



**ANALISA PENENTUAN TARIF BERDASARKAN  
METODE WAKTU DAN BAHAN PADA BENGKEL  
MOBIL S'CAR AUTO SERVICE**

**SKRIPSI**

Dijukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains  
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh :

**SILVIA SUGYARTI**

**NPM 1415100101**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL DAN SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN  
2019**




**FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN**

**PENGESAHAN SKRIPSI**

NAMA : SILVIA SUGYARTI  
NPM : 1415100101  
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI  
JENJANG : S1 (STRATA SATU)  
JUDUL SKRIPSI : ANALISA PENENTUAN TARIF BERDASARKAN  
METODE WAKTU DAN BAHAN PADA BENGKEL  
MOBIL S'CAR AUTO SERVICE

MEDAN, 04 OKTOBER 2019

KETUA PROGRAM STUDI

  
(JUNAWAN, S.E., M.Si)

DEKAN

  
(Drs. SURYA NITAN, S.H., M.Hum)

PEMBIMBING I

  
(HERIYATY CHRISNA, S.E., M.Si)

PEMBIMBING II

  
(HERNAWATY, S.E., M.M)



**FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN**

SKRIPSI DITERIMA DAN DISETUJUI OLEH  
PANTIA UJIAN SARJANA LENGKAP FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI MEDAN

**PERSETUJUAN UJIAN**

NAMA : SILVIA SUGYARTI  
NPM : 1415100101  
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI  
JENJANG : S1 (STRATA SATU)  
JUDUL SKRIPSI : ANALISA PENENTUAN TARIF BERDASARKAN  
METODE WAKTU DAN BAHAN PADA BENGKEL  
MOBIL S'CAR AUTO SERVICE

MEDAN, 04 OKTOBER 2019



KEP. UJIAN  
ANGGOTA - II

(HERNAWATY, S.E., M.M)

ANGGOTA - I

(HERIYATI CHRISNA, S.E., M.Si)

ANGGOTA - III

(AULIA, S.E., M.M)

ANGGOTA-IV

(VINA ARNITA, S.E., M.Si)

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

NAMA : SILVIA SUGYARTI  
NPM : 1415100101  
Fakultas/program studi : SOSIAL SAINS / AKUNTANSI  
Judul Skripsi : ANALISA PENENTUAN TARIF BERDASARKAN  
METODE WAKTU DAN BAHAN PADA BENGKEL  
MOBIL. ST CAR AUTO SERVICE

Dengan ini menyatakan bahwa

1. Skripsi ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain.
2. Memberi izin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada UINPAB untuk menyimpan, mengalih-media, memelihara mengelola, mendistribusikan, dan mempublikasikan karya skripsi saya melalui internet atau media lain bagi kepentingan akademik.

Pernyataan ini saya perbuat dengan penuh tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai dengan aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Medan, 1 Jan 2019

  
METERAI  
KAMPAL  
000728AFF9e0621067  
5000  
LIMA RIBU RUPIAH  
Silvia Sugyarti

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Silvia Sugyarti  
Tempat/Tanggal lahir : Medan, 19 November 1996  
NPM : 1415100101  
Fakultas : Sosial Sains  
Program Studi : Akuntansi  
Alamat : Jln Perjuangan No. 54 - A Tanjung Rejo Medan  
Sunggal

Dengan ini mengajukan permohonan untuk mengikuti ujian sarjana lengkap pada Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi

Selubungan dengan hal ini tersebut maka saya tidak akan lagi ujian perbaikan nilai dimasa yang akan datang

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Medan, Juni 2019

Yang membuat pernyataan

  
  
(Silvia Sugyarti)

# CV. SEPHANIE ETA CHARINAE

## BENGKEL MOBIL S'CAR AUTO SERVICE

Jl. Sei Bawang Han Nomor 89 Medan Selayang, Telp : (061) 84571120  
Email : s'carautoservice@gmail.com

Medan, 11 Juni 2019

No : 18/SP/SK/VI/19

Lamp : -

Hal : Balasan Riset

Kepada Yth,

Bapak / Ibu

Universitas Pembangunan Panca Budi Medan

Fakultas Ilmu Sosial dan Sains

Medan

Menjawab surat saudara perihal dengan Nomor : 5079/17/FSSA/2019 pada prinsipnya kami dapat menyetujui 1 (satu) orang mahasiswa saudara melaksanakan pengambilan data (Riset) di Bengkel S'Car Auto Service "ANALISA PENENTUAN TARIF BERDASARKAN METODE WAKTU DAN BAHAN PADA BENGKEL MOBIL S'CAR AUTO SERVICE".

Nama : Silyia Sugyarto  
NPM : 1415200101  
Fakultas : Sosial Sains  
Prodi : Akuntansi  
Alamat : Jl. Perjuangan No. 54-A Tanjung Rejo Medan Sunggal

Perlu kami sampaikan data - data dan informasi tentang Bengkel S'Car Auto Service yang diberikan atau disampaikan hanya digunakan untuk kepentingan akademis dan selama pelaksanaan pengambilan data agar mengikuti dan menentahi peraturan serta ketentuan yang berlaku.

Demi kata disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Bengkel S'Car Auto Service  
Direktur  
  
CV. SEPHANIE ETA CHARINAE

Bob M. Marciano



**UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
FAKULTAS EKONOMI**

Jln. Jend. Gatot Subroto Km.4.3 Telp (061) 30106060 PO.BOX 1099 Medan.  
e.mail [admin\\_fe@unpab.pancabudi.org](mailto:admin_fe@unpab.pancabudi.org) <http://www.pancabudi.ac.id>

**BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL/SKRIPSI**

UNIV / PTS : UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI MEDAN  
 Fakultas : SOSIAL SAINS  
 Dosen Pembimbing : WERUWATY, SE., MM  
 Nama Mahasiswa : SILVIA SUBARTI  
 Program Studi : AKUNTANSI  
 No. Stambuk / NPM : 1415100101  
 Jenjang Pendidikan : Strata I  
 Judul Skripsi : ANALISA PENENTUAN TARIF BERDASARKAN METODE WAKTU DAN BAHAN TADA BENGKEL MOBIL 5 CAR AUTO SERVICE.

Tanggal	Pembahasan Materi	Paraf	Keterangan
19/06-2019	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pembaca Identifikasi Masalah</li> <li>- Pembaca Rumusan Masalah</li> <li>- Buat outline penelitian metode waktu &amp; Bahan dan Tekniks</li> <li>- Pembaca Kerangka Konsep</li> <li>- Analisis - teori</li> <li>- Tentukan lokasi penelitian</li> </ul>		
02/07-2019	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Masalah masalah bisa dipahami</li> <li>- Pembaca Kerangka Konsep</li> <li>- Baca hasil</li> <li>- Cari referensi yg relevan</li> </ul>		

Medan, 14 April 2019  
Diketahui/Disetujui oleh :  
Dekan.



Dr. Sury Nita, S.H., M.Hum



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4.5 Telp: (061) 8455571  
website : www.pancabudi.ac.id email: unpab@pancabudi.ac.id  
Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi  
 Fakultas : SOSIAL SAINS  
 Pembimbing I : HERITATI CHRISNA, C.E., M. Si  
 Pembimbing II : HERNAWATI, C.E., M.M.  
 Mahasiswa : SILVIA SUGYARTI  
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1415100101  
 Tingkat Pendidikan : S-1 (STRATA -1)  
 Tugas Akhir/Skripsi : ANALISA PENENTUAN TARIF BERDASARKAN METODE WAKTU DAN BAHAN PADA BENGKEL MOBIL S'CAR AUTO SERVICE.

TAHUN	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
2015	- Portabel identifikasi mesin - Portabel Koneksi Konseptual - Portabel Algoritma		
2015	Ace study mesin hidro		

Medan, 17 Juli 2019  
Diketahui/Disetujui oleh :  
Dekan,



Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum.





UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
**FAKULTAS SOSIAL SAINS**

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp: (061) 845557  
 website : www.pancabudi.ac.id email: unpa@pancabudi.ac.id  
 Medan, Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi  
 Fakultas : SOSIAL SAINS  
 Dosen Pembimbing I : HERITATI CHRICHA, S.E., M.Si.  
 Dosen Pembimbing II : HERNAWATY, SE, M.M.  
 Nama Mahasiswa : SILVIA SUGYARTI  
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1415100101  
 Jenis Pengantar : S-1 (STARATA -1)  
 Lembar Pengantar : ANALISA PENENTUAN TARIF BERACAKAN METODE  
 WAKTU DAN BAHAN PADA BEMKEL MOBIL  
 Judul Tugas Akhir Skripsi : CAR AUTO SERVICE

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
26/7-19	Abstrak → perbaikan spacingnya Halaman abstraknya mana? Abstrak → tujuannya italic. Daftar isi, utk pengesahan s/d daftar gambar → spasi Margin 1,3,3,3 (kiri atas, bawah, kanan) Istilah acing tulis mawing	<i>[Signature]</i>	
7/8-19	Referensi diatas atau sama dengan thn 2009 Hal 6 tambahkan pengalasan tiap point Penulisan sumber rumus, dlm kotak Rumusnya	<i>[Signature]</i>	
20/8-19	Tulisan gambar → ditambahi gambar Perhatikan numberings Pembahasan → paparkan teori, penelitian terdahulu, penelitian kita. Tambahkan analisisnya.	<i>[Signature]</i>	
14/8-19	Acir Sidang Meja Hijau	<i>[Signature]</i>	

Medan, 17 Juli 2019  
 Diketahui/Disetujui oleh :  
 Dekan,

*[Signature]*  
 Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum.



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
**FAKULTAS SOSIAL SAINS**

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4.5 Telp: (061) 8495571  
 website: www.pancabudi.or.id email: unpas@pancabudi.ac.id  
 Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi  
 Fakultas : SOSIAL SAINS  
 Dosen Pembimbing I : WENYATI LARICHA, SE., M.Ci  
 Dosen Pembimbing II : KERNAGUAT Y. SE., M.Mi  
 Nama Mahasiswa : SILVIA SUGYARTI  
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1415100101  
 Bidang Pendidikan : S-1  
 Judul Tugas Akhir/Skripsi : ANALISA PENENTUAN TARIF BERDASARKAN METODE WAKTU DAN BAHAN PADA BENKEL MOBIL SCAR AUTOSERVICE.

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
10-18	Tentukan penelitian, penulisan, Daftar tabel, (halaman di atas nama hal Raport) penulisan, istilah asing tulis miring. Perbaiki format penulisan A, a, 1, 2, dst. Spasi antara kata penulisan, dst.		
11-18	Istilah asing tulis miring sumber, rumus cantumkan jumlah / 1. spasi Judul / penulisan penulisan Bab II / Perbaiki		
12-19	Konsisten dgn besaran font (daftar pustaka) Kutipan (nama sumber) → nama belakang		
1-19	Ace. Seminar Proposal		

Medan, 10 Juli 2013  
 Dikeluarkan/Disetujui oleh :  
 Dekan.



Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
**FAKULTAS SOSIAL SAINS**

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4.5 Telp. (061) 8455111  
 website : www.pancahuni.pancabudi.ac.id  
 Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi  
 Fakultas : SOSIAL SAINS  
 Dosen Pembimbing I : HERTATI CARISNA, S.E., M.Si  
 Dosen Pembimbing II : HERNAWATI S.E., MM  
 Nama Mahasiswa : SILVIA SUGYARTI  
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1415100101  
 Bidang Pendidikan : S-1  
 Judul Tugas Akhir/Skripsi : ANALISA PENENTUAN TARIF BERDASARKAN METODE WAKTU DAN BAHAN PADA BENGEKEL MOBIL S'CAR AUTO SERVICE.

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
17/3-2018	- Pembacaan Uraian Definisi Masalah - Pembacaan Batasan Masalah, Rumus Masalah - Pembacaan Kerangka Berpikir		
26/07-2018	- Pembacaan Uraian Definisi Masalah - Buat kata-kata masalah - Pembacaan Rumus Masalah - Pembacaan Kerangka Berpikir		
18-2018	- Pembacaan Uraian Definisi Masalah - Pembacaan Batasan Masalah - Pembacaan Kerangka Berpikir - Pembacaan definisi operasional		
15-2018	Accessories proposal		

Medan, 10 Juli 2018  
 Diketahui/Disetujui oleh :  
 Dekan,

Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum.

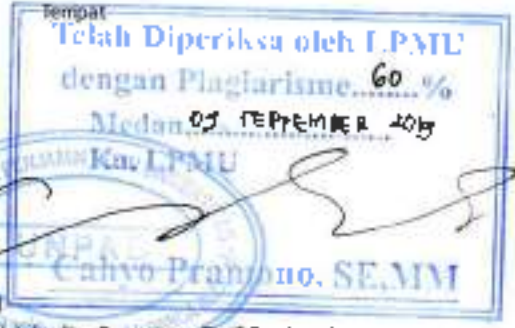
No. 685 / pap / ep / 2019

FM-BPA4 2017-2018

Hal. Petunjukannya hanya Hyg



Medan, 09 September 2019  
Kepada Yth. Bapak/Ibu Dekan  
Fakultas SOSIAL SAINS  
UNPAB Medan  
Di.



Dengan hormat, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : SILVIA SUGYARTI  
Tempat/Tgl. Lahir : Medan / 19 September 1996  
Nama Orang Tua : EDDY SUGYANTO  
N. P. W : 1415100101  
Fakultas : SOSIAL SAINS  
Program Studi : AKUPUNTASI  
No. IIP : 085262719061  
Alamat : Jl. Perjuangan No. 54 A Tanjung Raja Medan Sunggal

Saya bertanda tangan di bawah ini, dengan menyetujui orang tua saya dengan judul **Analisa Penentuan Tarif Berdasarkan Waktu dan Bahan pada Bengkel mobil 5 CAR Auto Service** yang bertujuan untuk menyatakan :

1. Menampikan foto yang telah diperiksa oleh LPMU dan Dekan
2. Tidak ada tindakan ujian penunjang lain, serta tidak untuk perbaikan nilai prestasi, dan tidak dibuktikan keahliannya secara lulus ujian meja Hyg
3. Telah tercapai ketenangan bebas penyakit
4. Terlampir surat ketenangan bebas laboratorium
5. Terlampir pas foto untuk ijazah ukuran 4x6 - 5 lembar dan 3x4 - 5 lembar Hitam Putih
6. Terlampir foto copy SK IIB SLTA divergensi 1 (satu) lembar dan bagi mahasiswa yang lanjutan di ke SK lampirkan ijazah dan transkripnya sebanyak 1 lembar
7. Terlampir pelunasan kinikula pembayaran yang sudah berjalan dan sudah sebanyak 1 lembar
8. Skripsi sudah ditulis 1/2 menggunakan 11 lembar pengantar, 1 lembar masalah, dan jilid kertas jenis 5 sampel untuk pengisi nomor dan warna penyilindan dibersihkan berdasarkan ketentuan fakultas yang berlaku dan lembar persetujuan sudah ditandatangani dosen pembimbing, prodi dan dekan
9. Soft Copy Skripsi disimpan di CD sebanyak 7 dan 1 setral dengan judul Skripsi yang
10. Terlampir surat keterangan BKKOL (pada saat pengambilan ijazah)
11. Setelah menyelesaikan persyaratan point-point diatas berikut di masukkan kedalam MWP
12. Berusaha melunaskan biaya biaya yang dibebankan untuk melengkapi pelaksanaan ujian dimaksud, dengan rincian sebagai berikut :

1. [107] Ujian Meja Hyg	Rp	650.000
2. [170] Administrasi Woods	Rp.	1.500.000
3. [732] Biaya Pustaka	Rp	100.000
4. [771] Biaya I & R	Rp	0
<b>Total biaya</b>	<b>Rp.</b>	<b>2.250.000</b>
		<b>2.250.000</b>
		<b>1.700.000</b>

09/09/2019 (Juko)

Uraian Tiga : M



Hormat saya  
Silvia Sugyarti  
1415100101

- 1. Surat pernyataan ini sah dan bertaku jika :
  - a. Telah dicap Bukti Pelunasan dari IIP Universitas UNPAB Medan
  - b. Melampirkan Bukti Pembayaran Uang Kuliah akhir semester berjalan
- 2. Dibuat rangkap 3 (tiga) untuk : Fakultas, untuk BPA testil - Nhs yss



# Plagiarism Detector v. 1092 - Originality Report:

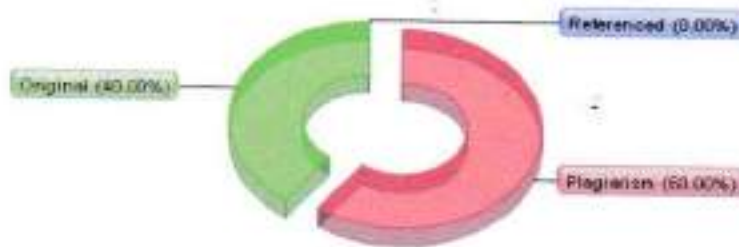
Analyzed document: 26/08/2019 14:22:26

## "SILVIA SUGYARTI\_1415100101\_AKUNTANSI.docx"

Licensed to: Universitas Pembangunan Panca Budi\_License4



Relation chart:



Distribution graph:



Comparison Preset: Rewrite. Detected language: Indonesian

### Top sources of plagiarism.

- 61 wds: 6413 <https://www.ik-download.pdf/5530671.pdf>
- 22 wds: 7902 <https://anti-fraud.com/blog/2012/10/penggunaan-informasi-akutibank-pernih.html>
- 18 wds: 1442 <https://akuntansi.blogspot.com/2014/02/akuntansi-manajemen.html>

other Sources )

### Processed resources details:

267 - Ok / 61 - False

other Sources )

### Important notes:

Wikipedia	Google Books	Ghostwriting services:	Anti-cheating
[not detected]	<b>GoogleBooks Detected!</b>	[not detected]	[not detected]



# UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI FAKULTAS EKONOMI & BISNIS

Fakultas Ekonomi UNPAB, Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Medan Fax: (011) 8439777 P.O. BOX 11669 MEDAN

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
PROGRAM STUDI PERPAJAKAN

TERAKREDITASI  
TERAKREDITASI  
TERAKREDITASI  
TERAKREDITASI

## PERMOHONAN MENGAJUKAN JUDUL SKRIPSI

Pertanda tangan di bawah ini :

a. No : SILVIA SUGYARTI  
b. Lahir : Medan, 19 November 1996  
c. NIM : 1111111101  
d. Jurusan : Akuntansi  
e. Fakultas : Fakultas Sektor Bisnis  
f. No. HP : (027) 545.1PK.326

yang telah saya terima dan saya setuju dengan judul :

*Analisis Keuangan*

Judul Skripsi

Persetujuan

Menentukan Tarif Berdasarkan Metode Waktu dan Bahan Pada Budget Model 5 CAR Auto Service	<input checked="" type="checkbox"/>
Analisis Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Perencanaan Kas dan Prutang Pada Budget Model 5 CAR Auto Service	<input type="checkbox"/>
Analisis Perencanaan Operasi Standar (POS) untuk Mengetahui Pengendalian Internal Sistem Persewaan Pada Budget Model 5 CAR Auto Service	<input type="checkbox"/>

Sebelumnya telah saya baca dan saya setujui

(Mr. Bhasli Alangah, Ph.D.)

Medan, 24 November 2017

Pemohon,

(SILVIA SUGYARTI)

Nomor .....  
 Lembar .....  
 Disetujui oleh :  
 (Drs. Ambar Sulisti, M.Si.)  
 Tanggal : 22 November 2017  
 Dosen Pembimbing I :  
 (Anggi Pratama Nasution, SE., M.Si.)

Tanggal : .....  
 Disetujui oleh :  
 Dosen Pembimbing I :  
 (Kenny Dharma, S.E., M.A.)  
 Tanggal : .....  
 Disetujui oleh :  
 Dosen Pembimbing II :  
 (Kenny Dharma, S.E., M.A.)

No. Dokumen: FM-LPPM-08-01

Rev. 01

Tgl. Eff: 20 Nov 2017

## ABSTRAK

---

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah : Untuk menganalisa tarif pengacatan yang diberikan Bengkel Mobil S'Car Auto Service dengan menggunakan metode waktu dan bahan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif yaitu merupakan penelitian yang mendeskripsikan karakteristik masalah yang berkaitan dengan karakteristik dari subyek yang diteliti. Berdasarkan pembahasan serta perhitungan mengenai analisis penerapan waktu dan bahan sebagai dasar penentuan harga jual jasa pada Bengkel Mobil S'Car Auto Service, maka dapat disimpulkan : Jumlah biaya untuk menghasilkan satu jam service adalah Rp. 19.633,83 yang terdiri dari biaya langsung Rp. 179.000.000 biaya tidak langsung sebesar Rp. 146.145.100 dan Laba yang diharapkan dalam satuan jam service adalah Rp. 3.597.440. Dengan menggunakan metode waktu dan bahan, penentuan harga jual jasa pengecatan kepada konsumen akan lebih terjangkau sehingga nantinya akan memberi rasa kepuasan tersendiri untuk konsumen dan juga akan meningkatkan volume penjualan. Untuk keberlangsungan perusahaan jangka panjang, perusahaan harus memperhatikan penentuan tarif agar perusahaan dapat bersaing dengan bengkel lainnya, terutama pesaing utama. Sebaiknya pihak manajemen mempertimbangkan penentuan tarif menggunakan metode waktu dan bahan, untuk menutup seluruh biaya yang dikeluarkan perusahaan dan memperoleh laba yang diharapkan perusahaan. Oleh karena itu, sebaiknya perusahaan menurunkan harga jual jasa pengecatan sebesar Rp. 3.597.440, yang dapat dibulatkan menjadi Rp. 5.500.000,00 dibawah harga *competitor*.

**Kata kunci : Analisa Tarif Berdasarkan Metode Waktu dan Bahan**

## ABSTRAK

---

*Based on the formulation of the problem above, the objectives to be achieved in this study are: To analyze the price of the defect given by the S'Acar Car Service Workshop using the time and material method. Method research used in this research is descriptive qualitative method which is a study that describes the characteristics of the problem related to the characteristics of the subjects studied. Based on the discussion and calculation of the analysis of the application of time and materials as a basis for determining the selling price of services at the auto repair service auto service, it can be concluded: The total cost to produce an hour of service is Rp. 19,633.83 which consists of a direct cost of Rp. 163,800,000 indirect costs amounting to Rp. 116,376,400 and the expected profit in units of service hours is Rp. 2,972,775,33. By using the time and material method, determining the selling price of painting services to consumers will be more affordable so that later it will give a sense of satisfaction to consumers and will also increase sales volume. For the long-term sustainability of the company, companies must pay attention to the determination of tariffs so that the company can compete with other workshops, especially the main competitors. The management should consider determining the tariff using the method of time and materials, to cover all costs incurred by the company and obtain the profits expected by the company. Therefore, the company should reduce the selling price of painting services by Rp3,121,771.63, which can be rounded to Rp.5,500,000.00 below the competitor's price.*

***Keywords: Tariff Analysis Based on the Time and Material Method***



## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillah, segala puji hanya bagi Allah SWT yang telah melimpahkan segala nikmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisa Penentuan Tarif Berdasarkan Metode Waktu dan Bahan Pada Bengkel Mobil S’Car Auto Service”.

Dalam kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terimakasih atas segala dukungan, pemikiran, tenaga, materi dan juga doa dari semua pihak yang telah membantu peneliti selama menjalani masa perkuliahan dan penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Isa Indrawan S.E., M.M., selaku Rektor Universitas Pembangunan Panca Budi.
2. Ibu Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum., selaku Dekan Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.
3. Bapak Junawan, S.E.,M.Si., selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.
4. Ibu Heriyati Chrisna, S.E.,M.Si., selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu untuk memberi arahan dan bimbingan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Ibu Hernawaty, S.E.,M.M., selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan arahan dan bimbingan mengenai ketentuan penulisan skripsi sehingga skripsi ini dapat tersusun dengan rapi dan sistematis.

6. Yang tercinta kedua orang tua penulis yakni Ayahanda Eddy Sugyanto dan Ibunda Nurhafni serta seluruh keluarga yang telah memberikan bantuan baik moril maupun materil kepada penulis.
7. Kepada seluruh keluargaku yaitu Kakakku Nova Anggraini, Adikku M. Ferdi Efrianto, terima kasih atas dorongan semangat dan kebersamaan yang tidak terlupakan.
8. Kepada teman-temanku Citra Astuti S.E, Jannatiah S.Kep dan masih banyak lagi yang belum saya sebutkan. Terima kasih atas dorongan semangat dan kebersamaan yang tidak terlupakan.
9. Kepada teman-teman terdekatku di kampus Nurhasanah, Antika Wulandari, Sri Dahliani, Dinda Sasmita dan masih banyak lagi yang belum saya sebutkan. Terima kasih atas dorongan semangat dan kebersamaan yang tidak terlupakan.

Penulis menya dari masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini yang disebabkan keterbatasan pengetahuan dan pengalaman. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi para pembaca. Terima kasih.

Medan, April 2019  
Penulis

Silvia Sugyarti  
1415100101

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>BAB I            PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah dan Batasan Masalah .....	4
C. Perumusan Masalah .....	4
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
E. Keaslian Penelitian.....	5
<b>BAB II            TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Landasan Teori.....	7
1. Pengertian Tarif.....	7
2. Pengertian Jasa .....	23
3. Penentuan Tarif Waktu dan Bahan .....	26
4. Penentuan Harga Jual dalam <i>Cost-type Contract</i> .....	33
5. Penentuan Tarif Pesanan Khusus .....	33
6. Penentuan Harga Jual Produk atau Jasa yang Dihasilkan oleh Perusahaan yang diatur dengan Peraturan Pemerintah.....	35
B. Penelitian Sebelumnya .....	36
C. Kerangka Konseptual .....	37
<b>BAB III            METODE PENELITIAN</b>	
A. Pendekatan Penelitian .....	39
B. Lokasidan Waktu Penelitian .....	40
C. Jenis dan Sumber Data .....	40
D. Teknik Pengumpulan Data .....	41
E. Metode Analisis Data .....	41
<b>BAB IV            HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Hasil Penelitian .....	44
1. Sejarah Bengkel Mobil S'Car Auto Service .....	44
2. Visidan Misi Bengkel Mobil S'Car Auto Service.....	45
3. Struktur Organisasi Bengkel Mobil S'Car Auto Service.....	45
4. Tugas dan Tanggung jawab Setiap Bagian .....	47

	5. Proses Produksi.....	50
	6. Personalia.....	53
	7. Penentuan Tarif Pengecatan.....	55
	8. Analisis Data.....	56
	B. Pembahasan.....	61
<b>BAB V</b>	<b>SIMPULAN DAN SARAN</b>	
	A. Kesimpulan .....	66
	B. Saran.....	66
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>		
<b>LAMPIRAN</b>		
<b>BIODATA</b>		

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel2.1 Mapping PenelitianSebelumnya.....	36
Tabel3.1 Skedul Proses penelitian .....	40
Tabel 4.1 Biaya Langsung dan Tidak Langsung Bengkel pada Tahun 2017.....	57
Tabel 4.2 Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2017.....	57
Tabel 4.3 Biaya Bahan Pengecatan Tahun 2017.....	57
Tabel 4.4 Biaya Peralatan Pengecatan Tahun 2017.....	58
Tabel 4.5 Biaya Tidak Langsung Tahun 2017.....	58
Tabel 4.6 Tarif Pengecatan Per Jam.....	59
Tabel 4.7 Tahap-tahap Pengecatan.....	60
Tabel 4.8 Harga Jual Jasa Pengecatan Per Unit.....	60
Tabel 4.9 Selisih Tarif Pengecatan.....	60

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar2.1. Bagan Kerangka Konseptua.....	36
Gambar4.1. Struktur Organisasi Bengkel Mobil S'Car Auto Service.....	43

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Dewasa ini pengguna mobil sudah merupakan konsumsi umum. Mobil bukan lagi dipandang sebagai barang istimewa, ini dapat dilihat dari tingkat kepadatan lalu lintas jalan raya yang kian hari kian padat oleh banyaknya kendaraan termasuk mobil yang berlalu lalang. Pendapatan masyarakat yang semakin tinggi mendorong mereka untuk meningkatkan prestise, salah satunya adalah dengan memiliki mobil. Hal ini menyebabkan semakin menjamurnya kepemilikan mobil, bahkan dalam satu kota yang tidak terlalu besar bisa terdapat ribuan mobil dari berbagai jenis merk yang dimiliki oleh penduduk kotanya.

Peluang usaha ini dimanfaatkan oleh para pemilik modal untuk mendirikan perusahaan jasa bengkel yang menawarkan produk berupa jasa perawatan atau servis serta perbaikan atau reparasi mobil. Berangkat dari hal tersebut ternyata membawa dampak semakin banyak pula jenis usaha bengkel mobil yang berdiri dengan tujuan melayani kebutuhan servis serta reparasi mobil.

Bengkel mobil merupakan jenis usaha yang bergerak dalam bidang jasa. Produk jasa adalah aktivitas atau manfaat yang oleh suatu badan usaha ditawarkan pada pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan atas sesuatu. Jasa sebagai tugas atau aktivitas yang dilakukan bagi seorang pelanggan atau aktivitas yang dijalankan oleh seorang pelanggan dengan menggunakan produk atau fasilitas organisasi.

Tujuan utama perusahaan bisnis adalah menghasilkan laba yang sebesar-besarnya, untuk itu perusahaan perlu adanya penerapan strategi yang tepat untuk

mencapai sasaran. Salah satu faktor utama penentuan keberlangsungan perusahaan adalah penetapan tarif yang tepat. Menentukan tarif tentu tidak mudah, perusahaan dihadapkan berbagai pertimbangan, tidak hanya faktor biaya tapi juga faktor lain menentukan pengambilan keputusan untuk menetapkan tarif.

Menurut Mulyadi (2010:345) “Umumnya tarif produk dan jasa standar ditentukan oleh perimbangan permintaan dan penawaran di pasar, sehingga biaya bukan merupakan penentu harga jual”.

Penetapan suatu tarif adalah untuk mencapai target perusahaan, mendapatkan laba dari penjualan, meningkatkan serta mengembangkan produksi produk, serta meluaskan target pemasaran. Penetapan harga suatu produk atau jasa tergantung dari tujuan perusahaan atau penjual yang memasarkan produk tersebut.

Karena permintaan customer atas produk dan jasa tidak mudah ditentukan oleh manajer penentu harga jual, maka dalam penentu harga jual, manajer tersebut akan menghadapi banyak ketidakpastian. Selera customer, jumlah pesaing yang memasuki pasar, dan tarif yang ditentukan oleh pesaing, merupakan contoh faktor yang sulit untuk diramalkan, yang mempengaruhi pembentukan tarif jual produk atau jasa jual di pasar. Karena permintaan customer atas produk dan jasa tidak mudah ditentukan oleh manajer penentu harga jual, maka dalam penentu harga jual, manajer tersebut akan menghadapi banyak ketidakpastian yang terjadi. Meskipun dihadapkan pada berbagai pertimbangan, pada dasarnya penentuan tarif haruslah menutupi biaya yang dikeluarkan perusahaan, demi keberlangsungan perusahaan agar tetap bertahan dan bertumbuh. Manajer harus jeli untuk menentukan harga tarif, karena ini menyangkut masa depan perusahaan.



Jika tarif dibawah harga pasar, kemungkinan customer akan semakin tertarik, tapi bila harga jual tidak mampu menutup biaya, tentu perusahaan terancam rugi dan bangkrut. Namun, jika tarif terlalu tinggi, tentu perusahaan dapat kehilangan customer potensial dikarenakan tarif yang diberikan bersaing dengan pasar. Begitu juga apabila tarif sesuai dengan pasar, perusahaan tetap harus mengukur, apakah tarif yang ditetapkan memberi keuntungan yang maksimal bagi perusahaan atau tidak..

Dari sinilah penelitian ini berangkat, Bengkel Mobil S'Car Auto Service, dari hasil wawancara, pihak bengkel mengungkapkan pada umumnya dalam sebulan, menerima jasa pengecatan baik *full body* maupun per panel sekitar seratus mobil lebih, namun untuk tahun ini menurun, rata-rata per bulan sekitar lima puluh unit mobil, maksimalnya hanya tujuh puluh unit mobil yang di cat.

Harga pengecatan *full body* mobil khusus untuk mobil sedan Rp 5.000.000,00 dan harga untuk per panel mobil Rp 500.000,00. Harga yang ditetapkan S'Car Auto Service lebih tinggi dibanding pasar, hasil survey di beberapa bengkel lain yang berada disekitar bengkel Mobil S'Car Auto Service menunjukkan tarif yang ditetapkan S'Car Auto Service cukup tinggi, rata-rata pasar Rp 4.500.000,00. Pihak S'Car Auto Service harus memperhatikan hal ini, terlebih di area Jalan Sei Batang Hari mulai berkembang banyak bengkel mobil.

Jasa pengecatan tidak dapat dipastikan waktunya, karena tergantung tingkat kerusakan mobil, sehingga waktu pengerjaan cat perlu diperhitungkan dalam menentukan tarif. Tidak hanya waktu, bahan yang digunakan tentu juga harus diperhitungkan. Oleh karena itu metode yang tepat untuk penentuan tarif jasa pengecatan ini adalah metode penentuan waktu dan bahan. Berdasarkan

uraian diatas, penelitian ini diberi judul “Analisa Penentuan Tarif Berdasarkan Metode Waktu dan Bahan Pada Bengkel Mobil S’Car Auto Service”.

## **B. Identifikasi dan Batasan Masalah**

### **1. Identifikasi Masalah**

Dalam penelitian ini yang menjadi identifikasi masalah adalah menganalisa penentuan tarif berdasarkan metode waktu dan bahan pada Bengkel Mobil S’Car Auto Service sebagai berikut :

1. Tarif pengecatan yang di berikan Bengkel S’Car Auto Service terlalu tinggi dari rata-rata pasar yaitu Rp. 3.500.000,00 sampai Rp. 4.500.000,00 sehingga perlu dilakukan perhitungan tarif menggunakan metode waktu dan bahan.
2. Tidak adanya pertimbangan tarif yang diberikan dalam pengerjaan pengecatan sehingga perlu adanya perhitungan dengan Metode Waktu dan Bahan pada Bengkel Mobil S’Car Auto Service.

### **2. Batasan Masalah**

Sebagaimana diketahui tarif yang diberikan oleh suatu perusahaan biasanya mencakup akan banyak hal yaitu khususnya pada pelaksanaan biaya dan bahan. Oleh karena itu dalam penulisan skripsi ini penulis membatasi masalah hanya pada perhitungan jasa pengecatan mobil yang dilakukan pada Bengkel Mobil S’Car Auto Service.

## **C. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, peneliti merumuskan permasalahan yang akan diteliti adalah Bagaimana penentuan Tarif dan Jasa Pengecatan Pada

Bengkel Mobil S'Car Auto Service dengan menggunakan Metode Waktu dan Bahan.

#### **D. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian**

##### **1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah : Untuk Menganalisa Bagaimana Tarif Pengecatan yang diberikan Bengkel Mobil S'Car Auto Service dengan menggunakan Metode Waktu dan Bahan.

##### **2. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagi peneliti, berguna untuk memperdalam pengetahuan mengenai konsep penentuan tarif dalam metode waktu dan bahan.
- b. Bagi perusahaan, diharapkan dapat digunakan sebagai masukan dalam hal pengukuran tarif dengan memperhitungkan metode waktu dan bahan.
- c. Sebagai referensi informasi bagi akademisi baik bagi mahasiswa yang sedang mempelajari ilmu akuntansi bagi mereka yang tertarik untuk melakukan penelitian selanjutnya.

#### **E. Keaslian Penelitian**

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian Heni Indrawati, 2006". Sedangkan penelitian ini berjudul " Penentuan Harga Jual Pada Perusahaan Jasa dengan Menggunakan Metode *Time and Material Pricing* ( Studi Kasus Pada Bengkel Mobil " Dwi Karya" Purwadadi – Pasuruan). Sedangkan penelitian ini

berjudul Analisa Penentuan Tarif Berdasarkan Metode Waktu dan Bahan Pada Bengkel Mobil S'Car Auto Service”.

Perbedaan penelitian terdahulu sebagai berikut:

1. Penelitian terdahulu melakukan analisis metode *time and material price* pada pengerjaan *tune up* sedangkan penelitian ini memfokuskan pada pengecatan.
2. Lokasi penelitian terdahulu pada Studi Kasus Pada Bengkel Mobil “ Dwi Karya” Purwadadi – Pasuruan. Sedangkan penelitian ini dilakukan pada Bengkel Mobil S'Car Auto Service”.
3. Penelitian sebelumnya diteliti oleh Heni Indrawati pada tahun 2006, sedangkan penelitian sekarang dilakukan pada tahun 2018.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORITIS**

#### **A. Landasan teori**

##### **1. Pengertian Tarif**

Dalam perekonomian kita saat ini, tidak lagi menggunakan sistem barter, tetapi untuk mengadakan pertukaran atau mengukur nilai suatu barang kita menggunakan uang, istilah yang dipakai adalah tarif atau harga. Tarif adalah jumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya.

Menurut Kotler dan Armstrong (2014:145) “Tarif adalah sejumlah uang yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukarkan para pelanggan untuk memperoleh manfaat dan memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa”.

Tarif adalah salah satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan elemen lain menghasilkan biaya. Tarif mengomunikasikan positioning nilai yang dimaksudkan dari produk atau merek perusahaan ke pasar. Produk yang dirancang dan dipasarkan dengan baik dapat dijual dengan harga tinggi dan menghasilkan laba yang besar.

Menurut Assauri (2012:118) “Tarif merupakan beban atau nilai bagi konsumen, yang didapatkan dengan memperoleh dan menggunakan suatu produk, termasuk biaya keuangan dari konsumsi, di samping biaya sosial yang bukan keuangan, seperti dalam bentuk waktu, upaya, psikis, risiko dan prestise atau gengsi sosial”.

Masalah kebijaksanaan tarif merupakan hal yang kompleks dan rumit. Untuk itu dibutuhkan suatu pendekatan yang sistematis, yang melibatkan penetapan tujuan dan mengembangkan suatu struktur tarif yang tepat.

Kebijakan tarif dipergunakan untuk merebut hati pembeli melalui produk perusahaan. Variabel tarif di dalam *marketing mix* tidak kalah pentingnya dibandingkan dengan variabel-variabel lainnya. Penetapan tarif atas suatu produk dapat menentukan apakah produk itu akan laku di pasar atau tidak.

Menurut Mahyus (2014:45) “Tarif merupakan peningkatan harga pada suatu ekspor impor barang dengan mendatangkan biaya sekaligus dalam perdagangan. Tarif merupakan pendekatan yang dapat diperoleh untuk mengetahui suatu unsur biaya”.

Menurut Abdullah (2017:171) “Penetapan Tarif/harga merupakan suatu masalah ketika perusahaan harus menentukan harga untuk pertama kali. Hal ini terjadi ketika perusahaan mengembangkan atau memperoleh suatu produk baru untuk memperkenalkan produk lamanya ke saluran distribusi baru atau daerah geografis”.

Dalam menyusun kebijakan penetapan tarif, perusahaan mengikuti prosedur enam tahap penetapan tarif yaitu :

- a. Perusahaan memilih tujuan penetapan tarif
- b. Perusahaan memperkirakan kurva permintaan, probabilitas kuantitas yang akan terjual pada tiap kemungkinan tarif.
- c. Perusahaan memperkirakan bagaimana biaya bervariasi pada berbagai level produksi dan pada berbagai level akumulasi pengalaman produksi.
- d. Perusahaan menganalisa biaya, harga, dan tawaran pesaing.

- e. Perusahaan menyeleksi metode penetapan tarif.
- f. Perusahaan memilih tarif akhir.

Dalam menetapkan tarif, perusahaan harus mengetahui terlebih dahulu tujuan dari penetapan tarif itu sendiri. Makin jelas tujuannya, makin mudah tarif ditetapkan. Pada dasarnya, tujuan penetapan tarif dapat dikaitkan dengan laba atau volume tertentu. Tujuan ini harus selaras dengan tujuan pemasaran yang dikembangkan dari tujuan perusahaan secara keseluruhan.

Menurut Fandy (2016:225) “Tarif atau Harga merupakan komponen yang berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan. Terkait harga yang digunakan mempengaruhi kuantitas yang terjual”.

Dalam menentukan kebijakan penetapan tarif, perusahaan mengikuti prosedur enam langkah. Perusahaan memilih tujuan penetapan tarifnya, memperkirakan kurva permintaan, kemungkinan kuantitas yang akan mereka jual pada setiap harga yang mungkin, memperkirakan biaya yang bervariasi pada tingkat output yang berbeda, pada tingkat pengalaman produksi yang terakumulasi berbeda dan penawaran pemasaran yang terdiferensiasi. Beberapa strategi penyesuaian tarif yaitu penetapan tarif geografis, diskon tarif dan insentif, penetapan tarif promosi dan penetapan tarif diskriminasi.

Menurut Alma (2013:45) “Tarif sebagai nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang”.

#### 1) Komponen – komponen Tarif

Tarif merupakan salah satu unsur dari bauran pemasaran (*marketing mix*) dan tarif pun memiliki komponen-komponen tersendiri yang terdiri dari :

## 2) Daftar tarif

Daftar tarif ialah suatu uraian harga yang dicantumkan pada label atau produk.

## 3) Diskon/rabat

Diskon merupakan pengurangan tarif dari daftar harga. Diskon dapat bermacam-macam bentuknya, yaitu :

- a. Diskon tunai (*cash discount*), yakni pengurangan tarif kepada pembeli yang membayar tagihan mereka lebih awal.
- b. Diskon jumlah (*quantity discount*), adalah pengurangan tarif bagi pembeli yang membeli dalam jumlah besar.
- c. Diskon fungsional (disebut juga diskon dagang) ditawarkan oleh penjual kepada anggota-anggota saluran perdagangan yang menjalankan fungsi tertentu seperti menjual, menyimpan, dan meyelenggarakan pelaporan.
- d. Diskon musiman (*seasonal discount*) adalah pengurangan tarif bagi pembeli yang membeli barang dagangan atau jasa duluar musim.
- e. Kredit

Kredit adalah bentuk pembayaran dengan cara pinjaman.

## 4) Periode pembayaran

Periode pembayaran adalah cicilan sesuai kesepakatan antara penjual dan pembeli biasanya berhubungan dengan kredit. Periode pembayaran dibagi kedalam 3 (tiga) bagian, yaitu:

- a. Jangka pendek, selama 1-3 bulan
- b. Jangka menengah, selama 3-6 bulan



- c. Jangka panjang, selama 1 tahun
- d. Syarat-syarat kredit

Syarat-syarat kredit adalah sesuatu yang harus dipenuhi konsumen dalam upaya pengambilan kredit. Keputusan-keputusan penetapan tarif tergantung pada serangkaian kekuatan-kekuatan lingkungan dan persaingan yang sangat rumit. Perusahaan tidak hanya menetapkan satu harga tunggal, tetapi lebih berupa sebuah struktur penetapan tarif yang mencakup item-item yang berbeda disetiap lini produk. Perusahaan menyesuaikan tarif produk supaya dapat mencerminkan perubahan-perubahan biaya dan permintaan serta memperhitungkan berubah-ubah pembeli dan situasi. Ketika lingkungan persaingan berubah, perusahaan itu mempertimbangkan kapan memprakarsai perubahan tarif dan kapan menanggapi perubahan harga di pasar.

#### **a. Tujuan Penetapan Tarif**

Menurut Saladin (2011:142), ada enam tujuan yang dapat diraih perusahaan melalui penetapan tarif, yaitu :

##### 1) Bertahan hidup (*survival*)

Pada kondisi tertentu (karena adanya kapasitas yang menganggur, persaingan yang semakin gencar atau perubahan keinginan konsumen, atau mungkin juga kesulitan keuangan), maka perusahaan menetapkan tarif jualnya dibawah biaya total produk tersebut atau dibawah tarif pasar. Tujuannya adalah bertahan hidup (*survival*) dalam jangka pendek. Untuk bertahan hidup jangka panjang, harus mencari jalan keluar lainnya.

##### 2) Memaksimalkan laba jangka pendek (*maximum current profit*)

Perusahaan merasa yakin bahwa dengan volume penjualan yang tinggi akan mengakibatkan biaya per unit lebih rendah dan keuntungan yang lebih tinggi. Ini dinamakan “Penentuan tarif untuk menerobos pasar (*market penetration pricing*)”. Hal ini hanya dapat dilakukan apabila:

- a) Pasar sangat peka terhadap tarif, dan rendahnya tarif sangat merangsang pertumbuhan pasar.
  - b) Biaya produksi dari distribusi menurun sejalan dengan bertambahnya produksi.
  - c) Rendahnya tarif akan melemahkan persaingan.
- 3) Memaksimalkan hasil penjualan (*maximum current revenue*)

Untuk memaksimalkan hasil penjualan, perusahaan perlu memahami fungsi permintaan. Banyak perusahaan berpendapat bahwa maksimalisasi hasil penjualan itu akan mengantarkan perusahaan memperoleh maksimalisasi laba dalam jangka panjang dan pertumbuhan bagian pasar.

- 4) Menyaring pasar secara maksimum (*maximum market skimming*)

Banyak perusahaan menetapkan tarif untuk menyaring pasar (*market skimming price*). Hal ini dilakukan untuk menarik segmen-segmen baru. Mula-mula dimunculkan ke pasar produk baru dengan tarif tinggi, beberapa lama kemudian dimunculkan produk baru dengan tarif tinggi, beberapa lama kemudian dimunculkan pula produk yang sama dengan tarif yang lebih rendah.

- 5) Menentukan permintaan (*determinant demand*)

Penetapan tarif jual membawa akibat pada jumlah permintaan.

Menurut Christopher (2017:247) “Penetapan tarif menurut nilai, tidak seorang pun pelanggan mau menerima jasa lebih tinggi dari pada yang dianggap pantas, jadi seorang pemasar dapat melakukan suatu riset untuk menentukan bagaimana pelanggan menilai harga”.

Penetapan tarif jual suatu produk dapat dilakukan dengan beberapa cara, yaitu:

(1) *Cost-Plus* (Penetapan biaya plus)

Dalam metode ini penjual atau produsen menetapkan tarif untuk suatu unit barang yang besarnya sama dengan jumlah biaya per unit ditambah dengan sejumlah biaya lagi untuk mendapatkan laba yang diinginkan pada unit tersebut.

Rumus metode ini : $\text{Tarif} = \text{Biaya Total} + \text{Marjin}$
--

Sumber : Buchari Alma (2013:89)

Penetapan tarif seperti ini paling banyak dipakai oleh pengecer dan grosir. Mereka memberikan imbuhan tarif tertentu (*mark up*) yang cukup untuk menutupi biaya toko, transport dan lain-lain (sejumlah persen tertentu). Besarnya *mark up* akan sangat tergantung pada produk. *Mark up* yang bervariasi, ini menggambarkan perbedaan dalam biaya persatuan, perputaran, merk pabrik dan merk privat, dan lain-lainnya.

(2) *Break-even analysis* dan *target profit pricing* (analisa titik impas dan penetapan harga untuk sasaran laba).

Metode lainnya dalam penetapan tarif yang berorientasi pada biaya adalah “*target profit pricing*”. Perusahaan mencoba menetapkan tarif yang akan menghasilkan laba seperti yang telah ditetapkan sebelumnya. *Target pricing* menggunakan konsep bagan *break even*. Bagan *break even* menunjukkan total

biaya dan total pendapatan (penjualan) atau total *revenue* yang diharapkan pada berbagai tingkat penjualan. Metode ini digunakan oleh perusahaan yang menetapkan tarif untuk mencapai laba sebesar 15% atau 20% dari investasinya. Biasanya digunakan oleh perusahaan umum negara (listrik, air dan telepon) untuk mendapatkan laba yang wajar dari investasi mereka.

(3) *Perceived-Value* (penetapan persepsi nilai)

Metode ini menetapkan tarif berdasarkan nilai persepsi dari pembeli. Jadi perusahaan akan berusaha merebut nilai persepsi tersebut, dan tidak menetapkan tarif berdasarkan biaya yang dikeluarkan oleh penjual. Misalnya ada terdapat bermacam-macam tarif yang ditetapkan oleh berbagai rumah makan untuk suatu jenis makanan yang sama. Masing-masing pengusaha dapat menaikkan tarif karena adanya nilai tambah (*value added*) menurut suasana tempat.

(4) *Going-rate* (penetapan mengikuti tarif).

Pada metode ini perusahaan mendasarkan tarifnya terutama pada tarif pesaing, dan kurang memperhatikan biaya atau permintaan sendiri. Perusahaan dapat menetapkan tarif yang sama, lebih tinggi, atau lebih murah dari pesaingnya yang besar. Pada industri oligopolistik yang menjual komoditi seperti baja, pupuk atau kertas, biasanya menetapkan tarif yang sama. Dan perusahaan yang kecil akan mengikuti saja jejak pemuka pasar dalam mengikuti ketentuan tarif. Perusahaan kecil akan merubah harga produknya kalau pemuka pasar merubah tarif. Memang sebagian perusahaan kecil menambahkan sedikit premi atau memotong tarif yang kecil tetapi sangat memperhatikan perbedaan tarif. Misalnya pengecer kecil yang menjual

bensin yang biasanya menetapkan tarif bensin lebih tinggi beberapa puluh rupiah dari penyalur yang lebih besar. Metode *going rate pricing* sangat populer. Kalau elastisitas permintaan sulit diukur, perusahaan berpendapat bahwa tarif yang berlaku pada suatu waktu menunjukkan kebijaksanaan bersama daripada industri yang bersangkutan mengenai tarif yang akan menghasilkan laba yang wajar. Juga mereka telah bersepakat mengadakan penyesuaian dengan tarif yang berlaku, untuk menjaga keharmonisan industri bersangkutan.

(5) *Sealed-bid* (penawaran dalam sampul tertutup)

Metode penetapan tarif ini adalah dalam rangka melaksanakan suatu pekerjaan atau proyek. Jadi berdasarkan pada persaingan yang akan terjadi bila perusahaan mengikuti suatu tender. Dalam penetapan tarif, perusahaan berpatokan kepada suatu harapan, akan berapa besar tarif yang akan ditetapkan oleh para pesaing sedangkan hubungan antara harga tersebut dengan biaya dan permintaan perusahaan diabaikan. Perusahaan berupaya dengan giat untuk memenangkan tender dan memperoleh kontrak, untuk itu perlu penetapan tarif yang lebih rendah dari perusahaan lainnya. Walaupun demikian, tidak berarti perusahaan dapat menetapkan tarif di bawah tarif pokok tanpa merusak posisi perusahaan. Sebaliknya juga, bila tarif yang ditetapkan semakin tinggi di atas tarif, semakin sulit peluang untuk memenangkan tender dan memperoleh kontrak. Dengan menggunakan laba yang diharapkan sebagai kriteria penetapan tarif wajarlah kalau perusahaan banyak penawaran. Dengan cara untung-untungan ini, perusahaan akan mencapai laba maksimum dalam jangka panjang.

Menurut Saladin (2011:50), dalam penetapan tarif terdapat beberapa metode yang dapat digunakan, yaitu:

a. Penetapan tarif *mark-up (mark-up pricing)*

Penetapan tarif menurut metode ini adalah berdasarkan biaya keseluruhan yang telah di keluarkan dengan *mark-up* tertentu sebagai keuntungan.

Perhitungannya sebagai berikut:

Biaya variable per unit	: \$ 10
Biaya tetap	: \$ 300.000
Perkiraan penjualan	: 50.000
	= \$ 16

Apabila perusahaan ingin laba 20%, maka:

Apabila semua unit terjual (50.000 unit), maka perusahaan akan memperoleh laba sebesar :  $50.000 \times \$ 4 = \$ 200.000$

b. Penetapan tarif menurut tingkat keuntungan sasaran (*target return pricing*)

Perusahaan menetapkan tarif jual berdasarkan persentase yang diinginkan dari investasi yang ditanam dari sejumlah unit yang diharapkan terjual.

Perhitungannya sebagai berikut:

Unit yang diharapkan terjual	: 50.000 unit
Investasi yang ditanam	: \$ 1.000.000

c. Penetapan tarif menurut pandangan konsumen (*perceived value pricing*)

Harga jual produk itu berdasarkan nilai yang dirasakan oleh konsumen terhadap produk tersebut. Apabila pengusaha menganggap tinggi penilaian konsumen terhadap produk tersebut, maka ditetapkan tarif lebih tinggi dari pesaing. Tetapi, tarif akhir diusahakan sama dengan memberikan potongan. Jika nilai yang dirasakan konsumen terhadap produk tersebut rendah, maka diberikan tarif yang lebih rendah. Contoh : tarif mesin tik

Olimpia adalah Rp. 300.000,- sedangkan harga mesin tik Royal adalah Rp. 250.000,-. Konsumen menganggap mesin tik Olimpia lebih kuat daya tahannya. Penetapan tarif demikian ini diperlukan penelitian lebih mendalam terhadap pandangan konsumen terhadap produk, sehingga produsen atau penjual yakin akan kelebihan-kelebihan produk kita dari pada produk pesaing. Atau yakin bahwa produk kita lebih jelek dari pada produk pesaing, sedangkan tarif jual pun lebih murah.

d. Penetapan tarif berdasarkan tarif pasar (*going rate pricing*)

Penetapan tarif jual berdasarkan tarif yang telah ditetapkan pesaing dipasar. Penetapan tarif demikian ini karena terjadinya persaingan yang tidak menentu dan merasa bahwa tarif yang sudah berlaku dipasar itu terpaksa harus diikuti, kalau tidak akan tersingkir dari pasar.

e. Penetapan tarif dalam sampul tertutup (*sealed-bid pricing*)

Penetapan tarif demikian ini biasanya dilakukan dalam *Tender*, dimana beberapa perusahaan diundang oleh salah satu instansi ataupun swasta untuk mengajukan penawaran dalam amplop tertutup. Perusahaan berusaha mencari informasi bagaimana caranya agar harga tawarannya lebih rendah dari pada penawaran perusahaan lainnya. Sering terjadi pengusaha tertentu melakukan cara-cara yang tidak terpuji dalam memenangkan *tender* tersebut. Walaupun secara teoritis keuntungan yang akan diraih oleh pemenang *tender* akan kecil sekali, tetapi dalam praktiknya pengusaha yang menang *tender* bisa melakukan hal-hal yang tidak sewajarnya. Bahkan menurut logika, pemenang *tender* merugi, namun ia tetapi bersedia menawarkan harga tersebut.

Menurut Fandy (2017:29) “Penetapan tarif merupakan salah satu keputusan terpenting dalam pemasaran. Harga merupakan satu – satunya unsur dalam bauran pemasaran yang mendatangkan pemasukan atau pendapatan”.

#### **b. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Tarif**

Dalam kenyataan, tingkat tarif yang terjadi dipengaruhi oleh beberapa faktor. Menurut **Dharmesta dan Irawan (2014:68)** dikemukakan sebagai berikut:

##### a) Keadaan Perekonomian

Keadaan perekonomian sangat mempengaruhi tingkat tarif yang berlaku, pada periode resesi. Misalnya, merupakan suatu periode dimana tarif berada pada suatu tingkat yang lebih rendah dan ketika ada keputusan pemerintah tentang nilai tukar rupiah dengan mata uang asing, maka akan timbul reaksi-reaksi dari kalangan masyarakat, khususnya masyarakat bisnis, reaksi spontan dari keputusan itu adanya kenaikan harga-harga.

##### b) Penawaran dan Permintaan

Pada umumnya tingkat tarif yang lebih rendah akan mengakibatkan jumlah yang di minta lebih besar, sedangkan tarif yang tinggi mendorong jumlah yang ditawarkan lebih besar.

##### c) Elastisitas Permintaan

Faktor lain yang dapat mempengaruhi penentuan tarif adalah sifat permintaan pasar. Sebenarnya sifat penentuan pasar ini tidak hanya mempengaruhi penentuan harganya tetapi uga mempengaruhi volume yang dijual. Untuk beberapa jenis barang, harga dan volume ini terbanding terbalik.



d) Persaingan

Tarif jual beberapa macam barang sering dipengaruhi oleh keadaan persaingan yang ada. Banyaknya penjual dan pembeli ini akan mempersulit penjual perseorangan untuk menjual dengan tarif yang lebih tinggi kepada pembeli yang lain.

e) Biaya

Biaya merupakan dasar dalam penentuan harga, sebab suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya akan mengakibatkan kerugian.

f) Tujuan Perusahaan

Penetapan tarif suatu barang seiring dikaitkan dengan tujuan-tujuan yang akan dicapai. Setiap perusahaan tidak selalu mempunyai tujuan yang sama dengan perusahaan yang lain.

g) Pengawasan Pemerintah

Pengawasan pemerintah juga merupakan faktor penting dalam penentuan tarif. Pengawasan pemerintahan tersebut dapat diwujudkan dalam bentuk : penentuan tarif maksimum dan minimum, diskriminasi tarif. Serta praktek-praktek lain yang mendorong atau mencegah usaha-usaha kearah monopoli.

**c. Tujuan Penetapan tarif**

Tujuan penetapan tarif dapat mendukung strategi pemasaran berorientasi pada permintaan konsumen apabila perusahaan meyakini bahwa tarif yang lebih murah dapat meningkatkan jumlah pemakai, tingkat pemakaian atau pembelian ulang dalam bentuk atau kategori produk tertentu. Adapun tujuan penetapan tarif yaitu :

a. *Survival*

Merupakan usaha untuk tidak melaksanakan tindakan-tindakan untuk Meningkatkan *profit* ketika perusahaan sedang dalam kondisi pasar yang tidak menguntungkan, usaha tersebut cenderung dilakukan untuk bertahan.

b. *Profit Maximation*

Penentuan tarif bertujuan untuk memaksimalkan *profit* dalam periode tertentu.

c. *Sales Maximation.*

Penentuan tarif bertujuan untuk membangun pangsa pasar (*market share*) dengan melakukan penjualan pada harga awal yang merugikan.

d. *Prestige*

Tujuan penentuan tarif di sini adalah untuk memposisikan jasa perusahaan tersebut sebagai jasa eksklusif.

e. ROI

Tujuan penentuan tarif didasarkan atas pencapaian *Return On Investment* (pengembalian investasi) yang diinginkan.

**d. Faktor Pertimbangan Dalam Penetapan Tarif Jasa**

Menurut Tjiptono (2009:194-197), bahwa faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam penetapan tarif jasa adalah sebagai berikut :

1. Elastisitas Tarif Permintaan

Efektivitas program penetapan tarif tergantung pada dampak perubahan tarif terhadap permintaan, karena itu perubahan unit penjualan sebagai akibat perubahan tarif perlu diketahui.

## 2. Faktor Persaingan

Reaksi pesaing terhadap perubahan tarif merupakan salah satu faktor penting yang perlu dipertimbangkan setiap perusahaan.

## 3. Faktor Biaya

Struktur biaya perusahaan (biaya tetap dan biaya variabel) merupakan faktor pokok yang menentukan batas bawah tarif. Artinya, tingkat tarif minimal harus bisa menutup biaya (setidaknya biaya variabel).

## 4. Faktor Lini Produk

Dalam banyak kasus, penetapan harga sebuah produk bisa berpengaruh terhadap penjualan produk lainnya yang dihasilkan oleh perusahaan yang sama.

## 5. *Price Lining*

Menurut Fandy Tjiptono (2009:159) "*Price Lining* digunakan apabila perusahaan menjual produk lebih dari satu jenis harga untuk lini produk tersebut bervariasi dan ditetapkan.

Menurut Swastha (2009:246) "Bahwa dalam penetapan tarif terdapat beberapa prosedur yang harus dilalui yaitu sebagai berikut :

1. Mengestimasi permintaan untuk barang tersebut
2. Mengestimasi lebih dahulu reaksi dalam persaingan
3. Menentukan strategi tarif untuk mencapai target pasar
4. Mempertimbangkan politik pemasaran perusahaan
5. Memilih harga tertentu

### e. Penentuan Tarif

Metode penentu tarif seringkali disebut dengan istilah *cost plus pricing*, karena tarif ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan suatu *resentase Markup* (tambahan di atas jumlahbiaya) yang dihitung dengan formula tertentu. Dengan Rumus :

$$\text{Tarif} = \text{Taksiran Biaya} + \text{Laba yang diharapkan}$$

Atau bentuk formula *cost plus pricing* secara umum, (Hilton dan Platt,2011:686) :

$$\text{Tarif} = \text{Taksiran Biaya} + \text{Laba yang diharapkan}$$

*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. Ada dua unsur yang diperhitungkan dalam penentuan tarif ini : taksiran biaya penuh dan laba yang diharapkan. Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan : *full costing* dan *variable costing*. Unsur kedua yang diperhitungkan dalam harga jual adalah laba yang diharapkan. Dalam keadaan normal, tarif harus dapat menutup biaya penuh dan dapatmenghasilkan laba yang diharapkan. Laba yang diharapkan dihitung berdasarkan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa.

Jika biaya yang dipakai sebagai dasar penentuan tarif, baik dalam pendekatan *full costing* maupun *variabel costing*, biaya penuh masa yang akan datang dibagi menjadi dua: biaya yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk dan biaya penuh yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk. Dalam penentuan harga jual, taksiran biaya penuh yang secara langsung berhubungan dengan volume produk dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan taksiran biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk

ditambahkan kepada laba yang diharapkan untuk kepentingan perhitungan *presentase markup*.

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

$$\text{Harga Jual Per Unit} = \text{Biaya yang berhubungan langsung Dengan} + \text{Presentase Markup}$$

Unsur kedua yang diperhitungkan dalam tarif adalah laba yang diharapkan (*markup*). *Mark up* harus mampu menutup elemen biaya yang tidak dimasukkan ke dalam biaya dan harus dapat menghasilkan laba yang diinginkan. Pendekatan *return on investment* (ROI) dapat digunakan untuk menentukan besarnya *presentase markup* yang ditambahkan pada biaya. *Mark up* yang dihitung dengan pendekatan ROI menggambarkan biaya yang harus ditutup dan return atas investasi yang diinginkan.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba Akuntansi Pertahun Setelah Pajak}}{\text{Investasi Rata - Rata}} \times 100\%$$

= Untuk proyek penggantian di dasarkan atas penghematan akuntansi Setelah pajak pertahun.  
= Dapat pula di dasarkan atas investigasi mula - mula

Dalam keadaan normal, harga jual harus dapat menutup biaya penuh dan dapat menghasilkan laba yang diharapkan. Laba yang diharapkan dihitung berdasarkan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa.

## 2. Pengertian Jasa

Jasa adalah setiap kegiatan atau manfaat yang ditawarkan oleh suatu pihak pada pihak lain dan pada dasarnya tidak berwujud serta tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu. Jasa bersifat abstrak, tidak dapat dipegang, tidak dapat disimpan, namun dapat dirasakan. Produk jasa adalah aktivitas atau manfaat yang

oleh suatu badan usaha ditawarkan pada pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan atas sesuatu

Jasa sebagai tugas atau aktivitas yang dilakukan bagi seorang pelanggan atau aktivitas yang dijalankan oleh seorang pelanggan dengan menggunakan produk atau fasilitas organisasi

Menurut Kotler dalam Lupiyoadi (2014:7) “Jasa adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain, pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan perpindahan kepemilikan apapun. Produksi jasa mungkin berkaitan dengan produk fisik atau tidak.”

Menurut Tjiptono (2009:15-18) menyebutkan karakteristik pokok pada jasa sebagai berikut:

### *1. Intangibility*

Jasa berbeda dengan barang. Jasa bersifat intangible, artinya tidak dapat dilihat, dirasa, dicium, atau didengar sebelum dibeli. Konsep intangible ini sendiri memiliki dua pengertian yaitu :

- a. Sesuatu yang tidak dapat disentuh dan tidak dapat dirasa.
- b. Sesuatu yang tidak mudah didefinisikan, diformulasikan, atau dipahami secara rohaniah.

### *2. Inseparability*

Jasa tidak mengenal persediaan atau penyimpanan dari produk yang telah dihasilkan. Karakteristik ini disebut juga *inseparability* (tidak dapat dipisahkan) mengingat pada umumnya jasa dihasilkan dan dikonsumsi secara bersamaan. Dalam hubungan penyedia jasa dan pelanggan ini, efektivitas individu yang menyampaikan jasa merupakan unsur penting.

### 3. *Variability*

Jasa bersifat sangat variabel karena merupakan *nonstandardized out-put*, artinya banyak variasi bentuk, kualitas dan jenis, tergantung pada siapa, kapan, dan dimana jasa tersebut dihasilkan.

### 4. *Perishability*

Jasa merupakan komoditas tidak tahan lama dan tidak dapat disimpan. Dengan demikian apabila suatu jasa tidak digunakan, maka jasa tersebut akan berlalu begitu saja.

Sedangkan menurut Payne dalam Jasfar (2012:6) karakteristik jasa yaitu sebagai berikut:

#### 1. Tidak berwujud.

Jasa bersifat abstrak dan tidak berwujud. Artinya, jasa tidak dapat dilihat, dirasakan/dicicipi, atau disentuh, seperti yang dapat dirasakan dari suatu barang.

#### 2. Tidak dapat dipisahkan.

Jasa umumnya dihasilkan dan dikonsumsi pada saat yang bersamaan, dengan partisipasi konsumen dalam proses tersebut. Artinya, konsumen harus berada di tempat jasa yang dimintanya sehingga konsumen melihat dan ikut “ambil bagian” dalam proses produksi tersebut.

#### 3. Heterogenitas.

Jasa merupakan variabel nonstandard dan sangat bervariasi. Artinya, karena jasa itu berupa suatu unjuk kerja, tidak ada hasil jasa yang sama walaupun dikerjakan oleh satu orang. Hal ini dikarenakan oleh interaksi

manusia (karyawan dan konsumen) dengan segala perbedaan harapan dan persepsi yang menyertai interaksi tersebut.

#### 4. Tidak tahan lama.

Jasa tidak mungkin disimpan dalam persediaan. Artinya, jasa tidak bisa disimpan, dijual kembali kepada orang lain, atau dikembalikan kepada produsen jasa, di mana konsumen membeli jasa tersebut

Menurut Lovelock dan Gummesson (2011:36) mendefinisikan bahwa service (pelayanan) adalah sebuah bentuk jasa dimana para pelanggan atau konsumen dapat memperoleh manfaat melalui nilai jasa yang diharapkan.

Konsep pemasaran jasa secara sederhana sebagai usaha untuk mempertemukan produk atau jasa yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dengan calon pelanggan yang akan menggunakan jasa tersebut, oleh karena itu produk dan jasa yang dihasilkan oleh suatu atau perusahaan harus dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan

### **3. Penentuan Tarif Waktu dan Bahan (*Time and Material Pricing*)**

Penentuan tarif waktu dan bahan ini pada dasarnya merupakan *costplus pricing*. Tarif ditentukan sebesar biaya penuh ditambah dengan laba yang diharapkan. Metode penentuan harga jual ini digunakan oleh perusahaan bengkel mobil, dok kapal, dan perusahaan lain yang menjual jasa reparasi dan 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 dan suku cadang yang diserahkan kepada konsumen,



sehingga perlu dihitung lagi harga jual per satuan bahan dan suku cadang yang dijual kepada konsumen.

Menurut Hilton dan Platt (2011:696) “Pada pendekatan *time and material pricing* perusahaan menentukan tarif dari tenaga kerja dan tarif dari bahan”.

Perusahaan bengkel, dok kapal, dan perusahaan lain yang menjual jasa reparasi pada dasarnya menjual jam kerja tenaga kerja langsung yang digunakan untuk menghasilkan jasa reparasi. Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang pekerjaannya dapat dengan mudah diidentifikasi kepada pesanan reparasi yang diterima dari pelanggan.

Contoh tenaga kerja langsung dalam perusahaan bengkel mobil adalah mekanik dan ahli listrik. 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.

#### **a. 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, biaya pemasaran, biaya administrasi dan biaya perusahaan lain, dan laba yang diinginkan dari waktu kerja karyawan per jamnya.

Menurut Mulyadi (2010:355), 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	<u>xx</u> +
<b>Harga jual waktu</b>	<b>xx</b>
<i>Markup</i> atau persentase <i>markup</i> dihitung sebagai berikut:	
Biaya tidak langsung	xx
Laba yang diharapkan	<u>xx</u> +
<b>Jumlah</b>	<b>xx</b>
Taksiran jam tenaga kerja langsung atau taksiran biaya tenaga kerja langsung	<u>xx</u> :
<i>Markup</i> per jam tenaga kerja langsung atau persentase <i>markup</i> dari biaya tenaga kerja langsung	<u>xx</u>
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)	<u>xx</u> +
<b>Jumlah biaya tenaga kerja langsung</b>	<b>xx</b>
Jam kerja tenaga kerja langsung dalam tahun anggaran (dihitung dengan mengalikan jumlah tenaga kerja langsung dengan jam kerja selama tahun anggaran)	<u>xx</u> :
<b>Biaya tenaga kerja langsung per jam</b>	<b>xx</b>

*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	<u>xx</u> +
<b>Jumlah biaya tidak langsung</b>	<b>xx</b>

**Perhitungan laba yang diharapkan**

Taksiran jumlah aktiva pada awal tahun anggaran	xx
Tarif kembalian investasi (ROI) yang diharapkan (dalam persentase)	<u>xx</u> x
<b>Laba yang diharapkan per tahun</b>	<b>xx</b>

**Perhitungan *markup***

Biaya tidak langsung	xx
Laba yang diharapkan	<u>xx</u> +
<b>Jumlah</b>	<b>xx</b>
Jam tenaga kerja langsung atau biaya tenaga kerjalangsung dalam tahun anggaran	<u>xx</u> :
<b><i>Markup</i> (dalam rupiah per jam tenaga kerja langsung) atau persentase <i>markup</i></b>	<b>xx</b>

**b. Penentuan 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 (2010:357), 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	<u>xx</u> +
<b>Harga jual bahan dan suku cadang</b>	<b>xx</b>
Persentase markup dihitung sebagai berikut:	
Biaya tidak langsung	xx
Laba yang diharapkan	<u>xx</u> +
<b>Jumlah</b>	<b>xx</b>
Taksiran nilai bahan dan suku cadang yang akan dibeli dalam tahun anggaran	<u>xx</u>
<b>Persentase <i>markup</i></b>	<b>xx</b>

Berikut ini disajikan contoh kasus perhitungan harga jual dengan menggunakan metode waktu dan bahan :

PT. Putra Mandiri bergerak dalam bidang usaha bengkel. Manajer pemasaran PT. Putra Mandiri sedang mempertimbangkan penentuan harga jual jasa reparasi untuk tahun anggaran yang akan datang. Perusahaan memiliki dua departemen, yaitu Bengkel dan Toko Suku Cadang. Perusahaan mempekerjakan 6 mekanik dan 4 ahli listrik dalam Departemen Bengkel. Menurut anggaran, perusahaan direncanakan akan beroperasi pada kapasitas normal sebanyak 300 hari @7 jam kerja per hari. Jumlah aktiva yang digunakan di Departemen Bengkel sebesar Rp 60.000.000,00 sedangkan jumlah aktiva yang ditanamkan dalam Departemen Toko Suku Cadang adalah sebesar Rp 28.000.000,00. Taksiran harga beli bahan dan suku cadang sebesar Rp 23.800.000,00. Tarif kembalian investasi (ROI) yang diharapkan dalam tahun anggaran adalah sebesar 25%.

Perhitungan :

Taksiran jam tenaga kerja langsung untuk tahun anggaran yang akan datang adalah sebagai berikut :

Upah tenaga kerja langsung :

21.000 jam @ 1.500 per jam Rp 31.500.000,00

Biaya kesejahteraan tenaga kerja langsung :

Tunjangan kesehatan 10 orang x 12 bulan x Rp 50.000 6.000.000,

Tunjangan kesejahteraan 10 orang x 12 bulan x Rp 25.000 3.000.000+

**Jumlah biaya tenaga kerja langsung Rp 40.500.000**

Jam tenaga kerja langsung:

10 orang x 300 hari x 7 jam 21.000 jam :

**Biaya tenaga kerja langsung per jam Rp 1.929**

Biaya tidak langsung bengkel dianggarkan sebagai berikut :

Gaji pengawas & tenaga kerja tidak langsung lain Rp 11.600.000,00

Biaya depresiasi aktiva tetap 2.200.000,00

Biaya asuransi 650.000,00

Biaya listrik 800.000,00

Biaya air 400.000,00

Biaya reparasi aktiva tetap 350.000,00

Biaya umum 500.000,00 +

**Jumlah biaya tidak langsung Rp 16.500.000,00**

Presentase mark up dari biaya tenaga kerja langsung :

Biaya tidak langsung bengkel Rp 16.500.000,00

Laba yang diharapkan 25% x Rp 60.000.000,00 15.000.000,00 +

**Jumlah Rp 31.500.000,00**

Biaya tenaga kerja langsung 40.500.000,00 :

**Presentase mark up dari biaya tenaga kerja langsung 78 %**

Perhitungan presentase mark up dari harga beli bahan dan suku cadang :

**Biaya tidak langsung toko suku cadang**

Gaji tenaga kerja toko Rp 9.000.000,00

Biaya listrik 700.000,00

Biaya kantor 300.000,00 +

<b>Jumlah biaya tidak langsung took</b>	<b>Rp 10.000.000,00</b>
Laba yang diharapkan 25% x Rp 28.000.000,00	<u>7.000.000,00</u> +
<b>Jumlah</b>	<b>Rp 17.000.000,00</b>
Taksiran harga beli bahan dan suku cadang	<u>23.800.000,00</u> :
<b>Presentase mark up dari harga beli bahan &amp; suku cadang</b>	<b>71%</b>

Untuk jenis jasa service mesin yang terdiri dari pekerjaan ganti oli dan tuneup mesin memerlukan 2 orang mekanik dan 1 orang ahli listrik, yang masing-masing bekerja sebagai berikut :

Mekanik        1 jam orang

Ahli listrik    1,5 jam orang

Jam orang adalah hasil kali jam kerja dan jumlah orang. Jam mekanik berjumlah 1 jam orang, berarti untuk pekerjaan service mesin diperlukan 2 orang mekanik dengan jam kerja masing-masing ½ jam.

Harga jual jasa service mesin yang dibebankan kepada pelanggan dihitung sebagai berikut :

Biaya tenaga kerja langsung 2,5 jam @ Rp 1.929,00	Rp 4.823,00
Mark up 78% x Rp 4.823,00	<u>3.762,00</u> +
<b>Harga jual jasa service mesin</b>	<b>Rp 8.585,00</b>

Jika seorang pelanggan memerlukan jasa service mesin dan memerlukan 1 kaleng oli mesin yang harga faktornya Rp 10.000,00 dan saringan oli (*oil filter*) yang harga faktornya Rp 8.000,00, kepada pelanggan tersebut perusahaan akan membebankan harga jual jasa, bahan, dan suku cadang sebagai berikut :

Harga jual jasa service mesin	Rp 8.585,00
Harga bahan dan suku cadang	Rp 18.000,00
Mark up dari harga bahan dan suku cadang 71% x Rp 18.000,00	<u>12.780,00</u> +

Harga jual bahan dan suku cadang	<u>30.780,00</u> +
<b>Jumlah hasil penjualan jasa service mesin, bahan dan suku cadang</b>	<b>Rp 39.365,00</b>

#### **4. 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 yang pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total total biaya sesungguhnya tersebut. Jika dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa yang akan dijual dimasa yang akan datang ditentukan dengan metode *cost-plus pricing*, berdasarkan taksiran biaya penuh sebagai dasar, dalam *cost-type contract* harga jual yang dibebankan customer dihitung berdasarkan biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk.

#### **5. Penentuan Tarif Pesanan Khusus (*Special Order Pricing*)**

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan diluar pesanan regular perusahaan. Biasanya customer yang melakukan pesanan khusus ini meminta harga di bawah harga jual normal, bahkan sering kali harga yang diminta oleh customer berada di bawah biaya penuh, karena biasanya pesanan khusus mencakup jumlah yang besar. Dalam keadaan seperti ini, yang perlu dipertimbangkan oleh manajer penentu harga jual adalah :

- a) Pesanan reguler adalah pesanan yang dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya tetap yang akan terjadi dalam tahun anggaran. Dengan demikian jika manajer penentu harga jual yakin bahwa seluruh biaya

tetap dalam tahun anggaran akan dapat ditutup oleh pesanan yang reguler, maka pesanan khusus dapat dibebaskan dari kewajiban untuk memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap. Dengan demikian jika misalnya kapasitas produksi belum seluruhnya dipakai, dan masih mampu untuk melayani pesanan khusus, manajer penentu harga jual dapat menerima harga jual yang berada di bawah harga jual normal, bahkan di bawah biaya penuh untuk memproduksi dan memasarkan produk, asalkan harga jual tersebut masih di atas biaya variable. Dalam keadaan ini, harga jual yang berada di atas biaya variable untuk memproduksi dan memasarkan produk, masih mampu menghasilkan laba kontribusi. Dan karena seluruh biaya tetap akan ditutup dari pesanan yang reguler, maka setiap tambahan laba kontribusi dari pesanan khusus akan mengakibatkan tambahan laba bersih perusahaan.

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

Dalam mempertimbangkan penerimaan pesanan khusus, informasi akuntansi diferensial merupakan dasar yang dipakai sebagai landasan penentuan harga jual. Jika harga yang diminta oleh pemesan (harga jual pesanan khusus) lebih besar dari biaya diferensial yang berupa biaya variable untuk memproduksi dan memasarkan pesanan khusus tersebut, maka pesanan khusus dapat



dipertimbangkan untuk diterima. Biaya diferensial yang dipakai sebagai landasan penentuan harga jual pesanan khusus dapat pula terdiri dari biaya variable dan biaya tetap, manakala pesanan khusus diperkirakan menyebabkan perubahan volume kegiatan melampaui kisaran perubahan yang menjadikan biaya tetap bertambah. Contoh perusahaan yang menggunakan *special order pricing* ini yaitu perusahaan roti, perusahaan konveksi, dan perusahaan manufaktur lain.

#### **6. Penentuan Harga Jual Produk Atau Jasa yang Dihasilkan Oleh Perusahaan yang Diatur dengan Peraturan Pemerintah**

Produk dan jasa yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat luas seperti listrik (Perusahaan Listrik Negara), air (Perusahaan Daerah Air Minum), telepon dan telegraf (PT. Telekomunikasi Indonesia), transportasi (Perusahaan Angkutan Umum), dan jasa pos (PT. POS Indonesia) diatur dengan Peraturan Pemerintah. Harga jual produk dan jasa tersebut ditentukan berdasarkan biaya penuh masa yang akan datang ditambah dengan laba yang diharapkan.

Dalam penentuan harga jual normal, biaya penuh masa yang akan datang yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual dihitung dengan menggunakan salah satu pendekatan, *full costing* atau *variable costing*. Dalam penentuan harga jual yang diatur dengan Peraturan Pemerintah, biaya penuh masa yang akan datang yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual tersebut dihitung dengan menggunakan pendekatan *full costing* saja, karena pendekatan *variable costing* tidak diterima sebagai prinsip akuntansi yang lazim.

Setiap kenaikan harga jual produk atau jasa yang diatur dengan Peraturan Pemerintah harus dapat dipertanggung jawabkan kepada masyarakat, ditinjau dari

segi perhitungan biaya penuh yang dipakai sebagai dasar perhitungannya dan kewajaran laba yang ditambahkan di atas biaya penuh tersebut. Informasi akuntansi penuh yang bermanfaat untuk penentuan harga jual produk atau jasa yang diatur dengan Peraturan Pemerintah terdiri dari biaya penuh masa yang akan datang yang akan dikeluarkan untuk menghasilkan produk atau jasa dan aktiva penuh yang akan digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa tersebut.

## B. Penelitian Sebelumnya

Penelitian sebelumnya dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 2.1. Mapping Penelitian Sebelumnya**

NO	Nama/Tahun	Judul	Variabel X	Variabel Y	Model Analisis	Hasil Penelitian
1	Helmina Batubara (2016)	Pengalokasian dan perhitungan harga pokok produksi metode full costing.Pada UD. Istana Alumunium.	Pengalokasian dan perhitungan harga pokok produksi	Metode full costing	Metode Deskriptif	Hasil penelitian yang dilakukan metode penentuan harga pokok produksi oleh perusahaan bahwa memasukan semua biaya ke dalam biaya produksi yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.
2	SittyRahmiLasena (2015)	Penentuan harga pokok produksi objek penelitian pada PT. Dimembe Nyiur Agripro	Penentuan Harga Pokok Produksi		Deskriptif	Hasil analisa yang ada didalam penelitian ini adalah menerapkan metode full costing didalam menentukan harga pokok produksi, dimana dalam menghitung harga pokok produksi perusahaan membebaskan semua unsur biaya produksi dengan berdasarkan biaya yang terjadi dalam proses produksi.
3	Christina (2014),	Penentuan harga jual jasa pengecatan pada bengkel AUTO MOBILINDO Yogyakarta menggunakan metode time and material pricing	Penentuan harga jual jasa pengecatan	Metode waktu dan bahan	Deskriptif	Dengan menggunakan metode time and material pricing, penentuan harga jual jasa servis kepada konsumen akan lebih terjangkau sehingga nantinya akan memberi rasa kepuasan tersendiri untuk konsumen dan juga akan meningkatkan unit entry motor dan volume penjualan.

### C. Kerangka Konseptual

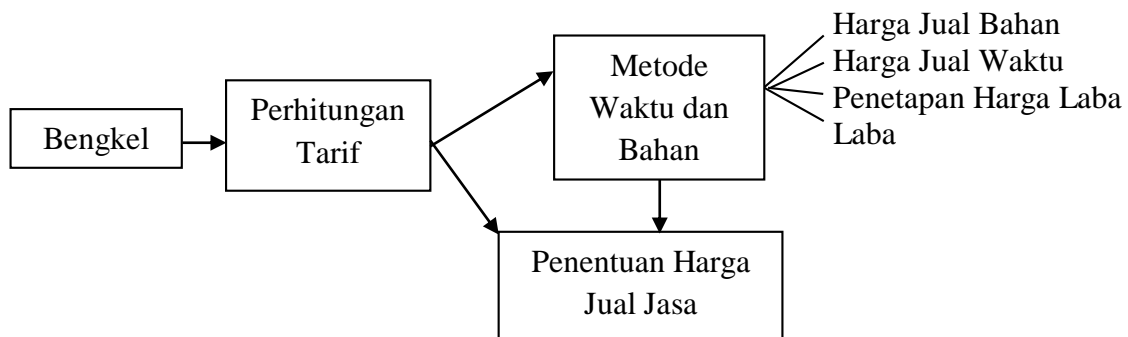
Menurut Sugiyono (2014:128) menyatakan bahwa kerangka konseptual akan menghubungkan secara teoritis antara variabel-variabel penelitian yaitu antara variabel independen dengan variabel dependen. Secara ringkas kerangka konseptual yang menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja auditor dengan motivasi auditor sebagai variabel moderating.

Suatu perusahaan yang bergerak dibidang apapun, termasuk bidang industri atau manufaktur, bertujuan untuk menghasilkan laba semaksimal mungkin. Pada perusahaan yang bergerak dibidang industri untuk menghasilkan laba yang maksimal dengan meningkatkan penjualan, dimana untuk meningkatkan penjualan perusahaan harus menetapkan tarif yang murah untuk produk yang telah diproduksi. Dengan kondisi perekonomian seperti saat ini sangat sulit untuk memberi tarif murah pada produk yang telah diproduksi. Hal ini dikarenakan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi produk tidak sebanding dengan biaya perolehan laba yang diharapkan.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk memhasilkan atau membuat barang. Biaya ini dapat dikelompokkan menjadi elemen:

1. Biaya bahan baku langsung, adalah bahan baku yang merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari produk selesai dan dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.
2. Tenaga kerja langsung, adalah tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengkonversi bahan baku menjadi produk selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

Berikut ini adalah kerangka pemikiran teoritis untuk membandingkan penentuan keputusan penetapan harga jasa perusahaan dengan keputusan penetapan harga menggunakan metode waktu dan bahan.



**Gambar 2.1. Kerangka Konseptual**

Penetapan tarif jasa, khususnya pada peroleh oleh banyak faktor. Menurut bengkel bahwa tarif ditentukan oleh biaya, pesaing, tujuan perusahaan, pertimbangan organisasi, permintaan konsumen. Sedangkan metode waktu dan bahan hanya memfokuskan pada faktor biaya. Kemudian kedua harga yang didapat dari metode yang berbeda dibandingkan dan akhirnya didapat tarif yang sesuai.

## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### A. Pendekatan Penelitian

Berdasarkan judul penelitian pada penelitian, desain penelitian berupa studi kasus. Studi kasus adalah metode pengumpulan data dan menganalisa data yang dilakukan dengan cara melakukan pengamatan secara langsung ke objek penelitian dengan maksud supaya memperoleh data dan keterangan yang lengkap sesuai dengan masalah yang diteliti.

Menurut Creswell (2010:4) “Penelitian kualitatif merupakan metode-metode untuk mengeksplorasi dan memahami makna yang oleh sejumlah individu atau sekelompok orang dianggap berasal dari masalah sosial atau kemanusiaan”.

Kasus penetapan tarif dengan metode waktu dan bahan lebih menekankan pada tujuan evaluasi dan bukan menguji hipotesis. Penelitian ini tentang penetapan tarif dengan metode waktu dan bahan.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif yaitu merupakan penelitian yang mendeskripsikan karakteristik masalah yang berkaitan dengan karakteristik dari subyek yang diteliti.

Subyek yang diteliti berupa biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, tarif *overhead*, mekanik divisi *body repair* yang bekerja pada S’Car Auto Service. Oleh sebab itu, maka penulis mengadakan penelitian pada perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa sebagai obyek penelitian. Karena pada penelitian ini merupakan pemecahan permasalahan yang terjadi dalam perusahaan yaitu masalah penetapan harga dengan metode waktu dan bahan.

## B. Lokasi dan Waktu Penelitian

### 1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada S'Car Auto Service yang beralamat di Jl. Sei Batang Hari No. 69 Medan.

### 2. Waktu Penelitian

Proses penelitian dilakukan pada bulan Januari 2018 Sampai Dengan Juli 2018 :

**Tabel 3.1.Skedul Proses Penelitian**

No	Kegiatan	Tahun 2018						
		Jan	Feb	Maret	April	Mei	Juni	Juli
1	Riset Awal Pengajuan Judul	■						
2	Penyusunan Proposal		■					
3	Seminar Proposal			■	■	■		
4	Perbaikan/Acc Proposal						■	
5	Pengolahan Data							■
6	Penyusunan Skripsi							■
7	Bimbingan Skripsi							■

Sumber : Olahan Penulis 2018

## C. Jenis dan Sumber Data

Menurut Sugiyono (2013:215) “Populasi adalah generalisasi yang terdiri atas : objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulanya. Sedangkan sampel adalah bagian dari populasi itu”.

Data dalam penelitian ini menggunakan dua jenis data, yaitu : Data primer yaitu data yang diperoleh atau diambil langsung dari objek penelitian yaitu pada S'Car Auto Service dengan cara wawancara. Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari literatur-literatur, harga jasa pada Bengkel Mobil S'Car Auto

Service yang diambil langsung dari pihak perusahaan dengan keadaan yang sebenarnya.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Menurut Yin (2011:78) “Pelaksanaan pengumpulan data terdapat enam sumber yaitu: dokumen, rekaman arsip, wawancara, pengamatan langsung, observasi partisipan, dan perangkat-perangkat fisik”.

Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus, yaitu suatu metode penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan, menyajikan, dan menganalisa data sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas atas obyek yang diteliti. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah :

1. Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara bertanya secara langsung kepada pihak perusahaan terkait sehingga diperoleh keterangan mengenai masalah yang dihadapi perusahaan.
2. Observasi, yaitu teknik pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap kegiatan perusahaan.
3. Pengumpulan data-data keuangan perusahaan yang berkaitan dengan penentuan harga jual jasa perawatan pada bengkel periode tahun 2016.

#### **E. Metode Analisis Data**

Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Bila jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis terasa belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi, sampai tahap tertentu, diperoleh data yang dianggap kredibel.

Langkah –langkah analisis data setelah dilakukannya pengumpulan yaitu:

1. Reduksi data (*Data Reduction*)

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

2. Penyajian data (*Data Display*)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Akan tetapi yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

3. Penarikan kesimpulan/verifikasi (*Conclusion Drawing/verification*)

Langkah selanjutnya dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan



mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Sejarah Bengkel Mobil S'Car Auto Service

Bengkel Mobil S'Car Auto Service berdiri pada tahun 2009 dengan beberapa orang Persekutuan Komanditer. Salah seorang diantaranya adalah Bapak Krisdianto, BE sebagai komisaris. Beliau seorang DIII Teknik Mesin yang telah lama berkecimpung dan berkiprah di perusahaan jasa perawatan otomotif dan beliau juga pernah dipercaya merawat mobil PT. TRAC selama 9 (sembilan) tahun.

Bengkel Mobil S'Car Auto Service ditunjang dan didukung dengan peralatan bengkel yang modern, tenaga mekanik yang terampil dan berpengalaman serta harga yang bersaing, sehingga Bengkel Mobil S'Car Auto Service akan mampu memberikan kepuasan kepada pelanggannya dalam berkendara. Bengkel Mobil S'Car Auto Service juga berkira dibidang pengabdian kepada masyarakat, menjadi tempat magang bagi siswa- siswa SMK di Kota Medan.

Bengkel Mobil S'Car Auto Service juga menyisihkan 7,5 % dari ongkos kerja yang pelanggan bayarkan setiap harinya untuk kepentingan sosial. Bengkel Mobil S'Car Auto Service adalah salah satu bagian dari CV. Sephanie Eta Charinae adalah perusahaan yang bergerak dibidang *otomotif service, contractor, perdagangan, supplier, perbengkelan, leveransir, rent car.* yang didirikan atas akte

notaris nomor 12 di buatdihadapan notaris Ratu Helda Purnamasari, Sh,Mkn. Tanggal 13 Januari 2010.

Direksi terdiri dari Direktur utama dan para Direktur sebagaimana tertuang didalam akte pendirian perusahaan yang di angkat dan diberhentikan oleh RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham) dan bertanggung jawab kepada RUPS.

## **2. Visi dan Misi Bengkel Mobil S'Car Auto Service**

Visi : Membangun Usaha yang diajarkan Islam, dan mengikat perdagangan dengan muslim.

Misi : Menjadikan ekonomi orang-orang pribumi mendapatkan kedudukan yang layak.

## **3. Struktur Organisasi Bengkel Mobil S'Car Auto Service**

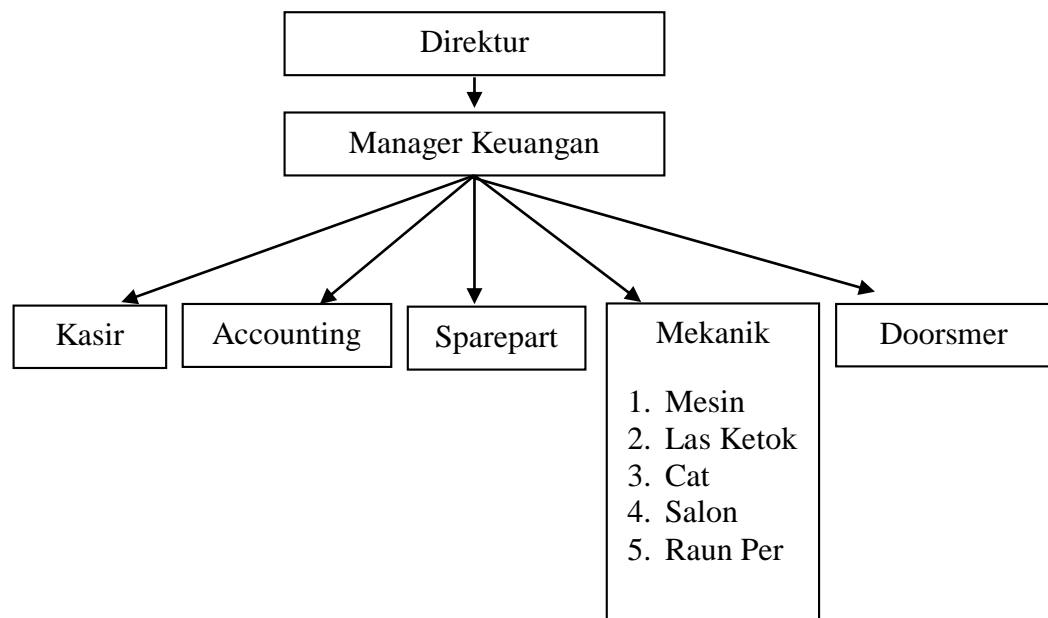
Dalam melaksanakan Kegiatan usaha tentu memerlukan adanya kerja sama yang baik untuk setiap unit kerja serta kordinasi diantara para karyawan. Hal ini dimaksudkan untuk menciptakan kinerja organisasi yang efektif dan efesien. Pada suatu organisasi, pembagian tugas, penetapan kedudukan, pembatasan wewenang, dan kekuasaan sangat penting. Dengan demikian akan diketahui siapa yang bertanggung jawab dan kepada siapa harus dipertanggung jawabkan dan kepada siapa harus dipertanggung jawabkan

Struktur organisasi yang baik adalah organisasi yang memenuhi syarat sehat dan efesien, yang berarti tiap satuan organisasi dapat menjalankan peranannya masing-masing dan dapat mencapai perbandingan yang terbaik antara

usaha dan jenis kerja. Sementara itu untuk dapat menyusun suatu organisasi yang baik diperlukan beberapa azas atau prinsip pokok organisasi, yaitu :

1. Perumusan tujuan organisasi yang jelas
2. Harus ada satuan komando
3. Harus ada pembagian tugas yang baik, jelas dan tegas
4. Harus ada pelimpahan wewenang dan tanggung jawab yang wajar
5. Harus ada tingkat pengawasan dan koordinasi

Bengkel Mobil S'Car Auto Service menggunakan struktur organisasi garis dan fungsional. Untuk lebih jelas mengenai struktur organisasi perusahaan Bengkel Mobil S'Car Auto Service dapat dilihat pada bagan berikut ini :



*Sumber : Bengkel Mobil S'Car Auto Service*

**Gambar 4.1. Struktur Organisasi Bengkel Mobil S'Car Auto Service**

#### 4. Tugas dan Tanggungjawab Setiap Bagian

##### 1. Pimpinan

- a. Bertanggung jawab atas perencanaan, pengkoordinasian, pengarahan, dan pengawasan atas pelaksanaan kegiatan *maintenance* dan *repair* mesin dan peralatan mekanik produksi.
- b. Uraian Tugas dan Tanggungjawab
  - a) Mengkoordinasikan dan memberikan pengarahan kerja dan mengawasi pelaksanaan kegiatan seksi-seksi di bawahnya agar dapat meningkatkan efisiensi di dalam bagiannya.
  - b) Menyusun jadwal pemeliharaan dan perbaikan mesin, peralatan, dan fasilitas produksi agar proses produksi dapat berjalan dengan lancar.
  - c) Menyusun pedoman dan petunjuk-petunjuk lainnya mengenai pemeliharaan dan perbaikan mesin atau peralatan produksi, air dan udara.
  - d) Mengawasi pelaksanaan pemeriksaan dan pemeliharaan berkala perbaikan atas mesin atau peralatan produksi, air dan udara.
  - e) Mengawasi pelaksanaan pencatatan pengeluaran biaya-biaya yang terjadi dengan pelaksanaan kegiatan pemeliharaan dan perbaikan.
  - f) Memeriksa dan memastikan bahwa pendingin mesin dan udara dapat berfungsi sebagaimana mestinya.

- g) Mengawasi bekerjanya mesin-mesin, pompa air, dan *compressor*, secara terus menerus dan dalam jumlah yang sesuai kebutuhan.
- h) Mengawasi pelaksanaan hasil pekerjaan bagian bengkel yang dipesan, seperti pembubutan dan sebagainya.
- i) Berusaha mencari cara-cara penekanan biaya dan metode perbaikan kerja yang lebih efisien.
- j) Menjaga disiplin kerja dan menilai prestasi kerja bawahannya secara berkala.
- k) Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang diberikan oleh manajer produksi.

## 2. *Accounting*

*Accounting* bertindak sebagai penanggung jawab laporan keuangan perusahaan.

Adapun tugas dan tanggungjawab bagian keuangan adalah:

- a. Mengatur administrasi keuangan .
- b. Membuat laporan keuangan.
- c. Membuat laporan pertanggungjawaban keuangan.
- d. Memberikan data atau informasi kepada pimpinan mengenai kebutuhan dana guna keperluan operasional perusahaan sehubungan dengan kegiatan sehari-hari.
- e. Mengawasi dan bertanggungjawab atas biaya yang dikeluarkan agar dapat dipergunakan secara optimal dan sesuai dengan tujuan serta tidak melebihi anggaran yang telah ditetapkan.

### 3. *Sparepart*

Bertanggung jawab dalam penyediaan *sparepart*

Tugas dan wewenang :

- a. Mencatat sparepart yang tidak tersedia
- b. Menyediakan stok *sparepart*
- c. Melayani konsumen dalam penyediaan *sparepart*
- d. Melaporkan pendapatan sparepart kepada accounting

### 4. Mekanik

a. Fungsi:

Melaksanakan pemeliharaan kendaraan dan pekerjaan perbaikan berdasarkan prosedur-prosedur yang direkomendasikan.

- b. Tanggung jawab dan kewenangan Operasi dan aktifitas.
- c. Melaksanakan pekerjaan sesuai dengan perintah perbaikan menurut standard dan prosedur yang disampaikan dalam panduan layanan maupun literatur lain.
- d. Gunakan perkakas khusus (SST) selama diperlukan.
- e. Menasehati, memberitahukan foreman jika pekerjaan tambahan diperlukan dan menginformasikan dia tentang berbagai kesulitan pekerjaan.
- f. Menjaga kebersihan kendaraan saat bekerja.
- g. Pelihara kerapihan bidang pekerjaan. Pelihara pribadi dan perkakas bengkel harus dalam kondisi kerja yang baik.

- h. Membantu dalam latihan kerja atau pengawasan helper dan karyawan baru. Menghadiri semua sesi-sesi pelatihan dan pertemuan yang diperlukan.

## 5. Proses Produksi

Dalam melangsungkan kontinuitas produksinya Bengkel Mobil S'car Auto Service menyediakan berbagai macam jasa yaitu sebagai berikut :

- a. Servis kendaraan
- b. Penggantian *sparepart* mobil
- c. Salon Mobil
- d. *Sporing & balancing*
- e. *Body repair*
- f. Pengecatan
- g. *Round*
- h. Doorsmer

Dari banyak jasa yang tersedia pada Bengkel Mobil S'Car Auto Service, penulis membatasi masalah pada pengecatan yang akan dibahas dalam pembahasan selanjutnya hal ini dipilih mengenai jasa pengecatan yang paling banyak dilakukan.

Bengkel Mobil S'Car Auto Service dalam menjalankan pekerjaannya membutuhkan bahan baku dan bahan pembantu. Adapun bahan baku dan bahan pembantu yang digunakan untuk proses produksi pengecatan adalah sebagai berikut :

- a. Bahan Baku
  - 1) Cat Bahan Dasar *Nitro Cellulose ( Duco )*



Mobil yang menggunakan cat berbahan dasar *Duco* ini sering kita jumpai pada mobil sederhana seperti mobil truk, pick up ataupun mobil angkutan umum sejenis *mikrolet*. Kelebihan dari cat dengan bahan dasar ini ialah memiliki sifat yang instan, yang artinya tidak membutuhkan proses panjang dan berbelit-belit hanya untuk mengecat sebuah mobil. Karena sifatnya yang instan inilah yang membuat cat jenis ini menjadi cat paling favorit yang digunakan pada bengkel pengecatan mobil umum berskala kecil. Kekurangan pada cat jenis ini adalah warna yang dihasilkan tidak terlalu mengkilap, serta gampang pudar.

## 2) Cat Bahan Dasar *Poly Urethane* ( *Cat Oven* )

*Cat Poly Urethane* sering juga disebut dengan istilah *cat oven* dimana proses pengerjaannya biasanya dilakukan dengan menggunakan teknik pengecatan *oven* untuk memperoleh hasil maksimal serta agar cepat kering, bahan dasar *cat oven* ini termasuk dalam kategori mahal. Kelebihan yang dimiliki oleh cat PU ini dibandingkan *cat duco* ialah mempunyai baik itu daya tutup, daya kilap serta kekerasan yang tinggi. Dengan begitu cat jenis oven ini lebih tahan terhadap goresan ringan dibandingkan dengan cat jenis *duco*. Kelebihan menarik lainnya adalah *cat oven* atau PU ini memiliki daya tahan yang lama bahkan puluhan tahun lamanya. Karena kelebihannya ini membuat cat jenis *Poly Urethane* sering dipakai oleh pabrikan mobil untuk mengecat mobil baru. Bagi pemilik mobil yang menginginkan cat berkualitas bagus biasanya memilih cat berbahan dasar *Poly Urethane* ini, meskipun mereka harus merogoh kocek yang tidak sedikit.

## 3) *Cat Lacquer*

*Cat lacquer* ialah jenis cat yang menggunakan bahan *solvent* organik semacam tinner untuk pengencerannya. *Solvent* organik ini sangat berbahaya karena selain berbau yang menyengat hidung, juga tidak baik untuk kesehatan pernafasan manusia, terutama bagi para pekerja pengecatan yang menggunakan *cat lacquer* ini. Karena alasan ini pula lah banyak produsen cat yang dipakai untuk cat rumah sudah menghentikan produksi dari cat jenis ini, dan cat ini hanya dipergunakan untuk keperluan industri, beberapa jenis furniture dan juga produk otomotif. *Cat lacquer* adalah jenis cat yang sebisa mungkin sebaiknya dihindari, selain efek samping bagi kita yang tidak baik, cat jenis ini juga tergolong kurang awet dan gampang kusam. Keawetan dari cat jenis ini mungkin hanya bertahan antara 1 hingga 2 tahun saja. Ada kelebihan dari cat jenis *lacquer* ini disamping beberapa keburukan yang kami sebutkan diatas, yakni karena bahan *solvent* organik tersebut mudah sekali menguap, membuat cat jenis *lacquer* ini sepat sekali keringnya. Bahkan kecepatan pengeringan dari *cat lacquer* ini melebihi kecepatan dua jenis cat mobil yang sebelumnya kita bahas diatas.

b. Bahan Pembantu

- 1) Dempul
- 2) Amplas Kasar dan Halus
- 3) *Poxy*
- 4) *Spray Gun*
- 5) Kompresor
- 6) *Kope* atau *Scrap* (Untuk Mengoles Dempul)
- 7) Bahan Bakar

Semua bahan-bahan yang digunakan sudah terjamin mutu dan kualitasnya bahan yang terbaik tidak akan pudar maupun berbeda warna dengan warna aslinya. Proses pengecatan pada Bengkel Mobil S'car Auto Service dilakukan dengan benar-benar teliti agar tidak terjadinya perbedaan warna cat asli dengan cat baru. Sehingga pelanggan tidak kecewa dengan hasil produksi yang dilakukan.

Untuk mencapai efisiensi dan efektifitas dalam proses produksi serta mendapatkan hasil yang berkualitas dengan standar produksi yang baik. Proses pengecatan yang dilakukan tergantung dengan kondisi kerusakan kendaraan.

## **6. Personalia**

Tenaga kerja merupakan faktor yang sangat penting untuk mendukung kegiatan produksi perusahaan. Bengkel Mobil S'car Auto Service memandang tenaga kerja sebagai faktor yang amat terpenting. Hampir semua pekerjaan dilakukan mengutamakan tenaga kerja untuk mendapatkan tenaga kerja, perusahaan tidak menuntut persyaratan yang berlebihan, lulusan sekolah dasar pun dapat diterima di perusahaan ini asal mempunyai keterampilan dalam pengecatan. Setelah diseleksi dan diterima diperusahaan ini, karyawan akan diberi latihan oleh karyawan yang lebih senior.

### **a. Tenaga Kerja**

Bengkel Mobil S'Car Auto Service dalam menjalankan aktifitasnya sehari-hari memperkerjakan 23 karyawan yang sebagian besar tinggal disekitar lokasi perusahaan, karyawan perusahaan terdapat 2 golongan karyawan yaitu:

#### **1) Karyawan Tetap**

Karyawan tetap adalah tenaga kerja yang telah diangkat menjadi tenaga kerja tetap perusahaan. mereka mempunyai hak atas fasilitas – fasilitas

yang diberikan perusahaan berupa, tunjangan anak dan tunjangan istri beserta gaji pokok setiap bulannya.

## 2) Karyawan Tidak Tetap

Karyawan tidak tetap adalah tenaga kerja yang dipekerjakan oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Karyawan ini tidak mempunyai hak yang sama dengan karyawan tetap. Karyawan ini menerima upah sesuai kehadiran di lapangan.

Perincian jumlah karyawan Bengkel Mobil S'car Auto Service adalah sebagai berikut :

1. Pimpinan perusahaan
2. Kepala bagian cat dan anggota = 4 Orang
3. Kepala bagian mekanik dan anggota = 4 orang
4. Kepala bagian salon dan anggota = 4 orang
5. Kepala bagian doorsmer dan anggota = 4 orang
6. Bagian raunper
7. Bagian las ketok
8. *Accounting*
9. Kasir
10. *Sparepart*

Demi kelancaran kerja karyawan, maka perusahaan melaksanakan kegiatan pengawasan karyawan. Kegiatan pengawan karyawan dilakukan pencatatan buku presnsi karyawan.

### b) Jam kerja karyawan

Perusahaan melaksanakan kegiatan selama 10 jam setiap hari dari jam 08:00 sampai dengan 18:00.

Jumlah jam kerja satu minggu (10x6) = 60 jam. Istimewa selama 1 jam yaitu dari jam 12:00 WIB sampai dengan jam 13:00 WIB.

c) Sistem Penerimaan Upah

Sistem pemberian upah yang digunakan Bengkel Mobil S'car Auto Service adalah sebagai berikut :

1. Upah Bulanan

Upah bulanan diberikan kepada karyawan tetap. Karyawan tersebut akan tetap menerima gaji meskipun tidak masuk asalkan ada alasan yang dapat dipertanggung jawabkan.

2. Upah Harian

Upah harian diberikan kepada karyawan yang belum tetap. Upah dihitung perhari dan dibayar seminggu sekali.

Perusahaan juga memberikan upah lembur, yaitu upah yang diberikan pada karyawan Bengkel Mobil S'car Auto Service apa bila terjadi kerja lembur.

## 7. Penentuan Tarif Pengecatan

Selama ini Bengkel S'Car Auto Service menetapkan tarif jasa pengecatan diangka Rp. 5.000.000,00 untuk pengecatan *full body*. Meski harga bisa berubah, tergantung kondisi mobil dan kerusakan, namun tarif yang dipasang Bengkel S'Car Auto Service berkisar diangka itu. Bila dilihat tarif pengecatan Bengkel ini memang lebih tinggi dari rata-rata pasar yaitu Rp. 4.500.000,00 sampai Rp. 5.500.000,00. Pada umumnya Bengkel Mobil lain menggunakan bahan dasar cat jenis *nitrocellulose*, cat berbahan dasar ini memang cepat kering dan lebih murah, tapi cat berbahan dasar ini kurang mengkilap dan cepat pudar. Oleh karena itu,

pihak Bengkel S'Car Auto Service memilih cat jenis *polyurethane*, yang memiliki kualitas lebih baik dibanding *nitrocellulose*. *Polyurethane* lebih tahan lama, warna tidak mudah pudar, dan variasi warna lebih banyak. Selain itu pengeringan menggunakan *oven*, sehingga hasilnya lebih bagus. Harga *cat polyurethane* lebih mahal dibanding *cat nitrocellulose* sehingga biaya yang dikeluarkan untuk mengerjakan pengecatan mobil lebih besar, karena inilah pihak Bengkel S'Car Auto Service memasang tarif yang lebih mahal dibanding bengkel lain. *Oven* sendiri juga menghabiskan biaya yang tinggi, karena membutuhkan daya listrik yang tinggi. Tarif enam juta yang ditentukan dibengkel ini sendiri menyesuaikan dengan tarif pengecatan dari perusahaan.

## **8. Analisis Data**

Analisis dan pengolahan data-data yang diperoleh dari Bengkel S'Car Auto Service. Data-data tersebut berasal dari data perusahaan tahun sebelumnya yaitu tahun 2017, yang kemudian data ini digunakan untuk perhitungan penetapan harga jual jasa pengecatan tahun 2018 menggunakan metode waktu dan bahan.

### **1. Komponen Biaya**

Komponen biaya yang diperlukan untuk perhitungan harga jual jasa pengecatan menggunakan metode waktu dan bahan menggunakan dua komponen waktu dan bahan. Komponen waktu berkaitan dengan biaya tenaga kerja langsung dan bagian administrasi, berupa biaya gaji montir dan karyawan administrasi. Komponen bahan pengecatan, biaya yang dikeluarkan berupa biaya bahan habis pakai dan biaya bahan pendukung.

#### **a. Estimasi Biaya Langsung dan Tidak Langsung**

Biaya diestimasi terlebih dahulu biaya langsung dan tidak langsung

**Tabel 4.1. Biaya langsung dan tidak langsung Bengkel pada Tahun 2017**

<b>Biaya Langsung</b>	<b>Biaya Tidak Langsung</b>
1. Gaji bagian pengecatan	1. Gaji karyawan selain bagian pengecatan
2. Biaya kesejahteraan bagian pengecatan	2. Biaya administrasi umum
3. Bahan pengecatan	3. Biaya listrik
4. Bahan pendukung pengecatan	4. Biaya telepon
	5. Biaya sewa gedung
	6. Mantance genset
	7. Depresiasi peralatan

**b. Biaya Langsung**

Biaya langsung terdiri dari biaya tenaga kerja langsung dan biaya bahan :

**Tabel 4.2. Perhitungan Biaya Tenaga Kerja langsung Tahun 2017**

<b>Gaji Tenaga Kerja Langsung</b>	
Rp. 1.450.000 x 8 x 12 Bln	Rp. 139.200.000
Rp. 2.000.000 x 12 Bulan	Rp. 24.000.000
<b>Biaya Kesejahteraan Karyawan Langsung</b>	
THR Setahun	Rp. 13.800.000
	Rp. 2.000.000
<b>Jumlah Biaya Tenaga Kerja Langsung</b>	<b>Rp. 179.000.000</b>

Biaya bahan dan bahan pendukung yang dikeluarkan Bengkel S'Car Auto

Service berupa :

**Tabel 4.3. Biaya Bahan Pengecatan Tahun 2017**

<b>Bahan Baku</b>	<b>Biaya Per Unit</b>
Amplas Halus	Rp. 72.000
Amplas Kasar	Rp. 60.000
Dempul	Rp. 194.000
PP Primer	Rp. 85.000
Epoxy	Rp. 80.000
Thiner	Rp. 210.000
Cat Starmit x 2	Rp. 980.000
Polis	Rp. 60.000
Bensin untuk Genset	Rp. 14.600
Koran	Rp. 12.000
<b>Jumlah</b>	<b>Rp. 1.771.600</b>

Sumber : Wawancara dengan Kepala Bagian Pengecatan 2019

Biaya tidak langsung, peralatan terlebih dahulu di depresiasi. Peralatanyang digunakan dalam proses pengecatan sudah dibeli

perusahaan pada tahun 2010, peralatan ini didepresiasi, menggunakan metode garis lurus.

**Tabel 4.4. Biaya Peralatan Pengecatan Tahun 2017**

<b>Peralatan</b>	<b>Harga Perolehan</b>	<b>Taksiran Umur ( Tahun )</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Biaya Depresiasi</b>
Compresor	Rp. 14.550.000	20	1	Rp. 727.500
Spray Gun	Rp. 930.000	5	4	Rp. 186.000
Selang	Rp. 558.500	5	2	Rp. 111.600
Masker	Rp. 80.000	5	4	Rp. 16.000
Mesin Polish	Rp. 1.000.000	10	1	Rp. 100.000
Tool Box	Rp. 775.000	5	2	Rp. 155.000
Mesin Oven	Rp. 65.000.000	20	1	Rp. 3.250.000
Genset	Rp. 45.000.000	20	1	Rp. 2.250.000
Mesin Las	Rp. 2.500.000	10	1	Rp. 250.000
<b>Jumlah</b>	<b>Rp. 130.393.500</b>			<b>Rp. 7.145.100</b>

*Sumber : Laporan Keuangan Bengkel Mobil S'Car Auto Service*

Sehingga biaya tidak langsung tersaji pada table dibawah ini :

**Tabel 4.5. Biaya Tidak Langsung Tahun 2017**

<b>Komponen Biaya</b>	<b>Biaya Tidak Langsung</b>
Gaji karyawan selain bagian pengecatan	Rp. 68.500.000
Administrasi dan Umum	Rp. 3.500.000
Listrik	Rp. 6.500.000
Telepon	Rp. 3.500.000
Sewa Gedung	Rp. 45.000.000
Maintance Genset	Rp. 12.000.000
Depresiasi Peralatan	Rp. 7.145.100
<b>Jumlah</b>	<b>Rp. 146.145.100</b>

*Sumber : Laporan Keuangan Bengkel Mobil S'Car Auto Service*

Mark up diperlukan untuk menutup biaya tidak langsung yang terjadi pada perusahaan dan memperoleh laba yang diharapkan. Laba yang diharapkan diperoleh dengan menghitung return on investment (ROI) untuk menghitung rasio laba bersih terhadap biaya.

$$ROI = \frac{\text{Laba Akuntansi Setelah Pajak}}{\text{Investasi yang Ditawarkan Pada Perusahaan}}$$



Sumber :Hilton danPlatt,2011:689

$$ROI = \frac{Rp.423.811.000}{Rp.1.700.000.000}$$

$$ROI = 40\%$$

Perhitungan besarnya laba yang diharapkan :

Jumlah aktiva perusahaan awal tahun anggaran Rp. 576.500.000

Tarif ROI yang diharapkan 40%

Laba yang diharapkan Rp. 345.900.000

**Tabel 4.6.Tarif Pengecatan Per Jam**

<b>Keterangan</b>	<b>Biaya</b>	<b>Tarif/ Jam Pengecatan</b>
BTKL	Rp. 179.000.000	Rp. 8.800
Biaya Tidak Langsung	Rp. 114.145.100	Rp. 5.700
Laba yang Diharapkan	Rp. 345.900.000	Rp. 5.100
<b>Jumlah</b>	<b>Rp. 383.005.100</b>	<b>Rp. 19.600</b>

Tarif/jam pengecatan = Biaya : 19.633,83

Penentuan tarif berdasarkan bahan, diperoleh dari menghitung biaya bahan langsung ditambah dengan mark up. Persentase mark up diperoleh dari biaya tidak langsung ditambah laba yang diharapkan dan dibandingkan dengan taksiran nilai bahan. Pada tahun 2013 jasa pengecatan *full body* untuk mobil sejumlah 70 unit.

### **c. Penentuan Tarif Pengecatan**

Metode waktu dan bahan menghitung penentuan tarif jual berdasarkan dua komponen yaitu tenaga kerja dan bahan, Setelah menghitung mark up untuk waktu dan bahan, selanjutnya menghitung tarif jual jasa pengecatan dengan caramenjumlah tarif jual jasa pengecatan per unit mobil berdasarkan waktu dan berdasarkan bahan.

**Tabel 4.7. Tahap – Tahap Pengecatan**

No	Tahap – Tahap Pengecatan	Lama Pengerjaan	Tarif Pengecatan
1	Bagian muatan mobil	1 Jam	Rp. 19.600
2	Pengelasan dan Pengetokan Body Mobil	17 Jam	Rp. 333.200
3	Pengamplasan	7 Jam	Rp. 137.200
4	Mendepul Boy Mobil	16 Jam	Rp. 313.600
5	Tutupi Bagian Yang Dicat	4 Jam	Rp. 78.400
6	Pengeringan menggunakan mesin oven	2 Jam	Rp. 39.200
7	Pengaplusan	7 Jam	Rp. 137.200
8	Poles	3 Jam	Rp. 58.800
	<b>Jumlah</b>		<b>Rp.1.117.200</b>

Tarif pengecatan = Rp 19.600 x lama pengerjaan

Sumber : Olahan Penulis 2019

Tarif pengecatan berdasarkan waktu ini selanjutnya dimasukkan dalam perhitungan harga jual jasa per unit, dengan perhitungan berikut :

**Tabel 4.8. Harga Jual Jasa Pengecatan Per Unit**

Harga Jual Waktu	Rp. 1.117.200
Biaya Bahan	Rp. 1.771.600
Mark up untuk biaya bahan	
Rp. 1.771.600 x 40%	Rp. 708.640
Harga Jual Bahan	<u>Rp 2.480.240</u>
Harga jual pengecatan	Rp. 3.597.440

Berdasarkan perhitungan diatas dapat dibandingkan harga jual jasa pengecatan menurut bengkel dengan harga jual jasa pengecatan menurut metode waktu dan bahan yang disajikan dalam tabel dibawah ini.

**Tabel 4.9. Selisih Tarif Pengecatan**

Jasa Bengkel	Perusahaan	Berdasarkan Metode Waktu dan Bahan	Selisih
Pengecatan	Rp. 4.500.000	Rp. 3.597.440	Rp. 902.560

Sumber : Olahan Penulis 2019

## B. Pembahasan

Didalam komponen biaya diperlukan perhitungan harga jual jasa pengecatan yang dilakukan dengan metode waktu dan bahan. Komponen waktu dan bahan berkaitan dengan estimasi biaya langsung dan biaya tidak langsung yaitu ;

### a. Biaya Langsung

Biaya langsung berupa sebagai berikut ;

1. Gaji bagian pengecatan
2. Gaji kesejahteraan bagian pengecatan
3. Bahan pengecatan
4. Bahan pendukung pengecatan

Biaya langsung yang dikeluarkan perusahaan berupa gaji karyawan pada tahun 2017 dan THR karyawan. Selain itu yang termasuk biaya langsung yaitu biaya bahan baku yang digunakan pada proses pengecatan. Bahan – bahan yang digunakan dalam proses pengecatan adalah bahan yang berkualitas bagus sehingga bahan baku yang digunakan cukup besar. Oleh karena itu perusahaan juga memberikan tarif pengecatan yang cukup tinggi dibandingkan bengkel lain.

Pada setiap tahunnya biaya peralatan yang digunakan dilakukan depresiasi hal ini dilakukan agar dapat mengetahui berapa besar biaya penyusutan peralatan yang digunakan perusahaan dalam bagian pengecatan. Di karenakan dalam setiap peralatan memiliki masa manfaatnya sehingga peralatan – peralatan yang digunakan pada tabel 4.4. perlu adanya penggantian jika masa manfaatnya sudah habis.

b. Biaya Tak Langsung

Biaya tak langsung berupa ;

1. Gaji karyawan selain bagian pengecatan

Selain gaji karyawan pengecatan terdapat juga gaji karyawan lainnya yaitu gaji karyawan kantor, bagian las ketok, raun per, salon dan bagian lainnya.

2. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya ini berupa biaya – biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam pemungutan dari lembaga – lembaga masyarakat yang ada disekitar perusahaan seperti sumbangan acara yang akan dilakukan lembaga masyarakat.

3. Biaya listrik

Biaya listrik yang dikeluarkan mencakup biaya keseluruhan perusahaan.

4. Biaya telepon

Biaya telepon yang dikeluarkan mencakup biaya telepon kantor dan biaya telepon kepala divisi berupa fasilitas yang diberikan perusahaan dalam memperlancar jalanya komunikasi dengan customer,

5. Biaya Sewa Gedung

Biaya sewa gedung dikeluarkan pada setiap tahunnya dikarenakan perusahaan belum memiliki gedung sendiri.

6. *Maintenance Genset*

Maintenance genset berupa biaya yang dikeluarkan dalam kerusakan yang terjadi pada genset dan biaya bahan bakar genset.

7. *Depresiasi Peralatan*

Depresiasi peralatan yaitu perhitungan penyusutan peralatan yang dilakukan perusahaan agar dapat memperhitungkan biaya yang dikeluarkan dalam setiap masa manfaat setiap peralatan yang digunakan dalam pengecatan.

Untuk harga pokok bahan pengecatan dan tarif pengecatan penulis mengasumsikan sebesar Rp. 1.629.600. Hal ini di dukung dengan data yang dikumpulkan penulis dengan mewawancari bagian kepala pengecatan pada saat penelitian ini dilakukan. Dikarenakan kerahasiaan data yang tidak dapat dipublikasikan oleh perusahaan, kendala lain karena tidak adanya bukti catatan pembukuan yang memadai untuk dapat mengklarifikasikan biaya secara terperinci. Dalam hal ini penulis menggunakan data catatan yng diberikan kepala bagian pengecatan berdasarkan hasil wawancara.

Hasil penelitian yang ada menggambarkan bahwa biaya tenaga kerja langsung dan biaya tenaga kerja tak langsung yang diterapkan Bengkel S'Car Auto Service dengan hasil olahan data yang ditetapkan terdapat perbedaan. Lebih besarnya biaya tak langsung dibandingkan biaya tenaga kerja langsung. Hal ini dikarenakan biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja yang lebih besar dari pada yang diperikaan oleh perusahaan. Dalam menentukan tarif pengecatan perusahaan hanya menggunakan instansi serta menggunakan perhitungan seadanya tanpa melakukan klarifikasi terhadap biaya – biaya yang dikeluarkan sehingga pembebanan biaya terhadap tarif pengecatan dihitung secara menyeluruh. Penyebab yang lain juga dikarenakan dilakukanya pencatatan keuangan yang memadai sehingga perusahaan kesulitan dalam melakukan perhitungan biaya –

biaya yang dikeluarkan termasuk dalam menghitung biaya berdasarkan pengolongan.

Dari perhitungan metode waktu dan bahan dapat Mark Up yang dibebankan pada bahan adalah 21,58%. Penetapan tariff pengecatan dihitung menggunakan metode waktu dan bahan menghasilkan tarif pengecatan lebih murah dibanding tarif yang ditetapkan perusahaan. Penetapan tarif yang lebih murah ini, diharapkan dapat menarik konsumendalam melakukan pengecatan mobil pada Bengkel Mobil S'Car Auto Service sehingga dapat memaksimalkan pendapatan bengkel.

Di dalam perhitungan mark up perusahaan mendapatkan laba yang cukup besar sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian jika terjadi peningkatan harga bahan baku dan perhitungan biaya langsung dan tidak langsung dapat dihitung tarif pengecatan pada setiap jamnya yang tertera pada Tabel 4.6 dari perhitungan tarif per jam tersebut perusahaan dapat memephitungkan biaya waktu yang dikeluarkan dalam setiap pengecatan yang ada pada Tabel 4.7 dari hasil yang di dapat pada tahap – tahap pengecatan dapat di tentukan harga jual jasa pengecatan per unit sebesar Rp. 902.560

Sehingga ditemukan adanya selisih tarif pengecatan yang diberikan perusahaan sebesar RP. 4.500.000. setelah dilakukan perhitungan tarif dengan metode waktu dan bahan hasil yang di dapat perusahaan mengeuarkan biaya sebesar Rp. 902.560 pada setiap unit pengecatan. Hal ini berarti perusahaan mendapatkan keuntungan sebesar RP. 3.597.440 perusahaan mendapatkan keuntungan sebesar ini dikarenakan agar dapat menjaga kesetabilan harga kepada cutomer dikarenakan jika terjadi kenaikan harga bahan baku perusahaan tidak

melakukan kenaikan tarif pengecatan pada setiap unitnya. Hal ini dilakukan agar perusahaan tidak mengalami kerugian jika terjadi kenaikan harga bahan baku yang cukup tinggi.

Begitu pula dengan penelitian yang dilakukan Heni Indrawati, 2016. Dengan judul “Penentuan Harga Jual Pada Perusahaan jasa Dengan Metode *Time and Material Pricing*” (studi kasus pada bengkel monil “ Dwi Karya” Purwodadi). Penelitian terdahulu melakukan Analisis Metode *Time and Material Price* pada pengerjaan *tune up* sedangkan penelitian ini memfokuskan pada pengecatan. Dalam rangka penetapan tarif pengecatan sebaiknya dilakukan pengadaan pengklarifikasian masing – masing biaya bahan baku dalam mengendalikan biaya bahan baku yang terjadi.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan serta perhitungan mengenai analisis penerapan waktu dan bahan sebagai dasar penentuan harga jual jasa pada bengkel mobil s'car auto service, maka dapat disimpulkan :

1. Jumlah biaya untuk menghasilkan satu jam service adalah Rp 19.600 yang terdiri dari biaya langsung Rp 179.000.000 biaya tidak langsung sebesar Rp 146.145.600 dan Laba yang diharapkan dalam satuan jam service adalah Rp 3.597.440.
2. Dengan menggunakan metode waktu dan bahan, penentuan harga jual jasa pengecatan kepada konsumen akan lebih terjangkau sehingga nantinya akan memberi rasa kepuasan tersendiri untuk konsumen dan juga akan meningkatkan volume penjualan.

#### **B. Saran**

1. Untuk keberlangsungan perusahaan jangka panjang, perusahaan harus memperhatikan penentuan tarif agar perusahaan dapat bersaing dengan bengkel lainnya, terutama pesaing utama. Sebaiknya pihak manajemen mempertimbangkan penentuan tarif menggunakan metode waktu dan bahan, untuk menutup seluruh biaya yang dikeluarkan perusahaan dan memperoleh laba yang diharapkan perusahaan. Oleh karena itu, sebaiknya perusahaan menurunkan harga jual jasa pengecatan sebesar



Rp 3.597.440, yang dapat dibulatkan menjadi Rp 4.500.000,00 dibawah harga competitor.

2. Pimpinan perusahaan harus menyadari pentingnya menghitung atau menetapkan harga jual dengan teliti dan seksama yang akan mempengaruhi besarnya pendapatan dan daya guna perusahaan yang lebih baik lagi, serta akan meningkatkan volume penjualan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adrian Payne, 2012, Pemasaran Jasa; The Essence of Service Marketing. Andi, Yogyakarta.
- Alma, Buchari. 2013. Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: Alfabeta.
- Arnita, V. (2018). Pengaruh Orangtua Terhadap Mahasiswa Akuntansi Dalam Pemilihan Karir Menjadi Profesi Akuntan. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis: Jurnal Program Studi Akuntansi*, 4(2), 19-23.
- Assauri, Sofjan. 2012. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Rajawali ... GramediaPustaka Utama
- Basu Swastha.2009. Manajemen Penjualan. Yogyakarta: BPFE
- Chrisna, H. (2018). Analisis Manajemen Persediaan Dalam Memaksimalkan Pengendalian Internal Persediaan Pada Pabrik Sepatu Ferradini Medan. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 8(2), 82-92.
- Christina (2014), Penentuan harga jual jasa pengecatan pada bengkel AUTOMOBILINDO Yogyakarta menggunakan metode time and materialpricing.
- Creswell, J. W. 2010. Research design: pendekatan kualitatif, kuantitatif, dan mixed. Yogyakarta: PT Pustaka Pelajar.
- Daulay, M. T. (2017). Model pengendalian kemiskinan dengan pendekatan diversifikasi usaha, sustainable development goalds (sdgs) dan economic value (studi pada daerah pemekaran di sumatera utara). *Qe journal*, 203-221.
- Daulay, M. T., & Sanny, A. (2019). Analysis of Structural Equation Modeling Towards Productivity and Welfare of Farmer's Household in Sub-District Selesai of Langkat Regency. *International Journal of Research and Review*, 117-123.
- Djaslim Saladin, 2011, Intisari Pemasaran dan Unsur-unsur Pemasaran, cetakan keempat, Linda Karya, Bandung
- Fadly, Y. (2011). *An Analysis Of Main Character Conflicts In M.J. Hyland's Carry Me Down*.
- Fandy Tjiptono 2009, Strategi Pemasaran, edisi kedua, cetakan ketujuh, Yogyakarta : Andi Offset
- Hilton, Ronald W. dan David, E. Platt. 2011. Managerial Accounting Global Edition Ninth Edition. New York: The McGraw-Hill Companies, Inc.
- Kotler, Philip and Gary Amstrong. 2014. Principle of Marketing . 14 Edition. England : Pearson Education, Inc
- Lovelock, C, dan Gummesson Wirtz, 2011. "Pemasaran Jasa Perspektif edisi 7". Jakarta : Erlangga.
- Mahyus Ekanada. 2014. Ekonomi Internasional. Penerbit Erlangga. Jakarta
- Malikhah, I. (2019). Pengaruh Mutu Pelayanan, Pemahaman Sistem Operasional Prosedur Dan Sarana Pendukung Terhadap Kepuasan Mahasiswa Universitas Pembangunan Panca Budi. *JUMANT*, 11(1), 67-80.
- Mulyadi. 2014, *Akuntansi Biaya, edisi kelima cetakan ketujuh*. Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, Yogyakarta.
- Nasution, A. P. (2017). Evaluasi Pelaksanaan Kebijakan Alokasi Dana Desa, Bagi Hasil Pajak dan Retribusi Daerah dan Dana Desa Dalam Pemberdayaan Masyarakat dan Kelembagaan Desa di Kecamatan Munte Kabupaten Karo.
- Nasution, D. A. D., & Ramadhan, P. R. (2019). Pengaruh Implementasi *E-Budgeting* Terhadap Transparansi Keuangan Daerah Di Indonesia. *E-Jurnal Akuntansi*, 28(1), 669-693.

- Riki Martusa dan Marsiana Jennie 2010. Evaluasi Biaya Standar dalam Pengendalian Biaya Produksi (Studi Kasus PT. PG. Rajawali, Subang).
- Saraswati, D. (2018). Pengaruh Pendapatan Asli Daerah, Belanja Modal terhadap Pertumbuhan Ekonomi dan Dana Perimbangan sebagai Pemoderasi di Kabupaten/Kota Sumatera Utara. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 8(2), 54-68.
- Saraswati, D. (2019). Pengaruh Pendapatan Asli Daerah, Ukuran Pemerintah Daerah, Leverage, Terhadap Kinerja Keuangan Pemerintah Daerah. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 9(2), 110-120.
- Sari, A. K., Saputra, H., & Siahaan, A. P. U. (2017). *Effect of Fiscal Independence and Local Revenue Against Human Development Index. Int. J. Bus. Manag. Invent*, 6(7), 62-65.
- Sari, M. N. (2018). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Underpricing Saham pada Saat Initial Public Offering di Bursa Efek Indonesia.
- Siregar, O. K. (2019). Pengaruh Deviden *Yield* Dan *Price Earning Ratio* Terhadap Return Saham Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016 Sub Sektor Industri Otomotif. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 9(2), 60-77.
- Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sukartini, Endrawati, Reno Fitri Meuthia 2008. Pengaruh Penerapan Manajemen Mutu Terpadu terhadap Efisiensi Biaya Produksi (Studi Kasus pada PT. Semen Padang).
- Supraja, G. (2019). Pengaruh Implementasi Standar Akuntansi Pemerintahan Berbasis AkruaL Dan Efektivitas Fungsi Pengawasan Terhadap Kinerja Keuangan Pemerintah Daerah Kabupaten Deli Serdang. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 10(1), 115-130.
- Thamrin Abudullah dan Francis Tantri. 2016. Manajemen Pemasaran. RajaGrafindo. Depok.
- Yin, Robert K. 2011. Studi Kasus: Desain dan Metode. Rajagrafindo Persada. Jakarta
- Yunus, R. N. (2019). Kemampuan Menulis Argumentasi Dalam Latar Belakang Skripsi Mahasiswa Manajemen Universitas Pembangunan Panca Budi. *Jumant*, 11(1), 207-216.

<https://id.wikipedia.org/wiki/Tarif>

<http://accounting-media.blogspot.com/2013/06/pengertian-dan-jenis-tarif.html>

<https://www.apaarti.com/tarif.html>

<https://srtkksmdw.wordpress.com/2013/06/28/keterjangkauan-tarif-pelayanan>

<https://id.wikipedia.org/wiki/Tarif>