metode garis lurus, biaya pajak properti, biaya

amortisasi paten, biaya gaji supervisor, biaya gaji satpam dan pegawai kebersihan, biaya pemeliharaan gedung dan bangunan, biaya sewa gedung.

C. Biaya semi

Biaya semi adalah biaya yang didalamnya mengandung unsur tetap dan mengandung unsur variabel. Biaya semi ini dapat dikelompokkan dalam dua elemen biaya yaitu :

1) Biaya semi variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang di dalamnya mengandung unsur tetap dan memperlihatkan karakter tetap dan variabel. Contoh: biaya listrik, telepon dan air, biaya perlengkapan, biaya asuransi jiwa kelompok karyawan, pajak penghasilan, biaya perjalanan dinas, biaya hiburan dan pemeliharaan.

2) Biaya semi tetap

Biaya semi tetap adalah biaya yang berubah dan volume secara bertahap. Contohnya adalah gaji penyelia.

3. Biaya Dalam Hubungannya Dengan Departemen Produksi

Perusahaan pabrik dapat dikelompokkan menjadi segmen-segmen dengan berbagai nama seperti; departemen, kelompok biaya, pusat biaya, unit kerja yang dapat digunakan dalam mengelompokkan biaya menjadi biaya langsung departemen dan biaya tidak langsung departemen.

A. Biaya langsung departemen

Biaya langsung departemen adalah biaya yang dapat ditelusuri secara langsung ke departemen yang bersangkutan.

Contoh: gaji mandor pabrik yang digunakan oleh departemen bersangkutan merupakan biaya langsung bagi departemen.

B. Biaya tidak langsung departemen

Biaya tidak langsung departemen adalah biaya yang tidak dapat di telusuri secara langsung ke departemen bersangkutan.

Contoh: biaya penyusutan dan biaya asuransi merupakan biaya yang manfaatnya digunakan secara bersama oleh masing-masing departemen, oleh karena itu biaya tersebut merupakan biaya tidak langsung departemen.

4. Biaya Dalam Hubungannya Dengan Periode Waktu

Dalam hubungannya dengan periode waktu biaya dapat dikelompokkan menjadi biaya pengeluaran modal dan biaya pengeluaran pendapatan.

A. Biaya pengeluaran modal

Biaya pengeluaran modal adalah biaya yang dikeluarkan untuk memberikan manfaat di masa depan dan dalam jangka waktu yang panjang dan dilaporkan sebagai aktiva.

Contoh: pembelian mesin dan peralatan

B. Biaya pengeluaran pendapatan

Biaya pengeluaran pendapatan adalah biaya yang memberikan manfaat untuk periode sekarang dan dilaporkan sebagai beban.

Contoh: mesin atau peralatan yang dibeli apabila dikonsumsi akan kehilangan kegunaan dan akan menimbulkan penyusutan. Penyusutan ini disebut sebagai pengeluaran pendapatan yang akan dilaporkan sebagai beban.

5. Biaya Dalam Hubungannya Dengan Pengambilan Keputusan

Biaya dalam rangka pengambilan keputusan dapat dikelompokkan menjadi biaya relevan dan biaya tidak relevan.

A. Biaya relevan

Biaya relevan adalah biaya masa akan datang yang berbeda dalam beberapa alternatif yang berbeda. Biaya relevan terdiri dari :

1) Biaya diferensial

Biaya diferensial adalah selisih biaya atau biaya yang berbeda dalam beberapa alternatif pilihan, biaya diferensial disebut juga dengan biaya marginal atau biaya incremental.

Contoh:

Perusahaan mempunyai dua pilihan dalam penggunaan bahan yaitu logam dan besi. Jika menggunakan logam biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 100.000,- sedangkan jika menggunakan besi biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 150.000,-. Dari keterangan di atas terlihat bahwa ada dua alternatif yang berbeda dengan dua biaya yang berbeda. Perbedaan tersebut sebesar Rp 50.000,-.

2) Biaya kesempatan

Biaya kesempatan adalah kesempatan yang dikorbankan dalam memilih suatu alternatif.

Contoh:

Perusahaan mempunyai dua alternatif yang berbeda terhadap sebuah mobil, apakah mobil tersebut dijual atau disewakan. Alternatif pertama, dengan menjual mobil maka perusahaan akan memperoleh pendapatan sebesar RP 50.000.000,-. Alternatif kedua, mobil tersebut dapat di sewakan dengan pendapatan sebesar Rp 60.000.000,-. Jika alternatif yang dipilih adalah menjual mobil tersebut, maka ada kesempatan yang hilang yaitu sebesar Rp 60.000.000,- jika memilih disewakan.

3) Biaya tersamar

Biaya tersamar adalah biaya yang tidak kelihatan dalam catatan akuntansi tetapi mempengaruhi dalam pengambilan keputusan.

Contoh: biaya bunga

4) Biaya nyata

Biaya nyata adalah biaya yang benar-benar dikeluarkan akibat memilih suatu alternatif.

Contoh: Biaya yang dikeluarkan akibat memilih jika menerima pesanan dari luar.

5) Biaya yang dapat dilacak

Biaya yang dapat dilacak adalah biaya yang dapat dilacak kepada produk selesai. Contoh: Biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung.

B. Biaya tidak relevan

Biaya tidak relevan adalah biaya yang dikeluarkan tetapi tidak mempengaruhi keputusan apa pun. Biaya tidak relevan dapat dikelompokkan menjadi elemen:

1) Biaya masa lalu

Biaya masa lalu atau biaya history adalah biaya yang sudah dikeluarkan tetapi tidak mempengaruhi keputusan apa pun.

Contoh: pembelian mesin.

2) Biaya terbenam

Biaya terbenam adalah biaya yang tidak dapat kembali.

Contoh: Kelebihan nilai buku atas nilai sisa, supervisor pabrik dan penyusutan bangunan.

2.3 Harga Pokok Penjualan

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2013:22), harga pokok penjualan adalah harga pokok produk yang sudah terjual dalam periode waktu berjalan yang diperoleh dengan menambahkan harga pokok produksi dengan persediaan produk selesai awal dan mengurangkan dengan persediaan produk selesai akhir. Harga pokok penjualan juga terikat pada periode waktu tertentu.

2.4. Harga Jual

2.4.1. Pengertian Harga Jual

Basu Swastha Dan Irawan (2003) menyatakan bahwa harga jual adalah sejumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya. Mulyadi (2015) menyatakan bahwa pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar.

2.4.2. Tujuan Penetapan Harga Jual

Menurut Kotler dan Keller (2009), menyatakan bahwa tujuan penetapan harga, yaitu :

1. Kelangsungan hidup

Perusahaan dapat mengejar kelangsungan hidup sebagai tujuan utamanya, jika mengalami kapasitas lebih, persaingan ketat, atau perubahan keinginan konsumen. Untuk menjaga agar pabrik tetap beroperasi dan persediaan dapat terus berputar, mereka saling melakukan penurunan harga. Laba kurang penting dibandingkan kelangsungan hidup. Selama harga dapat menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, perusahaan dapat terus berjalan. Tetapi kelangsungan hidup hanyalah tujuan jangka pendek. Dalam jangka panjang, perusahaan harus dapat meningkatkan nilainya.

2. Laba sekarang maksimum

Banyak perusahaan menetapkan harga yang memaksimalkan labanya sekarang. Mereka memperkirakan bahwa permintaan dan biaya sehubungan sebagai alternatif harga dan memilih harga yang akan menghasilkan laba, arus kas, atau pengembalian investasi yang maksimum.

3. Pendapatan sekarang maksimum

Beberapa perusahaan menetapkan harga yang akan memaksimalkan pendapatan dari penjualan. Maksimalisasi

pendapatan hanya membutuhkan perkiraan fungsi permintaan. Banyak manajer percaya bahwa maksimalisasi pendapatan akan menghasilkan maksimalisasi laba jangka panjang dan pertumbuhan pangsa pasar.

4. Pertumbuhan penjualan maksimum

Perusahaan lainnya ingin memaksimalkan unit penjualan. Mereka percaya bahwa volume penjualan yang lebih tinggi akan menghasilkan biaya per unit yang lebih rendah dan laba jangka panjang yang lebih tinggi. Mereka menetapkan harga terendah dengan mengasumsikan bahwa pasar sensitif terhadap harga. Ini disebut penetapan harga penetrasi pasar.

5. Skimming pasar maksimum

Skimming pasar hanya mungkin dalam kondisi adanya sejumlah pembeli yang memiliki permintaan tinggi, biaya perunit untuk memproduksi volume kecil tidaklah sedemikian tinggi, sehingga dapat mengurangi keuntungan penetapan harga maksimal yang dapat diserap pasar, harga yang tinggi tidak menarik banyak pesaing, harga tinggi menyatakan citra produk superior.

6. Kepemimpinan mutu produk

Perusahaan mungkin mengarahkan untuk menjadi pemimpin dalam hal mutu produk di pasar, dengan membuat produk yang bermutu tinggi dan menetapkan harga yang lebih tinggi dari pesaingnya. Mutu dan harga yang lebih tinggi akan mendapatkan tingkat pengembalian yang lebih tinggi dari rata-rata industrinya.

2.4.3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual

Menurut Kotler dan Keller (2009), keputusan penetapan harga sebuah perusahaan di pengaruhi baik dari faktor internal maupun dari faktor eksternal, yaitu:

1. Faktor internal. Faktor internal yang mempengaruhi penetapan harga meliputi :

- a. Tujuan perusahaan
 - b. Strategi bauran pemasaran
 - c. Biaya
 - d. Pertimbangan organisasi
2. Faktor eksternal

Faktor eksternal yang mempengaruhi keputusan penetapan harga meliputi :

- a. Pasar dan permintaan
- b. Biaya, harga, dan penawaran pesaing
- c. Keadaan perekonomian

2.4.4. Metode Penetapan Harga Jual

Umumnya harga jual produk dan jasa standar ditentukan oleh pertimbangan permintaan dan penawaran di pasar, sehingga biaya bukan merupakan penentu harga jual. Karena dengan penentuan harga jual yang bersaing maka akan dapat meningkatkan volume penjualan. Oleh karena itu perlunya perusahaan dapat mempertahankan harga jual yang telah ditetapkan. Sebab dengan harga jual yang tinggi maka akan dapat mempengaruhi permintaan produk dan penjualan.

Pada dasarnya, dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa dan menghasilkan laba yang dikehendaki. Biaya penuh merupakan total pengorbanan sumber daya untuk menghasilkan produk atau jasa, sehingga semua pengorbanan ini harus dapat ditutup oleh pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa. Menurut Mulyadi (2001) Harga jual harus mampu menutup biaya penuh dan menghasilkan laba yang sepadan dengan investasi. Dalam keadaan khusus, harga jual produk tidak dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya penuh, setiap harga jual di atas biaya variabel telah memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap. Ada empat metode penentuan harga jual yaitu :

1. Penentuan harga jual dalam keadaan normal
2. Penentuan harga jual dalam *cost type contract*

3. Penentuan harga jual pesanan khusus
4. Penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dalam peraturan pemerintah.

Dalam keempat metode penentuan harga jual tersebut, biaya merupakan titik tolak untuk perumusan kebijakan harga jual. Untuk lebih jelasnya keempat penentuan harga jual akan diuraikan satu persatu sebagai berikut :

1. Penentuan harga jual normal

Dalam keadaan normal, manajer penentu harga jual memerlukan informasi biaya penuh masa yang akan datang sebagai dasar penentuan harga jual produk atau jasa. Metode penentuan harga jual normal sering kali disebut dengan istilah *cost-plus pricing*, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu presentase *markup* (tambahan diatas jumlah biaya) yang dihitung dengan formula tertentu.

Harga jual produk atau jasa dalam keadaan normal ditentukan dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Taksiran biaya penuh} + \text{Laba yang diharapkan}$$

- A. Cost Plus Pricing

Cost plus pricing adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Harga jual berdasarkan *cost plus pricing* dihitung dengan rumus seperti yang digunakan untuk menghitung harga jual dalam keadaan normal, yaitu :

$$\text{Harga Jual} = \text{Taksiran biaya penuh} + \text{Laba yang diharapkan}$$

Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan : full costing dan variable costing. Dalam pendekatan full costing , taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari unsur-unsur sebagai berikut:

Unsur biaya penuh dengan pendekatan Full Costing

Biaya bahan baku	Rp xxx	
Biaya tenaga kerja langsung	Rp xxx	
Biaya overhead pabrik (variabel+tetap)	Rp xxx +	
Taksiran total biaya produksi		Rp xxx
Biaya administrasi dan umum	Rp xxx	
Biaya pemasaran	Rp xxx +	
Taksiran total biaya komersial		Rp xxx
Taksiran biaya penuh		Rp xxx

Dalam pendekatan *variable costing*, taksiran biaya penuh yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari unsur-unsur seperti berikut ini:

Biaya variabel :		
Biaya bahan baku	Rp xxx	
Biaya tenaga kerja langsung	Rp xxx	
Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel	Rp xxx	
Taksiran total biaya produksi variabel		Rp xxx
Biaya administrasi dan umum variabel	Rp xxx	
Biaya pemasaran variabel	Rp xxx	
Taksiran total biaya variabel		Rp xxx
Biaya Tetap :		
Biaya <i>overhead</i> pabrik tetap	Rp xxx	
Biaya administrasi dan umum tetap	Rp xxx	
Biaya pemasaran tetap	Rp xxx	
Taksiran total biaya tetap		Rp xxx
Taksiran biaya penuh		Rp xxx

Unsur biaya penuh dengan pendekatan variable costing

Unsur kedua yang diperhitungkan dalam harga jual adalah laba yang diharapkan. Harga jual harus dapat menutup biaya penuh dan dapat menghasilkan laba yang diharapkan.

B. Perhitungan harga jual per unit

Biaya dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, baik dalam pendekatan *full costing*, maupun *variable costing*, biaya penuh masa yang akan datang dibagi menjadi dua, yaitu biaya yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead* pabrik) dan biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk (biaya pemasaran, administrasi dan umum). Dalam penentuan harga jual, taksiran biaya penuh yang secara langsung berhubungan dengan volume produk dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan taksiran biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk ditambah kepada laba yang diharapkan digunakan untuk kepentingan perhitungan persentase *mark-up*.

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 besarnya biaya penuh ditambah dengan laba yang diharapkan. Metode penentuan harga jual ini digunakan oleh perusahaan bengkel mobil, dan perusahaan lain yang menjual jasa reparasi bahan dan suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasa. Volume jasa dihitung berdasarkan waktu yang diperlukan untuk melayani konsumen, sehingga perlu dihitung harga jual per satuan waktu yang dinikmati oleh konsumen. Sedangkan volume bahan dan suku cadang yang diperlukan sebagai pelengkap penyerahan jasa dihitung berdasarkan kuantitas bahan dari suku cadang yang

diserahkan. Sehingga perlu dihitung harga jual per satuan bahan dan suku cadang yang dijual kepada *customer*.

- **Penentuan Harga Jual Waktu**

Yang dimaksud komponen waktu adalah tarif tenaga kerja per jam. Tarif ini dihitung dengan menjumlahkan tiga elemen biaya tenaga kerja langsung, dan biaya perusahaan lain, dan laba yang diinginkan dari waktu kerja karyawan per jamnya. Sedangkan Mulyadi (2001:355), menambahkan dalam penyerahan jasa reparasi, di samping perusahaan tersebut mengeluarkan biaya bagi tenaga kerja langsung, perusahaan juga mengeluarkan biaya-biaya untuk membantu tenaga kerja langsung dalam melaksanakan pekerjaan penyerahan jasa reparasi. Biaya-biaya tersebut meliputi : biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya depresiasi aktiva tetap, biaya asuransi, biaya listrik, biaya air, biaya kantor, biaya reparasi aktiva tetap, dan biaya umum. Perhitungan harga jual waktu menggunakan formula berikut ini :

Biaya tenaga kerja langsung	xx
<i>Markup</i> per jam tenaga kerja langsung atau persentase	
<i>markup</i> dari biaya tenaga kerja langsung	xx +
Harga jual waktu	xx — — —

Markup atau persentase markup dihitung sebagai berikut:

Biaya tidak langsung	xx
Laba yang diharapkan	xx +
Jumlah	— xx
Taksiran jam tenaga kerja langsung atau taksiran biaya tenaga kerja langsung	xx :
<i>Markup</i> per jam tenaga kerja langsung atau persentase <i>markup</i> dari biaya tenaga kerja langsung	— xx —

Biaya tenaga kerja langsung per jam dihitung dengan rumus :

Taksiran upah tenaga kerja yang akan dibayarkan kepada tenaga kerja langsung selama tahun Anggaran	xx
Biaya kesejahteraan tenaga kerja langsung (misalnya tunjangan kesehatan, tunjangan kesejahteraan, dsb)	xx +
Jumlah biaya tenaga kerja langsung	— xx
Jam kerja tenaga kerja langsung dalam tahun anggaran (dihitung dengan mengalikan jumlah tenaga kerja langsung dengan jam kerja selama tahun anggaran)	xx :
Biaya tenaga kerja langsung per jam	— xx — —

Markup di atas biaya langsung terdiri dari dua unsur: biaya tidak langsung dan laba yang diharapkan. Perhitungan markup dan unsur yang membentuk markup menggunakan rumus :

Biaya tidak langsung

Taksiran biaya tidak langsung selama tahun anggaran :

Gaji pengawas dan biaya tenaga kerja tidak langsung lain	xx
Biaya depresiasi aktiva tetap	xx
Biaya asuransi	xx
Biaya listrik	xx
Biaya air	xx
Biaya reparasi aktiva tetap	xx
Biaya umum	xx +
	—
Jumlah biaya tidak langsung	xx

Perhitungan laba yang diharapkan

Taksiran jumlah aktiva pada awal tahun anggaran	xx
Tarif kembalian investasi yang diharapkan (dalam persentase)	xx
	—
Laba yang diharapkan per tahun	xx

Perhitungan markup

Biaya tidak langsung	xx
Laba yang diharapkan	xx +
	—
Jumlah	xx
Jam tenaga kerja langsung atau biaya tenaga kerja langsung dalam tahun anggaran	xx :
	—
Markup (dalam rupiah per jam tenaga kerja langsung) atau persentase markup	xx
	—
	—

- **Penentuan Harga Bahan dan Suku Cadang**

Pada metode ini, tarif atau harga jual jasa ditentukan sebesar bahan yang digunakan ditambah dengan beban yang dihitung dari bahan yang digunakan. Beban tersebut diharapkan dapat menutup biaya pesan, biaya disimpan, biaya pengelolaan bahan lainnya, ditambah laba yang ditentukan dari bahan yang digunakan. Menurut Mulyadi (2001:357), harga jual bahan dan suku cadang terdiri dari unsur berikut ini :

Harga beli bahan dan suku cadang	XX
Persentase <i>markup</i> x harga beli bahan dan suku cadang	XX
Harga jual bahan dan suku cadang	XX
	—
	—

Persentase *markup* dihitung sebagai berikut:

Biaya tidak langsung	XX
Laba yang diharapkan	XX
Jumlah	XX
Taksiran nilai bahan dan suku cadang yang akan dibeli	
dalam tahun anggaran	XX
Persentase <i>markup</i>	XX
	—
	—

2. Penentuan harga jual dalam *cost-type contract (cost-type contract pricing)*

Cost-type Contract adalah kontrak pembuatan produk atau jasa yang pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total biaya sesungguhnya tersebut. Jika dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa yang akan

dijual di masa yang akan datang ditentukan dengan metode cost-plus pricing, berdasarkan taksiran biaya penuh sebagai dasar, dalam cost-type contract harga jual yang dibebankan kepada konsumen dihitung berdasarkan biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk.

3. Penentuan harga jual pesanan khusus (*special order pricing*)

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan di luar pesanan regular perusahaan. Dalam keadaan seperti ini, yang perlu dipertimbangkan oleh manajer penentu harga jual adalah:

- a. Pesanan regular adalah pesanan yang dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya tetap yang akan terjadi dalam setahun anggaran. Dengan demikian jika manajer penentu harga jual yakin bahwa seluruh biaya tetap dalam tahun anggaran akan dapat ditutup oleh pesanan yang regular, maka pesanan khusus dapat dibebaskan dari kewajiban untuk memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap.

- b. Jika misalnya dengan penerimaan khusus, perusahaan diperkirakan tidak hanya akan meregularkan biaya variable saja, namun memerlukan biaya tetap, karena harus beroperasi di atas kapasitas yang tersedia, maka harga jual pesanan khusus harus di atas biaya variable dengan kenaikan biaya tetap karena pesanan khusus tersebut.

4. Penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah

Perusahaan yang mengatur hajat hidup orang banyak, sehingga dalam penetapan harga jual produk dibutuhkan pedoman :

1. Unsur-unsur biaya produksi dan non produksi
2. Cara pengukurannya.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT Wahana Indo Trada di Jakarta yang terletak di daerah Pulogadung. Waktu yang diperlukan dalam melakukan penelitian ini adalah antara bulan Maret 2019 sampai dengan Juli 2019.

3.2 Jenis dan Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh penulis secara langsung dari sumber datanya. Penulis meneliti secara langsung dengan mengadakan wawancara langsung pada bagian *service*. Pada penelitian ini, data primer yang digunakan, yaitu harga jual *sparepart* dan biaya jasa *service*.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh penulis dari berbagai sumber yang telah ada. Data sekunder yang diperoleh bersumber dari dokumen yang ada dalam perusahaan, laporan, jurnal, buku, maupun sumber pustaka lainnya yang ada kaitannya dengan permasalahan yang dibahas

MILIK PERPUSTAKAAN STMI
Membaca : Ibadah, Mengambil : Dosa

3.3 Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data serta keterangan yang diperoleh dalam penelitian ini, penulis menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yaitu:

a. Wawancara

Wawancara adalah metode pengumpulan data yang dilakukan melalui percakapan antara penulis dengan pihak yang berhubungan langsung dengan masalah yang akan diteliti. Hal tersebut dilakukan untuk menanyakan mengenai harga jual *sparepart* dan biaya jasa *service*, serta tata cara perhitungan yang dilakukan oleh perusahaan.

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan cara mempelajari dokumen yang ada di perusahaan yang berhubungan dengan harga jual jasa *service* dan *sparepart*. Dalam penelitian ini metode dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data tentang biaya tenaga kerja, harga jual *sparepart*, harga jual jasa.

3.4 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kuantitatif yaitu dengan cara menghitung biaya langsung dan tak langsung, melakukan perhitungan harga jual kepada setiap jasa yang digunakan berdasarkan data yang diperoleh dari PT Wahana Indo Trada yang disajikan dalam bentuk angka-angka. Penulis menggunakan jenis data kuantitatif berupa harga jasa *service*. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Dalam mengumpulkan data, penulis melakukan wawancara, dokumentasi, serta studi

pustaka. Langkah-langkah analisis data penentuan tarif jasa *service* dan *sparepart* dengan metode *Time and Material Pricing* adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data yang berkaitan dengan harga tarif *service* mobil dan harga bahan serta suku cadang pelengkap *service* dari perusahaan.
2. Menghitung penentuan harga jual waktu dan bahan berdasarkan data yang telah diperoleh dari perusahaan, dengan tahap-tahap sebagai berikut:
 - a. Menghitung besarnya laba yang diharapkan dengan rumus:

Laba yang Diharapkan Pertahun	=	Taksiran Jumlah Aktiva pada awal Tahun anggaran	×	Tarif Kembalikan Investasi yang diharapkan (dalam %)
----------------------------------	---	---	---	--

- b. Menghitung Biaya Tidak Langsung

Biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp xx
Biaya depresiasi aktiva tetap	xx
Biaya asuransi	xx
Biaya listrik	xx
Biaya telepon	xx
Biaya air	xx
Biaya reparasi aktiva tetap	xx
Biaya umum	xx
	----- +
Jumlah biaya tidak langsung	xx

- c. Menghitung harga jual jasa *service* dan waktu dengan unsur-unsur yang ada. Yaitu biaya tenaga kerja langsung (BTKL) per jam dan *markup* dari biaya tenaga kerja langsung tersebut.

a) Biaya Tenaga Kerja Langsung per Jam:

Taksiran upah			
Jumlah BTKL =	tenaga kerja langsung selama tahun anggaran	+	Biaya kesejahteraan

$$\text{BTKL per Jam} = \frac{\text{Jumlah BTKL}}{\text{Jam tenaga kerja langsung dalam tahun anggaran}}$$

➤ Rumus mencari Jam tenaga kerja langsung dalam tahun anggaran:

$$\text{Jumlah TKL} \times \text{Jam kerja selama tahun anggaran}$$

b) Presentase *markup*:

$$\% \text{ Markup BTKL} = \frac{\text{Biaya tidak Langsung} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Jam tenaga kerja langsung atau biaya tenaga kerja langsung}}$$

c) Harga jual waktu:

$$\text{Harga jual waktu} = \text{BTKL} + \begin{matrix} \text{Markup per jam tenaga kerja langsung} \\ \text{Atau \% Markup dari BTKL} \end{matrix}$$

d. Menghitung besarnya persentase *markup* dari harga beli bahan dan suku cadang

$$\% \text{ markup} = \frac{\text{Biaya tidak Langsung} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Taksiran nilai bahan dan suku cadang yang akan dibeli yang akan dibeli dalam tahun anggaran}}$$

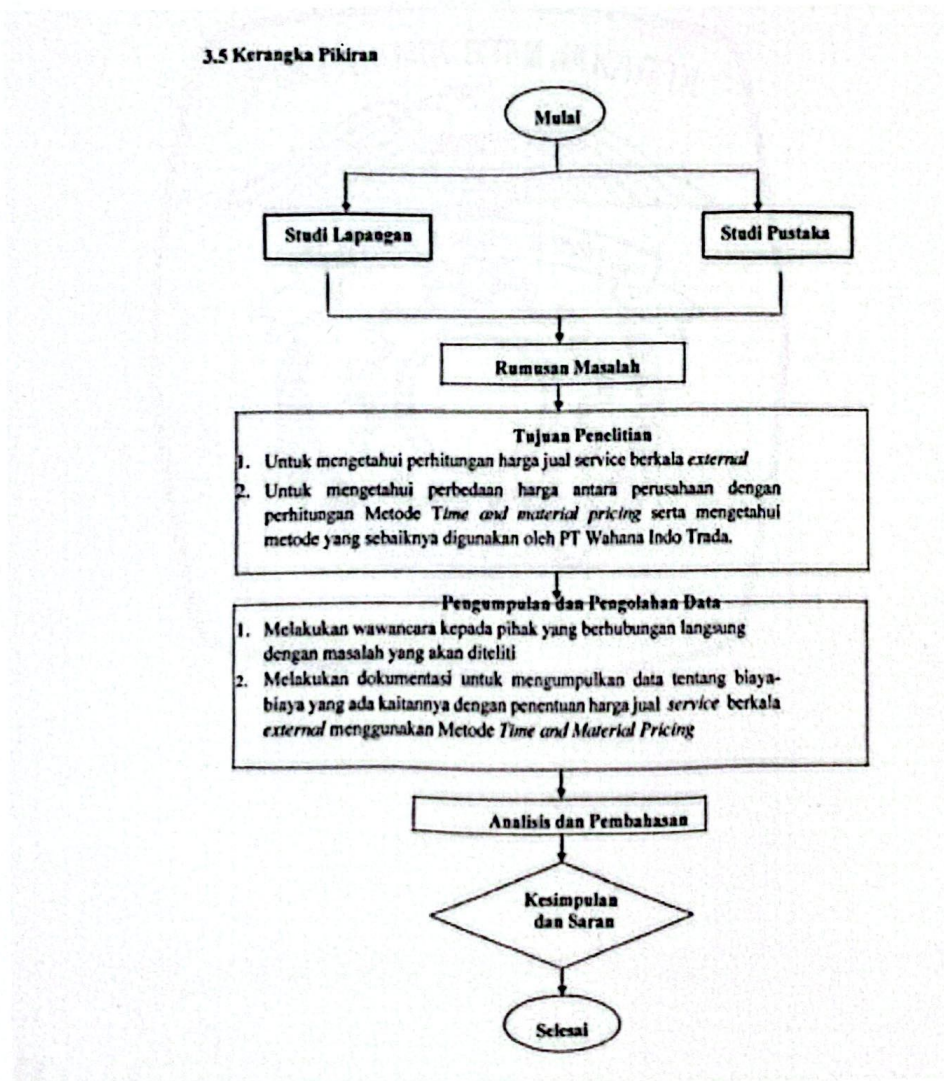
e. Menghitung besarnya harga jual bahan dan suku cadang

1. Harga bahan dan suku cadang	Rp	xx	
2. % <i>markup</i> dari harga bahan dan Suku cadang		xx	+
		<hr/>	
Harga jual bahan dan suku cadang		xx	

Jumlah hasil penjualan waktu, bahan dan suku cadang merupakan harga jual waktu dan bahan.

3. Membandingkan besarnya tarif jasa *service* dan *sparepart* perusahaan dengan tarif jasa *service* dan *sparepart* dengan metode *time and material pricing*.

3.5 Kerangka Berpikir



Gambar 4.1 Kerangka Berpikir

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Pengumpulan Data

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

Nama Perusahaan : PT. Wahana Indo Trada
Nama Pemilik : Susilo Darmawan
Daerah Kerja : Jakarta Timur
Jenis Usaha : Dealer Mobil (Service, Sales, Sparepart)
Alamat : Jl. Raya Bekasi KM No. 18 RT 5 / RW 11,
Jatinegara, Kec. Cakung, Kota Jakarta
Timur,
Daerah khusus Ibukota Jakarta 13980.
No. Telp : (021) 46831318
No. SIUP : 0083/PB/XII/BPMPTSP/2015
TDP : 30.06.1.45.06150
No. NPWP : 02.362.695.5-415.000

MILIK PERPUSTAKAAN STMI
Membaca : Ibadah, Mengambil : Dosa

4.1.2 Sejarah Perusahaan

PT Wahana Indo Trada merupakan dealer yang berada dibawah naungan Indomobil Grup. PT Wahana Indo Trada berada di area 1 (area jabodetabek) Nissan Pulo Gadung menjadi dealer resmi Nissan ke-62 untuk total nasional dan ke-24 di wilayah Jabodetabek. Memiliki ruang pameran di dealer yang dapat memuat 6 unit mobil *display*. Dealer ini memberikan layanan 3S, yaitu *sales* (penjualan), *service* (bengkel) dan *sparepart* (suku cadang). Indomobil Nissan Datsun adalah jaringan dealer mobil Nissan Datsun terbesar di Indonesia. Sebagai pusat penjualan mobil Nissan Datsun, *service* dan penyedia *sparepart* resmi Nissan Datsun, Indomobil Grup memiliki jaringan dengan jangkauan terluas di Indonesia. Berdiri dengan nama perseroan PT Indocitra Buana pada tanggal 23 November 1989, yang kemudian menjadi PT. Indomobil Wahana Trada tertanggal 08 Maret 2005.

Indomobil Grup salah satu grup otomotif terbesar dan terpadu di Indonesia yang menjual mobil produk Nissan dan Datsun. Mobil penumpang Nissan dirakit oleh PT Nissan Motor Indonesia yang merupakan perusahaan afiliasi dari Indomobil Group yang merupakan agen resmi penjual mobil penumpang merk Renault melalui anak perusahaannya PT. Auto Euro Indonesia. Sejalan dengan misi Indomobil Grup Nissan Datsun untuk menjual produk Nissan Datsun diseluruh Indonesia dengan mengutamakan tingkat kepuasan pelanggan, Indomobil Nissan Datsun secara berkesinambungan mengembangkan baik dari segi kualitas maupun kuantitas jaringan *dealer* dan *showroom* Nissan Datsun di seluruh Indonesia. Sampai tahun 2015, Nissan telah memiliki lebih dari 100 jaringan dealer *sales*, *service*, *sparepart*, mobil Nissan Datsun.

4.1.3 Visi dan Misi Perusahaan

Visi

“Menjadi perusahaan retail otomotif yang handal dan kompeten dalam hal kualitas pelayanan di Indonesia.”

Misi

1. Menjual produk Nissan, Infiniti, Renault, dan Datsun di Indonesia melalui seluruh cabang dengan tingkat kepuasan pelanggan yang tinggi.
2. Meningkatkan kualitas karyawan, organisasi, dan teknologi informasi.

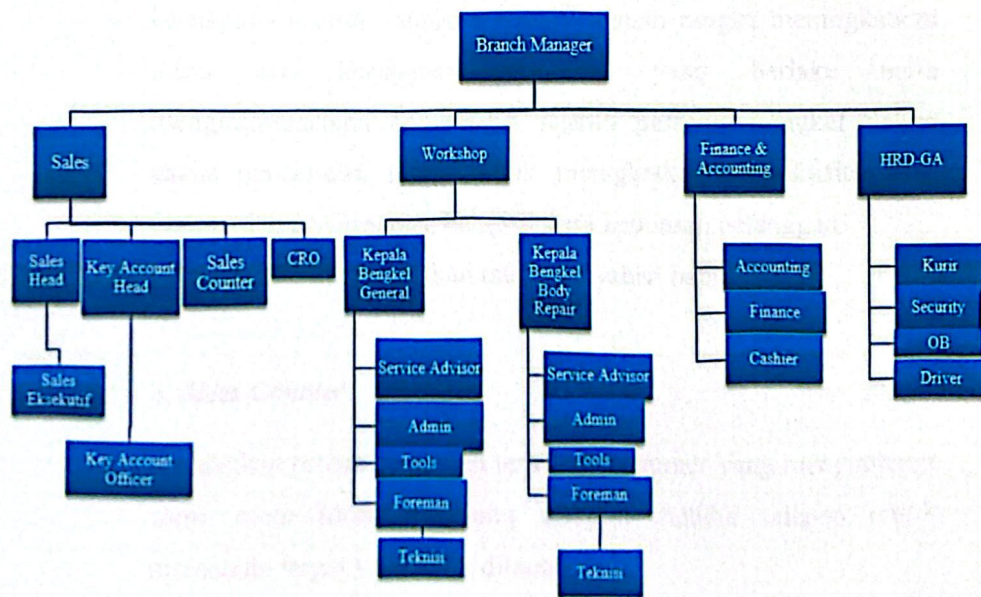
Menumbuh kembangkan falsafah *PROFIT & HARMONY*.

4.1.4 Lokasi Perusahaan

Lokasi perusahaan merupakan tempat dimana perusahaan melakukan proses produksi. Lokasi perusahaan sangat menentukan maju tidaknya sebuah perusahaan. Dengan pemilihan lokasi yang tepat dan strategis, maka akan memudahkan perusahaan untuk dapat mencapai tujuan dan target perusahaan secara maksimal sehingga pertimbangan pertama di dalam mendirikan sebuah perusahaan adalah penentuan lokasi atau letak perusahaan. Lokasi dealer terletak di Kawasan Industri Pulogadung Jl. Raya Bekasi KM No. 18 RT 5 / RW 11, Jatinegara, Kec. Cakung, Kota Jakarta Timur, Daerah khusus Ibukota Jakarta 13980. Lokasi ini cukup strategis dan memudahkan perusahaan untuk mencapai tujuannya sesuai dengan keinginan perusahaan.

4.1.5 Struktur Organisasi

Dalam sebuah perusahaan, struktur organisasi memiliki fungsi yang sangat penting. Struktur organisasi ini menjelaskan adanya urutan dan tanggung jawab diantara bagian-bagian yang ada dalam struktur tersebut. Di dalam struktur organisasi, dapat dilihat dengan jelas penempatan dan pembagian tugas yang ditetapkan oleh pemimpin perusahaan atau tim yang berwenang menentukan jabatan. Setiap sumber daya yang telah ditempatkan pada posisinya telah melalui proses pemikiran yang panjang, sehingga masing-masing dari mereka diharapkan mampu menggunakan keahliannya dengan maksimal. Berikut ini struktur organisasi yang terdapat di PT Wahana Indo Trada :



Gambar 4.2 Struktur Organisasi

Sumber: PT Wahana Indo Trada

4.1.6 Deskripsi Jabatan

1. Kepala Cabang (*Branch Manager*)

- a. Bertanggung jawab terhadap penjualan unit kendaraan, penjualan *spareparts*, penjualan jasa *service* dan keadaan keuangan perusahaan.
- b. Meningkatkan *produktivitas/performance* cabang serta kepuasan pelanggan.
- c. Melakukan pengembangan kegiatan operasional.
- d. Memberikan solusi terhadap berbagai permasalahan kantor cabang

2. Kepala Bengkel

- a. Mengelola seluruh kegiatan bengkel dalam rangka meningkatkan mutu dan kecepatan pelayanan yang berlaku serta menginformasikan kompetensi jajaran personel bengkel dalam usaha pencapaian target untuk meningkatkan produktifitas dan pencapaian *performance* bengkel serta kepuasan pelanggan.
- b. Menjaga dan meningkatkan mutu pelayanan bengkel.

3. *Sales Counter*

- a. Melakukan proses penjualan terhadap customer yang mengunjungi *show room* secara langsung ataupun melalui telepon untuk memenuhi target yang telah ditentukan

4. *Sales Exsecutive*

- a. Mempromosikan produk perusahaan kepada konsumen
- b. Menjaga pameran-pameran.

5. *Service Advisor*

- a. Melayani kebutuhan pelanggan yang datang dan keluar bengkel dengan mendengarkan, menganalisa, dan menjelaskan tentang kerusakan kendaraan, membuat surat perintah kerja (SPK) dan estimasi waktu serta biaya untuk mencapai kepuasan pelanggan, serta menjaga kerapian data-data kendaraan pelanggan.
- b. Melakukan pengecekan terhadap hasil perbaikan yang dilakukan oleh teknisi, apakah sudah sesuai dengan Surat Perintah Kerja (SPK) serta menjaga kondisi kendaraan kepada customer minimal sama dengan saat masuk ke bengkel.
- c. Penyerahan kendaraan yang selesai diperbaiki pada customer dan memberikan penjelasan terhadap perbaikan yang dilakukan serta biaya perbaikan.

6. *Finance & Accounting*

- a. Memastikan laporan keuangan selesai tepat waktu dan memberikan gambaran kondisi keuangan cabang secara akurat serta sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- b. Memastikan kelancaran proses administrasi transaksi keuangan.
- c. Memastikan kelengkapan dokumen tagihan, memproses serta membayarnya tepat jumlah dan tepat waktu.
- d. Menghitung gaji semua karyawan.
- e. Mengatur pemasukan dan pengeluaran sesuai dengan prioritas sehingga berjalan lancar dan tepat penggunaannya.

7. *Foreman*

- a. Memeriksa kendaraan yang akan diperbaiki
- b. Mengawasi pekerjaan teknisi
- c. Melakukan *test drive* bersama teknisi

- d. Mendiskusikan kendala-kendala operasional workshop dengan *workshop head*.
- e. Memantau kebersihan *stall*.
- f. Memberikan bantuan kepada teknisi dalam melaksanakan pekerjaan perbaikan yang rumit.

8. Teknisi

- a. Mengerjakan perbaikan /perawatan kendaraan sesuai perintah yang ada.
- b. Menginformasikan kerusakan yang ditemukan diluar SPK pada foreman untuk ditindak lanjuti.
- c. Mendiagnosa problem kendaraan

9. Kasir

- a. Melayani pembayaran dari *customer*
- b. Memeriksa kelengkapan dokumen tagihan
- c. Bertanggung jawab atas pemasukan dan pengeluaran kas perusahaan.

10. CRO (*Customer Relation Officer*)

- a. Menangani keluhan *customer*
- b. Melakukan *follow up customer*
- c. Menginput data *customer*

11. HRD-GA

- a. Melakukan monitor terhadap data karyawan
- b. Membuat rekapitulasi absensi
- c. Membantu proses administrasi rekrutment untuk *sales force*
- d. Mengevaluasi prestasi karyawan.
- e. Menjaga dan memastikan semua kebutuhan operasional cabang terpenuhi dengan baik.

12. Kurir

- a. Mengantar surat dilingkungan perusahaan
- b. Memeriksa kilometer, oli, *accu*, dan ban kendaraan
- c. Membersihkan ruangan dan peralatan kerja.

13. Security

- a. Menjaga keamanan assets perusahaan yang berwujud fisik dan manusia dilingkungan perusahaan yang berwujud fisik dan manusia dilingkungan perusahaan.
- b. Melakukan patrol secara teratur dan berkesinambungan di area perusahaan
- c. Memandu kendaraan karyawan dan tamu di area parkir.
- d. Mengawasi kendaraan yang ada di area parkir
- e. Menerima unit baru yang dikirim dari pabrik
- f. Mendata kendaraan pelanggan yang menginap serta unit baru yang ada di area perusahaan.
- g. Memandu kendaraan yang akan keluar area perusahaan.
- h. Melaksanakan penertiban di lingkungan perusahaan sesuai ketentuan dan peraturan yang berlaku.

14. Driver

- a. Mengantar karyawan ke tempat tujuan/menjalankan tugas sampai selesai.
- b. Mengantar tamu-tamu perusahaan
- c. Mengurus perpanjangan KIR.
- d. Menyimpan unit yang akan dikirim ke *customer*.
- e. Mengantarkan unit pesanan ke *customer*.
- f. Membuat laporan penyeraha unit pada *customer* untuk diserahkan pada atasan.
- g. Membersihkan mobil yang akan di tempatkan di *showroom*

15. *Key account officer*

- a. Menjelaskan *feature* dan *benefit* dari produk
- b. Bertindak sebagai konsultan dalam memenuhi kebutuhan customer.
- c. Menjelaskan prosedur *delivery* produk pada customer.
- d. Melakukan *follow up* kepada *customer* selama proses pemesanan kendaraan berlangsung.
- e. Pemeriksaan unit yang telah tersedia

16. *Tools*

- a. Melakukan pengecekan secara rutin terhadap *tools*
- b. Melakukan *service* ringan (berkala) sesuai petunjuk dari *manual book* atau *supplier* agar kondisinya tetap baik.
- c. Melakukan pengecekan tempat penampungan oli bekas secara rutin
Memberikan laporan kepada *Workshop Head* apabila tempat penampungan oli bekas sudah hampir penuh.

4.1.7 Uraian Produk

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan kepada pasar untuk memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan, produk yang ditawarkan dapat berupa barang atau jasa. PT Wahana Indo Trada memiliki dua *merk* mobil yang di pasarkan yaitu Nissan dan Datsun. Dari setiap *merk* tersebut memiliki berbagai macam tipe mobil dengan harga yang bervariasi. Saat ini ada 10 model mobil Nissan yang tersedia di Indonesia. Sejauh ini Nissan sudah memasarkan 4 MPV : (Elgrand, serena, livina, evalia), 2 SUV : (X-Trail, Terra), 1 Crossover : (juka), 1 Sedan : (Teana), 1 Hatchback : (March) dan 1 *Trucks&commercial* : (Navara). Sedangkan untuk Datsun sudah memasarkan Datsun Go+, Datsun cross. Untuk mempromosikan produknya PT Wahana Indo Trada membuat pameran di mall, selain itu pemasaran produk juga dilakukan dengan *personal selling*.

4.1.8 Aspek Personalia

Salah satu faktor penentu keberhasilan perusahaan adalah Sumber Daya Manusia. Bahkan Sumber Daya Manusia Memberikan efek terbesar bagi keberhasilan perusahaan dibandingkan faktor lain. Apabila perusahaan menginginkan keberhasilan usahanya, maka Sumber Daya Manusia (SDM) harus dikoordinasikan dan diarahkan dengan baik sesuai dengan tujuan perusahaan yang akan dicapai. Didalam perusahaan Aspek personalia berfungsi untuk menyediakan karyawan atau sumber daya manusia dalam jumlah tertentu dengan berbagai keahlian yang dibutuhkan sesuai dengan kebutuhan perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Tujuan tersebut menyangkut suatu masalah pemenuhan kebutuhan tenaga kerja, proses seleksi, dan penempatan kerja. Aspek personalia merupakan aspek didalam perusahaan yang mengurus mengenai sumber daya manusia. Pada aspek ini personalia harus bisa menyiapkan sumber daya manusia yang memiliki kualitas yang baik. Agar nantinya sumber daya manusia tersebut bisa membantu dalam pelaksanaan operasional perusahaan dengan baik.

4.1.8.1 Perekrutan Karyawan

Rekrutment karyawan merupakan suatu cara yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh karyawan baru. Karyawan baru ini yang nantinya akan mengisi tempat di divisi yang membutuhkan karyawan baru. Rekrutment karyawan ini dibutuhkan agar perusahaan mendapatkan karyawan baru yang sesuai dengan kualifikasi yang dibutuhkan oleh perusahaan.

Untuk melakukan rekrutment karyawan, PT Wahana Indo Trada melakukan analisa terlebih dahulu mengenai jumlah dan kebutuhan karyawan. kepala divisi akan mengajukan permintaan karyawan kepada HRD melalui form permintaan karyawan. Selanjutnya HRD akan menganalisa tingkat kebutuhan karyawan.

dari hasil analisa tersebut yang nantinya akan diajukan kepada manajer pabrik untuk dianalisa kembali. Setelah permintaan karyawan disetujui oleh manajer pabrik, HRD akan membuat pengumuman rekrutmen karyawan melalui website, papan pengumuman di perusahaan.

Informasi lowongan pekerjaan ini juga bisa di dapat dari cerita mulut ke mulut. Setelah mendapatkan calon pelamar, PT Wahana Indo Trada akan melakukan tahapan seleksi kepada calon pelamar. Adapun tahapan *prosedure rekrutment* karyawan di PT Wahana Indo Trada meliputi : pengajuan lamaran kerja, pengecekan berkas, Tes Psikotest, Interview, Penerimaan Kerja, *Interview*.

4.1.8.2 Jam Kerja Karyawan

PT Wahana Indo Trada memiliki karyawan yang berjumlah 15 orang untuk *service* dan 1 orang di *bagian spareparts*. Dengan hari kerja dari senin sampai sabtu. Berikut adalah tabel jumlah karyawan dan jam kerja di PT Wahana Indo Trada:

1) Jam Kerja Karyawan

Di PT Wahana Indo Trada memiliki hari kerja dari senin sampai sabtu. dengan jam kerja untuk karyawan bagian bengkel *service* sudah dibuka pada pukul 08.00.

Tabel 4.1 Jam Kerja Divisi Service

Hari	Waktu
Senin s.d Jum'at	08.00 – 16.00
Sabtu	08.00 – 16.00

Sumber : PT Wahana Indo Trada

4.1.9 Kegiatan Perusahaan

PT Wahana Indo Trada senantiasa berupaya memberikan pelayanan yang terbaik bagi seluruh pelanggannya dalam membeli & memiliki kendaraan Nissan dan Datsun, memberikan Kemudahan dalam mencari informasi tentang PT Wahana Indo Trada melalui website dan call center yang dapat diakses kapanpun dan dimanapun. Kemudahan dan kenyamanan transaksi. Dengan segala system yang memberikan kemudahan dalam mendapatkan kendaraan sesuai kesepakatan, tepat waktu, dan melampaui harapan pelanggan. Kemudahan mendapatkan jasa layanan after sales service terbaik selama kepemilikan kendaraan, dengan berbagai project penunjang yang inofatif seperti:

1. *Trade In Car* adalah kemudahan membeli ataupun tukar tambah dengan mobil
2. *Indomobil Nissan Datsun Home Service* adalah kemudahan *service* secara *fleksibel* yang untuk menghargai kualitas waktu pelanggan.
3. *Express Maintenance* yaitu kehandalan serta kecepatan perawatan kendaraan dan *service* berkala kurang dari 1 jam.
4. *Booking Service* adalah kemudahan pemesanan untuk memastikan pengerjaan baru menghargai kualitas waktu pelanggan, perawatan kendaraan yang berkualitas.
5. *Express Body & Paint* adalah kehandalan perbaikan body kendaraan 3 panel dalam waktu 8 jam.
6. *Maintenance Reminder System* adalah layanan/jasa pengingat bagi pelanggan dalam melakukan pengecekan, perawatan, serta *service* berkala untuk memastikan kualitas kendaraan Nissan dan Datsun tetap prima.

4.1.10 Aspek *Service*

PT Wahana Indo Trada adalah perusahaan yang bergerak dibidang otomotif telah mendapatkan pengakuan resmi dari pemerintah Indonesia sebagai agen resmi dalam menjual kendaraan bermotor merek Nissan Datsun. Selain itu PT Wahana Indo Trada memberikan jasa perawatan dan perbaikan kendaraan merek Nissan Datsun. Pada layanan *service*, Nissan juga memiliki beberapa layanan yang dapat dinikmati, yaitu :

1) *Service booking*

Layanan *service booking* merupakan layanan yang diberikan oleh dealer Nissan agar konsumen tidak perlu mengantri lama untuk menunggu *service*. Untuk melakukan *service booking* maksimal 1 hari sebelum kedatangan.

2) Layanan ERA24

Layanan ERA24 merupakan layanan yang diberikan oleh dealer Nissan berupa layanan darurat untuk kendaraan yang mengalami masalah di jalan berupa ban bocor, baterai /accu lemah, kehabisan bensin. Untuk dapat menggunakan layanan ini konsumen harus mempunyai kartu ERA24. Kartu ERA24 bisa didapatkan konsumen di dealer resmi Nissan. Layanan ini tersedia di dealer resmi Nissan yang terdapat di 8 kota besar.

3) *Body Repair*

Dealer Nissan memiliki layanan untuk perbaikan body kendaraan dan pengecatan yang dikenal dengan *body repair*. yang sudah terdapat di beberapa dealer Nissan, salah satunya di dealer Nissan pulogadung.

4) *Genuine Parts*

Dealer Nissan menyediakan berbagai macam *sparepart* baru dan original disetiap dealer resmi Nissan. Sparepart yang disediakan Nissan memiliki kualitas yang baik.

5) *Mobile Service*

Layanan *mobile service* merupakan layanan yang diberikan oleh dealer Nissan untuk perawatan berkala yang dapat dilakukan ditempat konsumen sebagai solusi alternative untuk konsumen yang tidak sempat datang ke bengkel resmi dikenal dengan *Visiting Service*. Layanan ini di khususkan untuk perawatan berkala tanpa keluhan. Untuk melakukan booking layanan ini bisa dihubungi melalui NICOLE 14023.

6) *Customer Care*

Dealer Nissan memiliki *customer care* yang dapat digunakan oleh konsumen untuk memberikan pertanyaan, saran ataupun keluhan. Nissan juga memiliki layanan *costumer care* yang dapat diakses 24 jam yan dikenal dengan NICOLE 24H (*Nissan Care Online Assistance*).

7) *My Nissan Car*

Aplikasi yang di buat oleh Indomobil *Group* dan dapat diakses melalui *smart phone*. Aplikasi ini dibuat untuk memberikan berbagai informasi tentang indomobil Nissan. Dengan aplikasi ini dapat mempermudah akses konsumen mendapatkan layanan dari dealer Nissan dengan berbagai fitur seperti service booking, order sparepart, dan lain-lain.

Pada Bagian servis PT Wahana Indo Trada memiliki target keuntungan sebesar 35% pada tahun 2018. Berikut adalah daftar jumlah Nissan Livina dan seluruh mobil yang melakukan *service* di PT Wahana Indo Trada selama tahun 3 tahun terakhir :

Tabel 4.2 Persentase service mobil Nissan Livina

No	Keterangan	Tahun		
		2016	2017	2018
1	Nissan Livina	2530	3175	4015
2	Total Mobil <i>service</i>	8350	9786	10800

Sumber: PT Wahana Indo Trada

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa jumlah Nissan Livina yang melakukan service pada tahun 2016 sebanyak 2530 unit ,2017 sebanyak 3175 unit, 2018 sebanyak 4015 unit. Pada penelitian ini penulis hanya akan membahas mengenai service berkala *external* pada mobil Nissan Livina.

Tabel 4.3 Harga service berkala *external* Nissan Livina

Servis Berkala <i>External</i> (Rp)		
Jasa Servis		457.500
Oli Filter	50.000	
Air Filter	130.500	
AC Filter	130.000	
Engine Oil	300.000	
Brake Fluid	145.000	
Jumlah		755.500
Total SBE		1.213.000

Sumber: PT Wahana Indo Trada

4.1.11 Harga Pokok Penjualan

Adapun biaya pembelian spare part yang dikeluarkan oleh perusahaan selama 3 tahun terakhir sebagai berikut :

Tabel 4.4 Harga Pokok Penjualan

No	Keterangan	Tahun		
		2016	2017	2018
1	Persediaan Awal	Rp 75.700.000	Rp 65.200.000	Rp 61.300.000
2	Pembelian	Rp 3.755.200.000	Rp 4.435.000.000	Rp 4.523.500.000
3	Barang Siap Dijual (1+2)	Rp 3.830.900.000	Rp 4.500.200.000	Rp 4.584.800.000
4	Persediaan Akhir	Rp 69.300.000	Rp 61.500.000	Rp 59.375.000
5	Harga Pokok Penjualan (3-4)	Rp 3.781.600.000	Rp 4.438.700.000	Rp 4.525.425.000

Sumber: PT Wahana Indo Trada

4.1.12 Menghitung Waktu Standar

Untuk mengetahui waktu service sebenarnya maka perlu dihitung waktu standar.

Tabel 4.5 Pengamatan waktu service

No	Elemen Kerja	Pengamatan (Menit)					Jumlah
		1	2	3	4	5	
1	Pemeriksaan Interior	15	16	16	15	15	77
2	Pemeriksaan Exterior	13	12	12	10	10	57
3	Pemeriksaan Ruang Mesin	30	29	29	28	30	146
4	Periksa suspension dan roda (depan & belakang)	30	32	33	32	33	160
5	Pemeriksaan Bagian bawah Kendaraan	40	42	43	42	40	207
6	Pemeriksaan Akhir	35	36	37	35	37	180
7	Cuci Mobil	35	36	35	35	36	177
	Total	198	203	205	197	201	1004

$$\text{Waktu service Rata-Rata} = \frac{1004}{5} = 201 \text{ menit (3,35 jam)}$$

- Waktu Pengamatan Rata-Rata

$$\text{Waktu pengamatan Rata - Rata} = \frac{\text{Jumlah Waktu tercatat untuk melakukan setiap unsur}}{\text{Jumlah pengamatan}}$$

Tabel 4.6 Waktu pengamatan rata-rata

No	Elemen Kerja	Jumlah waktu tiap elemen (Menit) (1)	Jumlah Pengamatan (2)	Waktu Pengamatan Rata-Rata (Menit) (3) = (1) : (2)
1	Pemeriksaan Interior	77	5	15,4
2	Pemeriksaan Exterior	57	5	11,4
3	Pemeriksaan Ruang Mesin	146	5	29,2
4	Pemeriksaan suspension dan roda (depan & belakang)	160	5	32
5	Pemeriksaan Bagian bawah Kendaraan	207	5	41,4
6	Pemeriksaan Akhir	180	5	36
7	Cuci Mobil	177	5	35,4

- Waktu Normal

$Waktu\ Normal = Waktu\ pengamatan\ Rata-Rata \times Tingkat\ Kinerja$

Tabel 4.7 Waktu Normal

No	Elemen Kerja	Waktu pengamatan Rata-Rata (Menit) (1)	Tingkat Kinerja (2)	Waktu Normal (Menit)
1	Pemeriksaan Interior	15,4	0,31	4,77
2	Pemeriksaan Exterior	11,4	0,25	2,85
3	Pemeriksaan Ruang Mesin	29,2	0,22	6,42
4	Periksa suspension dan roda (dpn & blng)	32	0,25	8
5	Pemeriksaan Bagian bawah Kendaraan	41,4	0,28	11,59
6	Pemeriksaan Akhir	36	0,31	11,16
7	Cuci Mobil	35,4	0,33	11,68
Total Waktu Normal				56,47

- Waktu Standar

$$Waktu\ Standar = \frac{Waktu\ normal\ total}{1 - Faktor\ Kelonggaran}$$

❖ Faktor Kelonggaran:

Faktor Kelonggaran	Persentase (%)
Kelonggaran Waktu Pribadi	5%
Kelonggaran Hambata-Hambatan	7%
Total Kelonggaran	12%

$$\begin{aligned} Waktu\ Standar &= \frac{56,47}{1-0,12} \\ &= \frac{56,47}{0,88} \\ &= 64,17\ Menit \end{aligned}$$

4.1.13 Biaya Tenaga Kerja Langsung

Adapun biaya tenaga kerja langsung adalah sebagai berikut:

Tabel 4.8 Biaya Tenaga Kerja Langsung

No	Bagian	Jumlah Tenaga Kerja	Gaji	Jumlah	Bulan	Total
1	Teknisi	15	Rp 7.500.000	Rp112.500.000	12	Rp1.350.000.000

Sumber: PT Wahana Indo Trada

4.1.14 Biaya Tidak Langsung

Adapun biaya tidak langsung yang dikeluarkan oleh PT Wahana Indo Trada adalah sebagai berikut:

Tabel 4.9 Biaya Tidak Langsung

No	Keterangan	Tahun		
		2016	2017	2018
1	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung bengkel	2.150.000.000	2.150.000.000	2.150.000.000
2	Biaya listrik	95.300.000	97.200.000	98.000.000
3	Biaya internet	12.000.000	12.000.000	12.000.000
4	Biaya Air	21.100.000	21.450.000	22.600.000
5	Biaya Dep Bangunan Bengkel	510.000.000	510.000.000	510.000.000
6	Biaya Dep Mesin Bengkel	177.000.000	177.000.000	177.000.000
7	Biaya Dep Peralatan Bengkel	65.287.500	65.287.500	65.287.500
8	Biaya Dep Inventaris Bengkel	32.937.500	32.937.500	32.937.500
9	Biaya Pemeliharaan Mesin Bengkel	7.150.000	7.300.000	7.550.000
10	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung sparepart	60.000.000	60.000.000	60.000.000
11	Biaya Depresiasi Bangunan sparepart	15.000.000	15.000.000	15.000.000
12	Biaya Depresiasi Peralatan Sparepart	73.125	73.125	73.125
13	Biaya Dep Inventaris sparepart	27.812.500	27.812.500	27.812.500
	Jumlah	3.173.660.625	3.176.060.625	3.178.260.625

Sumber: PT Wahana Indo Trada

4.1.15 Aktiva Tetap

Pada tabel 4.10 dibawah ini disajikan aktiva tetap:

a) Aktiva Tetap Bengkel

Tabel 4.10 Aktiva Tetap Bengkel

No	Keterangan	Aktiva Bengkel		
		Unit	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Tanah			8.200.000.000
2	Bangunan			5.100.000.000
3	Mesin-Mesin:			
	Mesin Pengangkat Mobil	10	50.000.000	500.000.000
	Mesin Cuci Mobil	2	70.000.000	140.000.000
	Mesin Balancing	4	17.000.000	68.000.000
	Total Mesin			708.000.000
4	Peralatan Bengkel:			
	Dongkrak	5	5.000.000	25.000.000
	Alat Compressor	8	1.500.000	12.000.000
	Alat Buka Ban	3	17.000.000	51.000.000
	Alat Bantu Pasang Ban	11	3.000.000	33.000.000
	Alat Pompa Ban	8	250.000	2.000.000
	Alat Press Selang Ac Mobil	2	1.800.000	3.600.000
	Perkakas Bengkel	20	6.700.000	134.000.000
	Gunting	5	20.000	100.000
	Cutter	5	10.000	50.000
	Kertas	5	45.000	225.000
	Bulpoint	10	17.500	175.000
	Total Peralatan			261.150.000
5	Inventaris:			
	Ac	5	5.450.000	27.250.000
	Komputer	11	4.500.000	49.500.000
	Meja	15	1.500.000	22.500.000
	Kursi	20	1.000.000	20.000.000
	Printer	5	1.700.000	8.500.000
	Scanner	2	950.000	1.900.000
	Telepon	7	300.000	2.100.000
	Total Inventaris			131.750.000
	Total Aktiva Bengkel			14.400.900.000

Sumber: PT Wahana Indo Trada

b) Aktiva Tetap *Sparepart*

Tabel 4.11 Aktiva Tetap *Sparepart*

No	Keterangan	Aktiva Spare Part		
		Unit	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Tanah			1.700.000.000
2	Bangunan			150.000.000
3	Peralatan			
	Gunting	2	20.000	40.000
	Cutter	3	10.000	30.000
	Kertas	3	45.000	135.000
	Bulpoint	5	17.500	87.500
	Total Peralatan			292.500
4	Inventaris			
	Ac	3	5.450.000	16.350.000
	Rak	10	7.500.000	75.000.000
	Komputer	2	4.500.000	9.000.000
	Meja	2	1.500.000	3.000.000
	Kursi	2	1.000.000	2.000.000
	Printer	2	1.700.000	3.400.000
	Scanner	2	950.000	1.900.000
	Telepon	2	300.000	600.000
	Total Inventaris			111.250.000
	Jumlah Aktiva <i>Sparepart</i>			1.961.542.500

Sumber: PT Wahana Indo Trada

4.1.16 Penyusutan Aktiva

Aktiva Tetap seperti peralatan, mesin, gedung, dan sebagainya akan mengalami penyusutan dikarenakan menurunnya nilai jual kembali akibat pemakaian selama proses produksi. Adapun datanya sebagai berikut:

a) Penyusutan Aktiva Bagian Bengkel

Berikut ini adalah Tabel penyusutan aktiva tetap bengkel.

Tabel 4.12 Penyusutan Aktiva Bagian Bengkel

No	Akun	Keterangan	Penyusutan Bengkel		
			2016	2017	2018
1	Bangunan	Harga Perolehan	5.100.000.000	5.100.000.000	5.100.000.000
		Depresiasi	510.000.000	510.000.000	510.000.000
		Nilai Buku	4.590.000.000	4.080.000.000	3.570.000.000
2	Mesin	Harga Perolehan	708.000.000	708.000.000	708.000.000
		Depresiasi	177.000.000	177.000.000	177.000.000
		Nilai Buku	531.000.000	354.000.000	177.000.000
3	Peralatan	Harga Perolehan	261.150.000	261.150.000	261.150.000
		Depresiasi	65.287.500	65.287.500	65.287.500
		Nilai Buku	195.862.500	130.575.000	65.287.500
4	Inventaris Bengkel	Harga Perolehan	131.750.000	131.750.000	131.750.000
		Depresiasi	32.937.500	32.937.500	32.937.500
		Nilai Buku	98.812.500	65.875.000	32.937.500

Sumber: PT Wahana Indo Trada

b) Penyusutan Aktiva Bagian *Sparepart*

Berikut ini akan disajikan penyusutan aktiva *sparepart*:

Tabel 4.13 Penyusutan Aktiva Bagian *Sparepart*

No	Akun	Keterangan	Penyusutan Bengkel		
			2016	2017	2018
1	Bangunan	Harga Perolehan	150.000.000	150.000.000	150.000.000
		Depresiasi	15.000.000	15.000.000	15.000.000
2	Peralatan	Nilai Buku	135.000.000	120.000.000	105.000.000
		Harga Perolehan	292.500	292.500	292.500
		Depresiasi	73.125	73.125	73.125
		Nilai Buku	219.375	146.250	73.125
3	Inventaris	Harga Perolehan	111.250.000	111.250.000	111.250.000
		Depresiasi	27.812.500	27.812.500	27.812.500
		Nilai Buku	83.437.500	55.625.000	27.812.500

Sumber: PT Wahana Indo Trada

4.1.17 Laporan Laba/Rugi

Laporan laba rugi adalah laporan suatu perusahaan yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban perusahaan sehingga menghasilkan suatu laba (atau rugi) bersih. Menurut Kasmir (2018:29), laporan laba rugi merupakan laporan keuangan yang menggambarkan hasil usaha perusahaan dalam suatu periode tertentu. Dalam laporan laba rugi tergambar jumlah pendapatan dan sumber-sumber pendapatan yang diperoleh. Kemudian juga tergambar jumlah biaya dan jenis biaya yang dikeluarkan selama periode tertentu. Dari jumlah pendapatan & keuntungan dengan beban dan kerugian.

Adapun laporan laba/rugi perusahaan selama 3 tahun terakhir adalah sebagai berikut:

Tabel 4.14 Laporan Laba/Rugi

No	Keterangan	Tahun		
		2016	2017	2018
1	Pendapatan:			
	Jasa Servis	11.535.042.950	11.321.527.500	11.570.310.200
	Spare Part	5.200.325.250	5.750.100.000	5.970.210.450
2	Total Pendapatan	16.735.368.200	17.071.627.500	17.540.520.650
3	Harga pokok penjualan	3.781.600.000	4.438.700.000	4.525.425.000
4	Laba Kotor Perusahaan (2-3)	12.953.768.200	12.632.927.500	13.015.095.650
5	Biaya lain-lain:			
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung bengkel	2.150.000.000	2.150.000.000	2.150.000.000
	Biaya listrik	95.300.000	97.200.000	98.000.000
	Biaya internet	12.000.000	12.000.000	12.000.000
	Biaya Air	21.100.000	21.450.000	22.600.000
	Biaya Dep Bangunan Bengkel	510.000.000	510.000.000	510.000.000
	Biaya Dep Mesin Bengkel	177.000.000	177.000.000	177.000.000
	Biaya Dep Peralatan Bengkel	65.287.500	65.287.500	65.287.500
	Biaya Dep Inventaris Bengkel	32.937.500	32.937.500	32.937.500
	Biaya Pemeliharaan Mesin Bengkel	7.150.000	7.300.000	7.550.000
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung sparepart	60.000.000	60.000.000	60.000.000
	Biaya Depresiasi Bangunan sparepart	15.000.000	15.000.000	15.000.000
	Biaya Depresiasi Peralatan Sparepart	73.125	73.125	73.125
	Biaya Inventaris sparepart	27.812.500	27.812.500	27.812.500
	Biaya Tenaga Kerja Langsung	1.350.000.000	1.350.000.000	1.350.000.000
6	Total Biaya	4.523.660.625	4.526.060.625	4.528.260.625
7	Laba Sebelum Pajak (4-6)	8.430.107.575	8.106.866.875	8.486.835.025
8	Pajak (25%)	2107526894	2026716719	2121708756
9	Laba Bersih (7-8)	6.322.580.681	6.080.150.156	6.365.126.269

Sumber: PT Wahana Indo Trada

4.2 Pengolahan Data

Pada bagian ini akan dilakukan perhitungan harga jasa *service* dan *sparepart* dengan menggunakan metode *Time And Material Pricing*. Sebelum menghitung menggunakan metode *Time And Material Pricing*, berikut ini data harga beli *sparepart* perusahaan sebagai berikut:

- a. Harga beli *Sparepart* dan biaya *Service* di PT Wahana Indo Trada
- b. Tabel 4.15 Harga beli *Sparepart* dan biaya *Service* di PT Wahana Indo Trada

Tabel 4.15 Harga beli *sparepart*

Servis Berkala External	
Oli Filter	45.000
Air Filter	113.200
AC Filter	118.200
Engine Oil	272.730
Brake Fluid	131.820
Jumlah	680.950

Sumber: PT Wahana Indo Trada

- c. Persentase *service* Nissan Livina

Berikut ini akan disajikan persentase *service* mobil Nissa Livina

Tabel 4.16 Persentase *service* Nissan Livina

No	Keterangan	Tahun		
		2016	2017	2018
1	Nissan Livina	2530	3175	4015
2	Total Mobil <i>service</i>	8350	9786	10800
3	Presentase Mobil Nissan Livina	30%	32%	37%

Sumber: PT Wahana Indo Trada

4.2.1 Menghitung Harga *Service* dengan Metode *Time And Material Pricing*

Perhitungan harga *service* dengan Metode *Time And Material Pricing* akan menggunakan data yang ada di PT Wahana Indo Trada. Berdasarkan kebutuhan penelitian maka yang akan disajikan adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk bagian bengkel dan bagian spare part. Tabel aktiva tetap yang dikeluarkan untuk bagian bengkel dan bagian spare part disajikan pada tabel 4.16. Pada penelitian ini penulis akan menggunakan data pada tahun 2018 saja, untuk menentukan harga jual *service* dan *sparepart* di tahun 2019.

Dari data tabel aktiva yang disajikan dibawah ini, PT Wahana Indo Trada memiliki target kembalinya keuntungan sebesar 35% dari total aktiva yang ditanamkan.

Tabel 4.17 Aktiva Bengkel

No	Keterangan	Aktiva Bengkel		
		Unit	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Tanah			8.200.000.000
2	Bangunan			5.100.000.000
3	Mesin-Mesin:			
	Mesin Pengangkat Mobil	10	50.000.000	500.000.000
	Mesin Cuci Mobil	2	70.000.000	140.000.000
	Mesin Balancing	4	17.000.000	68.000.000
	Total Mesin			708.000.000
4	Peralatan Bengkel:			
	Dongkrak	5	5.000.000	25.000.000
	Alat Compressor	8	1.500.000	12.000.000
	Alat Buka Ban	3	17.000.000	51.000.000
	Alat Bantu Pasang Ban	11	3.000.000	33.000.000
	Alat Pompa Ban	8	250.000	2.000.000

	Alat Press Selang Ac Mobil	2	1.800.000	3.600.000
	Perkakas Bengkel	20	6.700.000	134.000.000
	Gunting	5	20.000	100.000
	Cutter	5	10.000	50.000
	Kertas	5	45.000	225.000
	Bulpoint	10	17.500	175.000
	Total Peralatan			261.150.000
5	Inventaris Bengkel:			
	Ac	5	5.450.000	27.250.000
	Komputer	11	4.500.000	49.500.000
	Meja	15	1.500.000	22.500.000
	Kursi	20	1.000.000	20.000.000
	Printer	5	1.700.000	8.500.000
	Scanner	2	950.000	1.900.000
	Telepon	7	300.000	2.100.000
	Total Inventaris			131.750.000
	Total Aktiva Bengkel			14.400.900.000

Sumber: PT Wahana Indo Trada

Pada tabel 4.17 diatas dapat diketahui bahwa perusahaan menanamkan investasi aktiva di bagian bengkel sebesar Rp 14.400.900.000. aktiva yang dimiliki perusahaan berupa tanah, bangunan, mesin, peralatan, dan inventaris bengkel.

Tabel 4.18 Aktiva Sparepart

No	Keterangan	Aktiva Spare Part		
		Unit	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Tanah			1.700.000.000
2	Bangunan			150.000.000
3	Peralatan			
	Gunting	2	20.000	40.000
	Cutter	3	10.000	30.000
	Kertas	3	45.000	135.000
	Bulpoint	5	17.500	87.500
	Total Peralatan			292.500

4	Inventaris			
	Ac	3	5.450.000	16.350.000
	Rak	10	7.500.000	75.000.000
	Komputer	2	4.500.000	9.000.000
	Meja	2	1.500.000	3.000.000
	Kursi	2	1.000.000	2.000.000
	Printer	2	1.700.000	3.400.000
	Scanner	2	950.000	1.900.000
	Telepon	2	300.000	600.000
	Total Inventaris			111.250.000
	Jumlah Aktiva Sparepart			1.961.542.500

Sumber: PT Wahana Indo Trada

Pada tabel 4.18 diatas dapat diketahui bahwa perusahaan menanamkan investasi aktiva di bagian sparepart sebesar Rp1.961.542.500. aktiva yang dimiliki perusahaan berupa tanah, bangunan, peralatan, dan inventaris *sparepart*.

a. Laba yang diharapkan

Untuk mengetahui laba yang diharapkan adalah dengan mengalikan total aktiva yang ditanamkan perusahaan dengan target kembalinya keuntungan dari total aktiva yang ditanamkan. Yang kembalinya keuntungan yang diharapkan oleh perusahaan adalah sebesar 35%.

Tabel 4.19 Laba yang diharapkan perusahaan

No	Keterangan	Tahun
		2018
1	Laba Yang Diharapkan Bengkel	Rp 5.040.315.000
2	Laba Yang Diharapkan Bg.Spare Part	Rp 686.539.875

Sumber: Data diolah

- Laba yang di harapkan bengkel = $Rp\ 14.400.900.000 \times 35\%$
= Rp 5.040.315.000
- Laba yang di harapkan sparepart = $Rp\ 1.961.542.500 \times 35\%$
= Rp 686.539.875

Laporan diatas merupakan laporan pendapatan, pengeluaran dan target keuntungan PT Wahana Indo Trada secara keseluruhan, sedangkan penulis ingin berfokus pada mobil Nissan Livina. Oleh karena itu, seluruh laporan pendapatan dan pengeluaran akan dikalikan dengan presentase *service* Nissan Livina agar dapat diketahui laporan pendapatan dan pengeluaran khusus mobil Nissan Livina saja. Penulis ingin menentukan harga jual jasa *service* dan sparepart untuk tahun 2019. Maka data pendapatan, pengeluaran yang akan penulis gunakan adala data pada tahun 2018. Berikut adalah presentase *service* mobil Nissan Livina pada tahun 2018:

Tabel 4.20 persentase *service* Nissan Livina

No	Keterangan	Tahun
		2018
1	Nissan Livina	4015
2	Total Mobil <i>service</i>	10800
3	Presentase Mobil Nissan Livina	37%

Sumber: Data diolah

Berikut ini Taksiran keuntunga yang di dapat pada bagian bengkel dan bagian *Sparepart* untuk servis mobil Nissan Livina pada tahun 2018 pada PT Wahana Indo Trada:

Tabel 4.21 Laba yang diharapkan dari Nissan Livina

Keterangan	Tahun
	2018
Bengkel	Rp 1.864.916.550
<i>SparePart</i>	Rp 254.019.754

Sumber: Data diolah

Keterangan:

- Laba yang diharapkan dari *service/sparepart* = laba yang di harapkan perusahaan x persentase mobil Nissan Livina Tahun 2018

b. Laporan Pendapatan dan Pengeluaran

Berikut ini taksiran laporan pendapatan dan pengeluaran PT Wahana Indo Trada untuk mobil Nissan Livina pada tahun 2018 yang akan disajikan dalam tabel 4.22 berikut ini :

Tabel 4.22 Laporan Pendapatan dan Pengeluaran

No	Keterangan	2018
1	Pendapatan:	
	Jasa Servis	4.281.014.774
	Spare Part	2.208.977.867
2	Total Pendapatan	6.489.992.641
3	Persediaan Awal	22.681.000
4	Pembelian	1.673.695.000
5	Barang Siap Dijual (3+4)	1.696.376.000
6	Persediaan Akhir	21.968.750
7	Harga Pokok Penjualan (5-6)	1.674.407.250
	Laba Kotor Perusahaan (2-7)	4.815.585.391
	Biaya lain-lain:	
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung bengkel	795.500.000
	Biaya listrik	36.260.000
	Biaya internet	4.440.000
	Biaya Air	8.362.000
	Biaya Dep Bangunan Bengkel	188.700.000
	Biaya Dep Mesin Bengkel	65.490.000
	Biaya Dep Peralatan Bengkel	24.156.375
	Biaya Dep Inventaris Bengkel	12.186.875
	Biaya Pemeliharaan Mesin Bengkel	2.793.500
	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung sparepart	22.200.000
	Biaya Depresiasi Bangunan sparepart	5.550.000
	Biaya Depresiasi Peralatan Sparepart	27.056
	Biaya Dep Inventaris sparepart	10.290.625
	Biaya Tenaga Kerja Langsung	499.500.000
8	Total Biaya	1.675.456.431
9	Laba Sebelum Pajak (7-8)	3.140.128.959
10	Pajak (25%)	785032239,8
11	Laba Bersih (9-10)	2.355.096.720

Sumber: Data diolah

4.2.2 Menghitung Biaya Tenaga Kerja Langsung

Menurut anggaran, perusahaan direncanakan beroperasi pada kapasitas normal 300 hari @ 8 jam kerja per hari dengan tenaga kerja langsung sebanyak 15 orang. Sehingga jam tenaga kerja langsung (JKL) adalah sebesar 36.000 jam. Berikut adalah perhitungan biaya tenaga kerja langsung per jam :

Tabel 4.23 BTKL per jam

No	Bagian	Jumlah BTKL setahun	Jam tenaga kerja langsung	BTKL per jam
1	Teknisi (15 orang)	Rp1.350.000.000	36.000 jam	Rp 37.500

Sumber: Data diolah

Keterangan:

- Rumus untuk menghitung BTKL per jam adalah sebagai berikut:

(Jumlah BTKL : Jam Kerja Langsung)

- Rumus untuk menghitung Jam Tenaga Kerja Langsung (JTKL):

(15 orang × 300 hari kerja × 8 jam kerja per hari)

4.2.3 Menghitung Persentase Markup Bengkel dan *Sparepart* Tahun 2018

Adapun komponen biaya yang dibutuhkan untuk mencari presentase *Mark up* bagian bengkel adalah dengan menghitung presentase *Mark up* biaya tenaga kerja langsung dan untuk *sparepart* adalah menghitung presentase *Mark Mark up sparepart* yang dibeli.

a. Persentase *Markup* Bengkel

Tabel 4.24 Persentase *Markup* Bengkel Tahun 2018

No	Keterangan	Tahun
		2018
1	Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung bengkel	795.500.000
2	Biaya listrik	36.260.000
3	Biaya internet	4.440.000
4	Biaya Air	8.362.000
5	Biaya Dep Bangunan Bengkel	188.700.000
6	Biaya Dep Mesin Bengkel	65.490.000
7	Biaya Dep Peralatan Bengkel	24.156.375
8	Biaya Dep Inventaris Bengkel	12.186.875
9	Biaya Pemeliharaan Mesin Bengkel	2.793.500
10	Total Biaya	1.137.888.750
11	Laba yang diharapkan	1.864.916.550
12	Jumlah (10+11)	3.002.805.300
13	Biaya Tenaga Kerja Langsung	1.350.000.000
14	Persentase <i>Markup</i> $(12 : 13) \times 100\%$	222,43%

Sumber: Data diolah

b. Persentase Markup *Sparepart*

Berikut ini tabel persentase *markup sparepart*:

Tabel 4.25 Persentase Markup *sparepart*

No	Keterangan	Tahun
		2018
1	Biaya Tidak Langsung:	
	Biaya TKTL <i>sparepart</i>	22.200.000
	Biaya Depresiasi Bangunan <i>sparepart</i>	5.550.000
	Biaya Depresiasi Peralatan <i>Sparepart</i>	27.056
	Biaya Depresiasi Inventaris <i>sparepart</i>	10.290.625
2	Total	38.067.681
3	Laba yang diharapkan	254.019.754
4	Jumlah (2+3)	292.087.435
5	Pembelian	1.673.695.000
6	Persentase Markup $(4 : 5) \times 100\%$	17,45%

Sumber: Data diolah

4.3 Menghitung harga jual jasa service dan *sparepart* dengan metode *time and material pricing*

a. Tarif *Service*

Setelah melakukan perhitungan *Markup service* diketahui bahwa *Markup* nya adalah sebesar 222,43%

Tabel 4.26 Tarif *Service* dengan metode *time and material pricing*

Keterangan	Lama Pengerjaan (1)	BTKL Per Jam (2)	Biaya (3) = (1) × (2)	Markup (4)	Biaya setelah Markup (5) = (3) × (4)	Jumlah (6) = (3) + (5)
Jasa SBE	3,35 jam	Rp 37.500	Rp 125.625	222,43%	Rp 279.430	Rp 405.055

Sumber: Data diolah

Dari table 4.26 diatas dapat diketahui bahwa tarif service dengan metode *time and material pricing* adalah sebesar Rp 405.055.

b. Harga Sparepart

Adapun *Markup* untuk *Sparepart* adalah sebesar 17,45%.

Tabel 4.27 Harga Jual *Sparepart*

Keterangan	Rincian <i>Sparepart</i>	Harga (Rp) (1)	<i>Markup</i> (2)	Biaya setelah <i>Markup</i> (3) = (1) × (2)	Jumlah (4) = (1) + (3)
<i>Sparepart</i> SBE	Oli Filter	45.000	17,45%	7.853	52.853
	Air Filter	113.200	17,45%	19.753	132.953
	AC Filter	118.200	17,45%	20.626	138.826
	Engine Oil	272.730	17,45%	47.591	320.321
	Brake Fluid	131.820	17,45%	23.003	154.823
Total Harga <i>Sparepart</i>					799.776

Sumber: Data diolah

Dari table 4.27 dapat diketahui bahwa total harga sparepart adalah Rp 799.776. setelah mengetahui tarif service dan harga *sparepart* dengan metode *time and material pricing*, Selanjutnya adalah membandingkan harga yang ditetapkan oleh perusahaan dengan harga yang didapat melalui perhitungan dengan menggunakan pendekatan harga jual waktu dan bahan yang akan dibahas pada bab V.

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bagian ini akan dilakukan analisis atau pembahasan tentang perbedaan harga jual *service* dan *sparepart* antara perhitungan perusahaan dengan perhitungan *time and material pricing* seperti yang sudah dihitung sebelumnya pada Bab IV.

5.1 Perbandingan Harga jual Jasa Service antara Metode *Time and Material Pricing* dengan perusahaan.

Tabel 5.1 Perbedaan Harga *service* dari Perusahaan Dengan Perhitungan *time and material pricing*

Jenis Jasa	Menurut Perusahaan (Rp)	<i>Time and Material pricing</i> (Rp)	SelisiH Harga Service Rp
Service Berkala External	457.500	405.055	52.445

Sumber: Data diolah

Pada tabel 5.1 diatas dapat dilihat bahwa terdapat selisih antara hasil perhitungan perusahaan dengan yang seharusnya atau dengan perhitungan *time and material pricing*. hasil perhitungan harga service menurut perhitungan perusahaan sebesar Rp 457.500 sedangkan dengan perhitungan *time and material pricing* sebesar Rp 405.055, jadi terjadi selisih Rp 52.445 antara perhitungan perusahaan dengan perhitungan *time and material pricing*. Harga jasa service dengan metode *time and material pricing* lebih kecil jika dibandingkan perusahaan. Perbedaan harga jual jasa *service* yang dihasilkan antara metode perhitungan harga jual dari perusahaan dengan metode *time and material pricing* disebabkan karena perusahaan dalam menghitung penetapan harga jual jasa *service* tidak

mengikutsertakan biaya-biaya, seperti biaya tenaga kerja langsung dan tidak langsung. akibatnya penetapan harga jual kurang akurat, sehingga tingkat keuntungan yang diinginkan perusahaan tidak tercapai sesuai diinginkan perusahaan.

5.2 Perbandingan Harga jual *Sparepart* antara Metode *Time and Material Pricing* dengan perusahaan.

Tabel 5.2 Perbedaan Harga *Sparepart* Perusahaan Dengan Perhitungan *time and material pricing*

<i>Sparepart</i>	Menurut Perusahaan (Rp)	<i>Time and Material pricing</i> (Rp)	Selisih Harga <i>Sparepart</i>
			Rp
<i>Oli Filter</i>	50.000	52.853	2.853
<i>Air Filter</i>	130.500	132.953	2.453
<i>AC Filter</i>	130.000	138.826	8.826
<i>Engine Oil</i>	300.000	320.321	20.321
<i>Brake Fluid</i>	145.000	154.823	9.823

Sumber: Data diolah

Pada tabel 5.2 diatas dapat dilihat bahwa harga jual *sparepart* dengan perhitungan *time and material pricing* lebih besar dibandingkan harga jual menurut perusahaan. Untuk harga jual oli *Filter* adalah sebesar Rp 50.000 menurut perusahaan sedangkan menurut perhitungan *time and material pricing* adalah sebesar Rp 52.853. terjadi perbedaan harga sebesar Rp 2.853. Untuk harga jual *Air Filter* adalah sebesar Rp 130.500 menurut perusahaan sedangkan menurut perhitungan *time and material pricing* adalah sebesar Rp 132.953. terjadi perbedaan

harga sebesar Rp 2.453. Untuk harga jual *AC Filter* adalah sebesar Rp 130.000 menurut perusahaan sedangkan menurut perhitungan *time and material pricing* adalah sebesar Rp 138.826. terjadi perbedaan harga sebesar Rp 8.826. Untuk harga jual *Engine Oil* adalah sebesar Rp 300.000 menurut perusahaan sedangkan menurut perhitungan *time and material pricing* adalah sebesar Rp 320.321. terjadi perbedaan harga sebesar Rp 20.321. Untuk harga jual *Brake Fluid* adalah sebesar Rp 145.000 menurut perusahaan sedangkan menurut perhitungan *time and material pricing* adalah sebesar Rp 154.823. terjadi perbedaan harga sebesar Rp 9.823. Dari hasil perhitungan pada tabel di atas dapat diketahui bahwa perhitungan harga jual *sparepart* dengan menggunakan metode *time and material pricing* lebih besar dibandingkan dengan harga jual dari perusahaan. Hal ini disebabkan karena Perhitungan harga jual *sparepart* dengan menggunakan metode *time and material pricing* ini dihitung melibatkan biaya-biaya yang terjadi pada bagian suku cadang. Perbedaan harga jual suku cadang yang dihasilkan antara metode perhitungan harga jual perusahaan dengan metode *time and material pricing* disebabkan karena perusahaan dalam menghitung penetapan harga jual suku cadang tidak mengikutsertakan biaya-biaya yang terkait, namun hanya membebaskan pada persentase keuntungan yang telah ditentukan perusahaan dikalikan dengan harga beli dari suku cadang tersebut.

5.3 Perbandingan Harga *Service Berkala External* Menurut Perusahaan dan Metode *Time And Material Pricing*

Tabel 5.3 Perbandingan Harga *Service Berkala External* Menurut Perusahaan dan Metode *Time And Material Pricing*

Menurut Perusahaan			
Jenis servis	Tarif Servis (Rp)	Tarif <i>Sparepart</i> (Rp)	Total (Rp)
SBE	457.500	755.500	1.213.000
Time And Material Pricing			
Jenis servis	Tarif Servis	Tarif <i>Sparepart</i>	Total
SBE	405.055	799.776	1.204.831
Selisih			8.169

Sumber: Data diolah

Pada tabel 5.3 diatas dapat diketahui bahwa harga *service berkala external* menurut perusahaan menggunakan metode *time and material pricing* hasilnya lebih kecil jika dibandingkan dengan harga menurut perusahaan. Menurut perusahaan harga *service berkala external* adalah sebesar Rp 1.213.000 dengan rincian harga: jasa *service* Rp 457.500 dan harga *sparepart* Rp 755.500. sedangkan menurut metode *time and material pricing* harga untuk *service berkala external* adalah sebesar Rp 1.204.831 dengan rincian harga: jasa *service* Rp 405.055 dan harga *sparepart* Rp 799.776. terjadi perbedaan harga menurut perusahaan dengan metode *time and material pricing* sebesar Rp 8.169. Hal ini disebabkan karena tarif servis dan *sparepart* yang ditentukan oleh perusahaan menggunakan penentuan harga jual tertentu yang ditetapkan dari pusat, sedangkan dalam penelitian ini menggunakan metode *time and material pricing* atau harga jual waktu dan bahan. Perbedaan tarif servis dan *sparepart* tersebut dikarenakan pada perhitungan menurut perusahaan tidak dihitung dengan mencari biaya per jam dan *markup* persentase keuntungan yang diinginkan perusahaan. sedangkan menurut metode *time and material pricing* dihitung berdasarkan biaya per jam, dan *markup* persentase keuntungan.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis pada Bab V dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan perhitungan *service* berkala *external* mobil Nissan Livina dengan menggunakan metode *time and material pricing* harga yang diperoleh lebih kecil dibandingkan menurut perusahaan. Pada perhitungan harga jual dan jasa *service* dengan *time and material pricing* memperhitungkan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, seperti biaya tidak langsung dan biaya tenaga kerja langsung.

Menurut Perusahaan			
Jenis servis	Tarif Servis (Rp)	Tarif <i>Sparepart</i> (Rp)	Total (Rp)
SBE	457.500	755.500	1.213.000
Time And Material Pricing			
Jenis servis	Tarif Servis	Tarif <i>Sparepart</i>	Total
SBE	405.055	799.776	1.204.831
Selisih			8.169

2. *Markup* untuk jasa *service* adalah sebesar 222,43% sedangkan untuk *Markup Sparepart* sebesar 17,45%
3. Pada perhitungan dengan menggunakan *time and material pricing* menggunakan biaya-biaya yang terkait dengan bengkel dan *sparepart* seperti biaya tenaga kerja langsung dan biaya tidak langsung.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di PT Wahana Indo Trada, maka penulis mengajukan saran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi PT Wahana Indo Trada, yang berkaitan dengan tarif servis dan *sparepart*. Saran tersebut adalah perusahaan menggunakan perhitungan tarif servis dan *sparepart* dengan metode harga jual waktu dan bahan dalam menetapkan tarif servisnya. Hal ini dikarenakan :

1. Tarif servis dengan metode harga jual waktu dan bahan lebih sesuai untuk diterapkan pada perusahaan seperti PT Wahana Indo Trada, dimana unsur biaya yang terkait meliputi biaya waktu kerja tenaga kerja langsung per jam dan bahan (*spare part*).
2. Metode waktu dan bahan dalam menetapkan besarnya *mark up* menggunakan pendekatan Return On Investment yaitu tingkat pengembalian yang ditanamkan oleh pihak perusahaan, dalam hal ini adalah PT Wahana Indo Trada. Sehingga pendapatan yang diterima dapat sebanding dengan investasi yang ditanamkan PT Wahana Indo Trada. Metode harga jual waktu dan bahan dalam teorinya terbagi dalam dua komponen waktu dan bahan. Kedua komponen ini ternyata dalam prakteknya sesuai dengan aktivitas bengkel.

Komponen waktu dibentuk dari biaya tenaga kerja langsung dalam hal ini adalah berapa lama mekanik melakukan pengecekan atau perbaikan pada mobil, yang kemudian ditambah dengan markup, sedangkan komponen bahan di bentuk oleh biaya suku cadang dan bahan yang digunakan seperti contoh oli, kampas rem, kemudian ditambah *markup*. Pembagian ini akan memudahkan pihak PT Wahana Indo Trada dalam mengendalikan biaya waktu dan biaya bahan serta suku cadang.

Daftar Pustaka

- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Ke-3. Cetakan Kesatu. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2015. *Akuntansi Biaya*. Edisi ke-5, Cetakan Ketigabelas. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Kotler dan Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jilid I. Edisi Ketigabelas. Jakarta: Erlangga.
- Bustami, Bastian dan Nurlela. 2013. *Akuntansi Biaya*. Edisi ke-4. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Swastha, Basu dan Irawan. 2003. *Manajemen Pemasaran Modern*. Edisi ke-2. Yogyakarta: Liberty
- Kasmir. 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Jusup, Al Haryono. 2005. *Dasar-Dasar Akuntansi*. Edisi ke-6. Jilid 2. Yogyakarta: STIE YKPN
- Heizer, Jay dan Barry Render. 2012. *Manajemen Operasi*. Edisi ke 9. Buku ke 1. Jakarta: Salemba Empat

MILIK PERPUSTAKAAN STMI
Membaca : Ibadah, Mengambil : Dosa