

**ANALISIS PENETAPAN JASA SERVICE DENGAN  
MENGUNAKAN METODE *TIME AND MATERIAL  
PRICING* PADA PT BINTAN PRATAMA MOTOR  
TANJUNGPINANG**

**SKRIPSI**

AJENG SINDI PUSPITA  
NIM : 15622156



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN  
TANJUNGPINANG  
2020**

**ANALISIS PENETAPAN JASA SERVICE DENGAN  
MENGUNAKAN METODE *TIME AND MATERIAL  
PRICING* PADA PT BINTAN PRATAMA MOTOR  
TANJUNGPINANG**

**S K R I P S I**

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi  
Syarat-Syarat guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi

Oleh :

AJENG SINDI PUSPITA  
NIM : 15622156

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI**



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN  
TANJUNGPINANG  
2020**

TANDA PERSETUJUAN / PENGESAHAN SKRIPSI

**ANALISIS PENETAPAN JASA SERVICE DENGAN  
MENGUNAKAN METODE *TIME AND MATERIAL*  
*PRICING* PADA PT BINTAN PRATAMA MOTOR  
TANJUNGPINANG**

Diajukan Kepada :

Panitia Komisi Ujian  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan  
Tanjungpinang

Oleh

Nama : AJENG SINDI PUSPITA  
Nim : 15622156

Menyetujui :

Pembimbing Pertama,



Ranti Utami, S.E., M.Si., Ak. CA  
NIDN. 1004117701 / Lektor

Pembimbing kedua,



Marvati, S.P. M.M  
NIDN. 1007077101 / Asisten Ahli

Mengetahui,  
Ketua Program Studi,



  
Hendy Satria, S.E., M. Ak.  
NIDN. 1015069101 / Lektor

Skripsi Berjudul

**ANALISIS PENETAPAN JASA SERVICE DENGAN  
MENGUNAKAN METODE *TIME AND MATERIAL  
PRICING* PADA PT BINTAN PRATAMA MOTOR  
TANJUNGPINANG**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

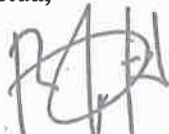
Ajeng Sindi Puspita

Nim : 15622156

Telah dipertahankan didepan Panitia Komisi Ujian pada Tanggal Dua  
Bulan Desember Tahun Dua Ribu Dua Puluh dan Dinyatakan  
Telah Memenuhi Syarat Untuk Diterima

Panitia Komisi Ujian

Ketua,



Ranti Utami, SE., M.Si., Ak. Ca

NIDN. 1004117701 / Lektor

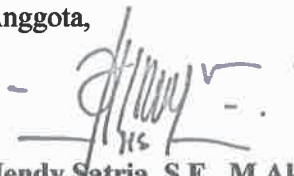
Sekretaris,



Sri Kurnia, SE., Ak., M. Si., CA

NIDN. 1020037101 / Lektor

Anggota,



Hendy Satria, S.E., M.Ak

NIDN. 1015069101 / Lektor

Tanjungpinang, 30 Desember 2020

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE ) Pembangunan

Tanjungpinang

Ketua



Harly Marlinda, S.E., M.Ak., Ak., CA

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : AJENG SINDI PUSPITA  
NIM : 15622156  
Tahun Angkatan : 2015  
Indeks Prestasi Kumulatif : 3.20  
Program Studi / Jenjang : Akuntansi / Strata – 1 (Satu)  
Judul Skripsi : ANALISIS PENETAPAN JASA SERVICE  
DENGAN MENGGUNAKAN METODE TIME  
AND MATERIAL PRICING PADA PT BINTAN  
PRATAMA MOTOR TANJUNGPINANG

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini adalah hasil karya sendiri dan bukan hasil rekayasa maupun karya orang lain.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dengan tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan apabila ternyata dikemudian hari ternyata saya membuat pernyataan palsu, maka saya siap diproses sesuai dengan peraturan yang berlaku

Tanjungpinang, 20 November 2020  
Penyusun,



AJENG SINDI PUSPITA  
NIM : 15622156

**MOTTO**

***"The Way Get Started Is To Quit Talking And  
Begin Doing."***

*"Cara memulai itu adalah berhenti berbicara dan  
mulailah beraksi "*

***~Walt Disney~***

## **PERSEMBAHAN**

Ku persembahkan skripsi ku ini untuk Kedua Orang Tuaku yang selalu memberikan semangat dan yang tak pernah berhenti dalam memberikan dukungan dan doa.

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb,*

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, atas segala rahmat, hidayah, inayah dan karunia yang telah diberikan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Penetapan Jasa Service Dengan Menggunakan Metode Time and Material Pricing pada PT Bintang Pratama Motor Tanjungpinang”**.

Tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi di Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan.

Dalam penulisan penyusunan skripsi ini, penulis tidak terlepas dari bantuan do'a dan moril, serta motivasi yang kuat dari berbagai pihak yang telah banyak membantu. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada Dosen Fakultas Ekonomi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan, yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis sehingga diberi kelancaran dalam menulis penyusunan usulan penelitian ini sehingga penyusunan skripsi ini dapat terselesaikan. Selain itu penulis mengucapkan terima kasih sebanyak-banyaknya kepada :

1. Ibu Charly M,SE, M.Ak,Ak selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
2. Ibu Ranti Utami, SE.,M.Si.Ak. CA selaku Wakil Ketua I Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang dan juga selaku Pembimbing I yang telah memberikan masukan, saran dan membimbing dalam proses penyusunan skripsi ini.
3. Ibu Sri Kurnia, SE.,M.Si.Ak. CA selaku Wakil Ketua II Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang
4. Hendy Satria, S.E., M.Ak selaku Plt. Ketua Program Studi S1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.



5. Ibu Masyitah As Sahara, S.E., M.Si selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
6. Ibu Maryati, S.P.,M.M. Selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan masukan, saran dan membimbing dalam proses penyusunan skripsi ini.
7. Seluruh Dosen dan Staff di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan. Khususnya Dosen Program Studi Akuntansi yang telah mendidik penulis selama penulis menuntut ilmu di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan.
8. Pimpinan dan Karyawan PT. Bintang Pratama Motor Tanjungpinang.
9. Kedua Orang tuaku yang senantiasa selalu memberikan doa dan semangat, kasih sayang, motivasi ini hadiah special untuk kalian.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan jauh dari sempurna, dikarenakan keterbatasan pengetahuan, kemampuan dan pengalaman penulis. Kritik dan saran pun yang bersifat membangun sangat penulis harapkan demi perbaikan dikemudian hari.

Akhir kata penulis mengharapkan semoga penyusunan skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan semua pihak yang membacanya.

Tanjungpinang, 20 November 2020

Penulis

AJENG SINDI PUSPITA  
NIM : 15622156

## DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI UJIAN	
HALAMAN PERNYATAAN	
HALAMAN MOTTO	
HALAMAN PERSEMBAHAN	
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiv
ABSTRAK.....	xv
ABSTRACT.....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	5
1.3. Batasan Masalah .....	5
1.4. Tujuan Penelitian .....	6
1.5. Kegunaan Penelitian .....	6
1.6. Sistematika Penulisan .....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>9</b>
2.1. Jasa .....	9
2.1.1 Pengertian Jasa .....	9
2.1.2 Klasifikasi Jasa .....	9
2.2. Biaya .....	13
2.2.1 Pengertian Biaya .....	13
2.2.2 Klasifikasi Biaya .....	14

2.2.3	Penggolongan Biaya .....	18
2.2.4	Manfaat Informasi Biaya Penuh Dalam Keputusan Pengambilan Harga .....	21
2.3.	Harga Jual .....	22
2.3.1	Arti Penting Harga .....	22
2.3.2	Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual .....	23
2.3.3	Metode Penentuan Harga Jual .....	25
2.4.	Kerangka Pemikiran .....	30
2.5.	Penelitian Terdahulu .....	31
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>		<b>34</b>
3.1.	Metode Penelitian.....	34
3.2.	Jenis Data .....	34
3.3.	Teknik Pengumpulan Data .....	35
3.4.	Teknik Pengolahan Data .....	36
3.5.	Teknik Analisis Data .....	39
3.6.	Teknik Analisis Data .....	33
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>		<b>40</b>
4.1.	Gambaran Umum .....	40
4.1.1	Sejarah Berdirinya PT. Bintang Pratama Motor Tanjungpinang .....	40
4.1.2	Visi, Misi dan Tujuan PT. Bintang Pratama Motor Tanjungpinang.....	44
4.1.3	Uraian Tugas.....	46
4.2.	Hasil Penelitian .....	52
4.2.1	Perhitungan Harga Jual Jasa Servis di PT. Bintang Pratama Motor Tanjungpinang.....	52
4.2.2	Perhitungan Harga Jual Suku Cadang di PT. Bintang Pratama Motor Tanjungpinang.....	53

4.3. Pembahasan .....	54
4.3.1 Perhitungan Harga Jual Jasa Servis dan Harga Jual Suku Cadang dengan Menggunakan Metode <i>Time and Material Pricing</i> .....	54
4.3.2 Perhitungan Harga Jual Jasa Servis .....	54
4.3.3 Perhitungan Harga Jual Suku Cadang dengan Menggunakan Metode <i>Time and Material Pricing</i> .....	61
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>65</b>
5.1. Kesimpulan .....	65
5.2. Saran .....	67
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	
<b>CURICULUM VITAE</b>	

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1	Harga Jual Jasa Servis Mobil Honda Mobilio PT. Bintang Pratama Motor Tanjungpinang Tahun 2019 ..... 53
Tabel 4.2	Perhitungan Jasa Servis Berkala ..... 59
Tabel 4.3	Perhitungan Jasa Servis Ganti Oli Mesin..... 59
Tabel 4.4	Perhitungan Jasa Servis Ganti Oli Metik ..... 59
Tabel 4.5	Perhitungan Jasa Servis Ganti Oli Mesin & Oli Metik..... 60
Tabel 4.6	Perhitungan Jasa Servis Tune-Up ..... 60
Tabel 4.7	Perhitungan Jasa Servis Cek Rem 4 Roda ..... 61
Tabel 4.8	Perhitungan Jasa Servis Bersihkan Thortel Body ..... 61
Tabel 4.9	Perbandingan Perhitungan Harga Jual Suku Cadang oleh PT. Bintang Pratama Motor dengan Metode <i>Time and Material Pricing</i> ..... 62

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran .....	30

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 2 Surat Keterangan dari Objek Penelitian
- Lampiran 3 Hasil Plagiarism Checker X
- Lampiran 4 Riwayat Hidup / Curriculum Vitae

## **A B S T R A K**

### **ANALISIS PENETAPAN JASA SERVICE DENGAN MENGGUNAKAN METODE TIME AND MATERIAL PRICING PADA PT BINTAN PRATAMA MOTOR TANJUNGPINANG**

Ajeng Sindi Puspita. 15622156. Akuntansi.Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE)  
Pembangunan Tanjungpinang. Ajengsindi01@yahoo.com

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perhitungan tarif jasa servis mobil berdasarkan metode time and material pricing pada PT Bintang Pratama Motor Tanjungpinang. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif yaitu pengumpulan data yang bersifat kuantitatif yang merupakan angka-angka kemudian dilakukan perhitungan selanjutnya hasil perhitungan atau pengukuran tersebut diproses dengan cara dilakukan analisis.

Dalam rangka memberikan gambaran yang jelas, logis dan akurat mengenai hasil pengumpulan data, Data yang diperoleh dihimpun menurut jenis dan kelompoknya, maka selanjutnya dilaksanakan pengelolaan dan analisis data yang dilakukan dengan cara menganalisis data.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti di PT. Bintang Pratama Motor Tanjungpinang diperoleh keterangan bahwa dalam menetapkan tarif suku cadang, perusahaan biasanya memperkirakan perhitungan dengan menjumlahkan harga beli produk dengan laba yang diharapkan perusahaan tanpa mempertimbangkan biaya-biaya yang telah dikeluarkan. Perhitungan tarif suku cadang mengikuti kebijakan dari perusahaan yang sudah ditentukan.

Hasil perhitungan yang didapat baik menggunakan perhitungan PT. Bintang Pratama Motor dan perhitungan metode time and material pricing terdapat perbedaan dalam penetapan harga jual jasa servis yang dibebankan kepada konsumen. Dimana penetapan harga yang dikeluarkan oleh PT. Bintang Pratama Motor yaitu murah dibandingkan dengan metode time and material pricing. Adanya perbedaan harga jual jasa servis yang dihasilkan antara metode perhitungan harga jual yang diterapkan perusahaan dengan metode time and material pricing, dimana hasil perhitungan harga jual jasa servis lebih besar dibandingkan hasil perhitungan harga jual jasa servis yang ditetapkan oleh perusahaan. Hal ini dikarenakan perhitungan metode time and material pricing lebih terperinci dan jelas.

Kata Kunci : *Time and Material Pricing*

Dosen Pembimbing I : Ranti Utami, S.E., M.Si., Ak., CA

Dosen Pembimbing II : Maryati, S.P.,M.M.



## **A B S T R A C T**

### ***SERVICE DETERMINATION ANALYSIS USING TIME AND MATERIAL PRICING METHODS AT PT BINTAN PRATAMA MOTOR TANJUNGPINANG***

Ajeng Sindi Puspita. 15622156. Akuntansi.Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang. Ajengsindi01@yahoo.com

*The purpose of this study was to determine the calculation of car service rates based on the time and material pricing method at PT Bintan Pratama Motor Tanjungpinang. This research uses quantitative descriptive research, namely the collection of quantitative data which is numbers and then the calculation results are carried out and the results of the calculations or measurements are processed by means of analysis.*

*In order to provide a clear, logical and accurate picture of the results of data collection, the data obtained are collected according to types and groups, then data management and analysis is carried out by analyzing the data.*

*Based on research conducted by researchers at PT. Bintan Pratama Motor Tanjungpinang obtained information that in determining spare parts rates, companies usually estimate the calculation by adding the product purchase price with the profit expected by the company without considering the costs incurred. The calculation for spare parts rates follows the policies of the company that has been determined.*

*The calculation results obtained both use the calculation of PT. Bintan Pratama Motor and the calculation of the time and material pricing method, there are differences in the determination of the selling price of services charged to consumers. Where the pricing issued by PT. Bintan Pratama Motor is cheap compared to the time and material pricing method. There is a difference in the selling price of services that results between the selling price calculation method applied by the company with the time and material pricing method, where the results of the calculation of the selling price of services are greater than the calculation of the selling price of services set by the company. This is because the calculation of the time and material pricing method is more detailed and clear.*

**Keywords** : *Time and Material Pricing*

**Advisor I** : Ranti Utami, S.E., M.Si., Ak., CA

**Advisor II** : Maryati, S.P.,M.M.

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan dunia bisnis yang semakin pesat menyebabkan adanya perubahan besar dalam hal persaingan dan dalam bidang pemberian jasa. Perusahaan selalu memberikan ide-ide baru serta memunculkan inovasi baru dalam meningkatkan kualitas pelayanannya kepada pelanggan. Persaingan yang semakin ketat memaksa manajemen untuk lebih berhati-hati dalam bertindak untuk mencapai tujuan utamanya, yaitu mendapatkan laba yang maksimal. Salah satu faktor pendukung dalam perolehan laba yang maksimal adalah harga jual produk atau jasa yang ditentukan.

Kondisi perekonomian yang tidak menentu juga akan sangat berpengaruh terhadap naik turunnya harga produk maupun jasa. Penentuan harga jual produk atau jasa merupakan salah satu jenis pengambilan keputusan manajemen yang penting. Bagi manajemen, penentuan harga jual produk atau jasa bukan hanya merupakan kebijaksanaan bidang pemasaran atau bidang keuangan melainkan merupakan kebijakan yang berkaitan dengan seluruh aspek kegiatan perusahaan. Harga jual produk atau jasa selain mempengaruhi volume penjualan atau jumlah pembeli produk atau jasa tersebut, juga akan mempengaruhi jumlah pendapatan perusahaan.

Suatu jenis produk atau jasa yang dihasilkan oleh banyak perusahaan, barangkali dalam penentuan harga jualnya relatif tidak banyak dijumpai masalah. Dalam keadaan tersebut pada umumnya masing-masing perusahaan

tidak secara langsung mempengaruhi tinggi-rendahnya harga jual produk atau jasa yang dihasilkannya. Harga jual lebih banyak ditentukan oleh kekuatan antara permintaan dan penawaran produk atau jasa tersebut dipasaran. Biasanya perusahaan yang secara langsung dapat mempengaruhi harga jual suatu produk atau jasa akan dihadapkan pada masalah bagaimana menentukan harga jual produk atau jasa yang dihasilkannya. Dalam jangka panjang harga jual produk atau jasa yang ditetapkan harus mampu menutup semua biaya perusahaan dan menghasilkan laba bagi perusahaan.

Penentuan harga jual berdasarkan waktu dan bahan (*time and material pricing*) adalah salah satu metode penentuan harga jual yang dapat digunakan oleh perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa reparasi seperti bengkel mobil, bengkel sepeda motor, departemen servis ntuk dealer, reparasi alat-alat atau barang elektronik, bidang percetakan, kantor akuntan, praktek dokter dan perusahaan jasa lainnya. Metode penentuan harga jual waktu dan bahan merupakan pendekatan alternatif yang dapat dipakai dan diterapkan sebagai dasar penentuan harga jual waktu dan bahan dari jasa reparasi atau servis kendaraan serta harga jual bahan dan suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasa, khususnya pada bagian servis yang ada pada dealer mobil.

Pemimpin perusahaan atau manajer perusahaan sangat membutuhkan informasi yang dihasilkan, dan metode ini sebagai dasar dalam pengambilan keputusan menetapkan harga atau biaya dari jasa reparasi yang dianggap dapat memberikan nilai tambah bagi perusahaan selain laba yang diperoleh, seperti contohnya kepercayaan pelanggan untuk selalu mereparasi mobilnya dibagian

servis perusahaan itu. Hal ini dapat mendukung perusahaan guna mempertahankan dan memajukan usahanya disamping adanya persaingan yang ketat dari bengkel-bengkel atau bagian servis yang ada di perusahaan lain. Volume jasa dihitung berdasarkan waktu yang diperlukan untuk melayani konsumen, sehingga perlu dihitung harga jual persatuan 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. Pada umumnya harga jual waktu reparasi atau servis diistilahkan dengan ongkos atau tarif servis, seperti yang dipakai pada bengkel-bengkel kendaraan. Tarif servis didefinisikan sebagai jumlah nilai yang dibebankan oleh satu unit usaha kepada pihak pelanggan atau konsumen atau jasa yang diserahkan dengan berdasar jasa kerja dari tenaga kerja langsung.

PT Bintang Pratama Motor merupakan salah satu perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang penjualan kendaraan mobil, penjualan suku cadang, dan jasa servis yang selalu bertujuan untuk memberikan kepuasan penuh bagi pelanggan. Dalam memberikan hasil yang terbaik bagi pelanggannya khususnya pada penawaran jasa servis mobil, maka departemen atau bagian servis dituntut untuk selalu melakukan pekerjaannya secara efektif dan efisien. Masalah yang sering dihadapi oleh PT Bintang Pratama di perusahaan ini sebenarnya sudah memiliki standar dalam penentuan tarif servis yang sudah ditetapkan oleh perusahaan pusat / sering disebut induk perusahaan, tetapi standart tarif yang diberikan perusahaan tidak sesuai dengan situasi yang ada di daerah

tanjungpinang, karena terlalu tingginya tarif tersebut membuat perusahaan menentukan tarif tersendiri yaitu untuk menentukan tarif jasa service perusahaan masih tidak terstruktur hanya dengan mempertimbangkan harga yang telah ditetapkan pada bulan-bulan sebelumnya kemudian harga tersebut disesuaikan dengan beberapa bengkel yang kemudian dijadikan acuan untuk mendapatkan tarif yang sesuai pasar. Hal ini membuat perusahaan tidak memperhitungkan seberapa besar laba yang akan didapat dan seberapa besar beban yang telah dikeluarkan perusahaan untuk mempertahankan stabilitas aktivitas perusahaan.

Perusahaan juga belum mempertimbangkan seberapa lama waktu dalam setiap servis yang dilakukan untuk menentukan tarif servis yang sesungguhnya. Hal itu menunjukkan bahwa harga yang ditawarkan didalam servis tidak tepat untuk perhitungan waktu dari setiap servis yang dilakukan. Guna mendapatkan keuntungan yang diharapkan perusahaan.

Kemudian mobil yang digunakan adalah type mobil mobilio. Type mobilio dipilih dikarena mobilio adalah type mobil yang banyak digunakan dan juga mobil yang setiap harinya selalu ada yang masuk kedalam bengkel untuk melakukan servis. Dan jangka waktu disetiap servisnya terhitung stabil.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan mengambil judul **“Analisis Penetapan Jasa Service Dengan Menggunakan Metode Time and Material Pricing pada PT Bintang Pratama Motor Tanjungpinang”**

## **1.2. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah dalam penelitian ini berdasarkan uraian latar belakang diatas adalah:

1. Bagaimana penentuan tarif servis yang ada di PT Bintang Pratama Motor Tanjungpinang?
2. Bagaimana perhitungan tarif jasa servis mobil berdasarkan metode time and material pricing pada PT Bintang Pratama Motor Tanjungpinang?
3. Apakah ada perbedaan yang signifikan antara tarif jasa servis mobil pada PT Bintang Pratama Motor Tanjungpinang dibandingkan dengan tarif jasa servis mobil menggunakan metode time and material pricing?

## **1.3. Batasan Masalah**

Ada beberapa hal yang dibatasi dalam penelitian ini, yang pertama peneliti hanya mengitung tarif service yaitu service berkala, service ganti oli, bersihkan thortel body, tune up, cek rem 4 roda. Dan menghitung besar harga jual beban dan sparepart didalam perusahaan sebagai pelengkap dari service yang dilayani, dengan menggunakan pendekatan time and material pricing.

Kemudian jenis kendaraan yang digunakan sebagai obyek service adalah type mobilio. Karena sangat banyak jenis dan type mobil maka dalam penelitian ini hanya akan mengambil satu type mobil untuk dipakai dalam analisis data yaitu jenis mobil Honda Mobilio E CVT 2018. Dalam hal ini peneliti akan menggunakan data dari Januari sampai Desember tahun 2019.

#### **1.4. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui penentuan tarif servis pada PT Bintang Pratama Motor Tanjungpinang
2. Untuk menghitung tarif jasa service menurut metode time and material pricing kepada PT Bintang Pratama Motor Tanjungpinang
3. Untuk menganalisis perbedaan dan membandingkan antara tarif jasa servis yang digunakan dengan tarif jasa servis yang menggunakan metode time and material pricing PT Bintang Pratama Motor Tanjungpinang

#### **1.5. Kegunaan Penelitian**

##### **1.5.1. Kegunaan Ilmiah**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi teoritis dalam menganalisis dan mengevaluasi kinerja perusahaan khususnya pada penyelesaian tarif jasa servis menggunakan pendekatan metode *time and material pricing*.

##### **1.5.2. Kegunaan Praktis**

###### a. Bagi Peneliti

Untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis, terutama hal yang terkait didalam topik pada penelitian ini, serta penelitian ini diharapkan sebagai wadah atau sarana dalam rangka untuk penerapan teori yang telah dipelajari.

b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini bisa dijadikan dasar dan referensi bagi perusahaan untuk menentukan tarif harga jual *service* dengan menggunakan pendekatan *time and material pricing*.

## 1.6. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini terbagi menjadi lima bab yang tersusun sebagai berikut :

### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini, dikemukakan tentang Latar Belakang masalah yang mendasari penelitian ini, Rumusan Masalah yang menjadi dasar penelitian, Tujuan penelitian, Kegunaan penelitian baik ilmiah maupun praktis, dan Sistematika penulisan.

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Dalam bab ini diuraikan membahas tentang kajian teori yang relevan dengan topik penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yang dapat dijadikan landasan teoritis dalam melakukan penelitian. Teori – teori ini diambil dari berbagai sumber literatur dan buku rujukan yang saling mendukung untuk memecahkan permasalahan. Pada bab ini dipaparkan tinjauan teori dan kerangka pemikiran sebagai acuan didalam melakukan penelitian.



### **BAB III METODE PENELITIAN**

Pada bab ini dijelaskan mengenai metode penelitian yang digunakan, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel, teknik pengolahan data, dan teknik menganalisis data.

### **BAB IV HASIL PENELITIAN**

Bab ini akan dibahas secara detail berdasarkan dari bab sebelumnya dan menganalisis data-data yang digunakan dalam penelitian. Dan bab ini akan menjawab permasalahan penelitian yang akan diolah berdasarkan data yang diteliti secara langsung

### **BAB V PENUTUP**

Pada bab ini dikemukakan kesimpulan dalam keseluruhan penelitian sesuai dengan hasil yang ditemukan dari pembahasan serta saran yang diharapkan berguna bagi penelitian selanjutnya.

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1. Jasa**

#### **2.1.1 Pengertian Jasa**

Jasa merupakan setiap tindakan atau unjuk kerja yang ditawarkan oleh salah satu pihak ke pihak lain yang secara prinsipnya serta tidak menyebabkan perpindahan kepemilikan apapun. Produksinya bisa terkait dan juga bisa tidak terikat pada suatu produk fisik. Jasa merupakan 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.

#### **2.1.2 Klasifikasi Jasa**

Klasifikasi jasa berdasarkan wujudnya dan kepada jasa tersebut saling berkaitan adalah sebagai berikut:

1. Jasa yang berwujud nyata yang berkaitan langsung dengan tubuh manusia (*people processing*).

Kehadiran konsumen diperlukan dalam penyampaian jasa atau pelayanan ini agar konsumen dapat menerima keuntungan yang diharapkan.

Contoh: operasi, jasa transportasi, perawatan rambut.

2. Jasa yang berwujud nyata yang berkaitan langsung dengan suatu benda atau makhluk hidup lain (*possession processing*).

Dalam hal ini diperlukan kehadiran suatu benda atau makhluk lain yang berkaitan dengan jasa, tetapi kehadiran konsumen tidak selalu diperlukan.

Contoh : Jasa pengiriman barang, bengkel mobil, pet care service.

3. Jasa yang tidak berwujud nyata yang berkaitan langsung dengan pemikiran atau mental seseorang (*mental stimulus processing*).

Dalam hal ini diperlukan pemikiran konsumen, tetapi kehadirannya secara fisik tidak hanya dapat berada ditempat dimana jasa tersebut disediakan tetapi juga ditempat lain (tempat tersebut dihubungkan oleh alat komunikasi dengan tempat jasa tersebut disediakan).

Contoh : pendidikan, pertunjukan teater, pertunjukan olahraga.

4. Jasa yang tidak berwujud nyata yang berkaitan langsung dengan barang tidak berwujud (*information processing*).

Kehadiran konsumen hanya dibutuhkan saat pertama kali mengajukan permohonan jasa tersebut, selanjutnya kehadiran konsumen tidak terlalu dibutuhkan.

Contoh : jasa asuransi, jasa konsulat lewat *online system*, jasa *investment banking*.

## 2. **Karakteristik Jasa**

Jasa pada umumnya memiliki karakteristik utama yang membedakannya dengan produk. Karakteristik jasa adalah sebagai berikut:

1. *Intangibility*

Konsep *intangible* pada jasa memiliki dua pengertian yaitu:

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

2. *Inseparability*

Umumnya jasa diproduksi dan dikonsumsi pada waktu yang bersamaan. Barang umumnya diproduksi kemudian dijual, lalu dikonsumsi, sedangkan jasa di lain pihak, biasanya dijual terlebih dahulu, baru kemudian diproduksi dan dikonsumsi secara simultan. Interaksi antara penyedia jasa dan pelanggan merupakan ciri khusus dalam pemasaran jasa.

3. *Variability*

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

4. *Perishability*

Jasa tidak dapat disimpan. Hal ini menjadikan masalah bila permintaannya tetap karena mudah untuk menyiapkan pelayanan untuk permintaan tersebut sebelumnya. Bila permintaan berfluktuasi berbagai permasalahan akan muncul.

### **3. Perusahaan Jasa**

Menurut (Rudianto, 2013), perusahaan dibedakan menjadi 3 jenis yaitu :

1. Perusahaan jasa, yaitu perusahaan yang produknya adalah bersifat nonfisik, seperti perusahaan transportasi, biro wisata, konsultan, dan sebagainya.
2. Perusahaan dagang, yaitu perusahaan yang membeli barang dari perusahaan lain dan menjualnya kepada pihak yang membutuhkan/konsumen.
3. Perusahaan manufaktur, yaitu perusahaan yang membeli bahan baku, mengolahnya hingga menjadi produk jadi yang siap pakai. Biaya

Menurut (Hery, 2013), perusahaan jasa merupakan jenis perusahaan yang tidak menjual barang tetapi menjual jasa kepada pelanggan. Contoh perusahaan jasa, diantaranya adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang pelayanan transportasi (jasa angkut), pelayanan kesehatan rumah sakit, jasa konsultan, telekomunikasi, dan sebagainya.

Dalam artiannya perusahaan jasa yaitu suatu unit usaha yang kegiatannya memproduksi produk yang tidak berwujud (jasa), dengan tujuan untuk mendapatkan laba atau keuntungan. Atau perusahaan jasa dapat diartikan juga sebagai suatu perusahaan yang menjual jasa yang diproduksinya, bertujuan untuk memenuhi kebutuhan para konsumen dan mendapatkan keuntungan.

Ciri-ciri perusahaan jasa adalah sebagai berikut:

1. Pendapatan berasal dari penjualan jasa

2. Dalam proses memproduksi jasa, bisa atau tidak memerlukan bantuan dari produk fisik
3. Jasa yang diberikan tidak sama, jadi masing-masing konsumen dapat memperoleh jenis pelayanan yang berbeda dengan konsumen lainnya
4. Biasanya tingkatan harga ditetapkan perusahaan tergantung tingkat kebutuhan konsumen
5. Jasa yang dihasilkan tidak bisa disimpan, jadi sekali beli maka penggunaannya akan langsung habis.

## **2.2. Biaya**

### **2.2.1 Pengertian Biaya**

Biaya menurut (Hartati, 2017) biaya adalah aliran keluar atau penurunan asset (*outflow of assets, gross decreases in assets, decreases in economic benefit, using up of assets, consumption of asset, use of economic service, expired costs, applicable costs to current period*). Kemudian sebagai akibat kegiatan yang membentuk operasi utama terus-menerus (*on going major operations, profit-directed activities, for the purpose of generating revenues, creation of revenues, earning activities*).

Sedangkan biaya menurut (Bustami & Nurlela, 2013) adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Biaya ini belum habis masa pakainya, dan digolongkan sebagai aktiva yang dimasukkan dalam neraca. Lain halnya menurut (Sodikin, 2015) biaya adalah semua pengorbanan

yang secara langsung ataupun tidak langsung dikeluarkan untuk melakukan kegiatan tertentu. Misalnya, kegiatan produksi atau membeli asset tetap. Sesaat setelah transaksi terjadi biaya tersebut menjadi biaya histori.

Ataupun menurut (Siregar et al., 2013), Biaya adalah kos barang atau jasa yang telah memberikan manfaat yang digunakan untuk memperoleh pendapatan. Biaya akan dikurangkan dari pendapatan untuk menentukan laba atau rugi pada suatu periode sehingga biaya akan dicantumkan dalam laporan laba-rugi. Pendapatan adalah nilai barang yang dijual atau jasa yang telah diberikan. Serta menurut (Mulyadi, 2016), mendefinisikan biaya sebagai pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Berdasarkan definisi tersebut dapat diketahui adanya empat unsur pokok yang penting, yaitu:

1. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi
2. Diukur dalam satuan uang
3. Yang terjadi atau yang secara potensial akan terjadi
4. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu

### **2.2.2 Klasifikasi Biaya**

Menurut (Siregar et al., 2013), pengklasifikasian biaya secara berbeda diperlukan untuk memberi informasi biaya yang berbeda untuk melayani kebutuhan manajerial yang berbeda pula. Pada dasarnya biaya dapat diklasifikasikan pada hal-hal berikut:

## 1. Hubungan Biaya Dengan Produk

Biaya erat hubungannya dengan produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Biaya yang terjadi ada yang dapat dengan mudah ditelusur ke suatu produk dan ada yang sulit. Berdasarkan hubungannya dengan produk, biaya dapat digolongkan menjadi dua, yaitu:

### a. Biaya Langsung (*direct cost*)

Biaya langsung adalah biaya yang dapat ditelusur ke produk. Contoh biaya langsung adalah biaya bahan baku. Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk membeli bahan baku dapat dengan mudah ditelusur kedalam produk.

### b. Biaya Tidak Langsung (*indirect cost*)

Biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak dapat secara langsung ditelusur ke produk. Contoh yaitu sewa peralatan pabrik dan gaji manager produksi.

## 2. Berdasarkan Hubungan Biaya dengan Volume Kegiatan

Volume kegiatan dapat diubah-ubah disesuaikan dengan permintaan pasar dan kemampuan perusahaan. Berdasarkan dengan perubahan kegiatan ini, biaya diklasifikasikan menjadi tiga:

### a. Biaya variabel (*variabel cost*)

Biaya variable adalah biaya yang jumlah totalnya berubah proposional dengan perubahan volume kegiatan atau produksi tetapi jumlah per unitnya tidak berubah. Karena terpengaruh oleh volume kegiatan, biaya variabel akan menjadi nol bila volume



kegiatan juga nol. Contohnya yaitu upah tenaga kerja langsung dan upah lembur.

b. Biaya Tetap (*fixed cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tidak terpengaruh oleh volume kegiatan dalam kisaran volume tertentu. Contohnya yaitu biaya sewa bangunan kantor atau pabrik.

c. Biaya Campuran (*mixed cost*)

Biaya campuran adalah biaya yang jumlahnya terpengaruh oleh volume kegiatan perusahaan tetapi tidak secara proporsional. Bila tidak ada kegiatan volume kegiatan nol, tetapi biaya campuran tidak akan menjadi nol. Contohnya yaitu biaya listrik.

3. Berdasarkan Elemen Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang terjadi untuk mengubah bahan baku menjadi barang jadi. Berdasarkan elemen biaya produksi, dapat diklasifikasikan menjadi tiga, yaitu:

a. Biaya Bahan Baku (*raw material cost*)

Biaya bahan baku adalah besarnya nilai bahan baku yang dimasukkan dalam proses produksi untuk diubah menjadi barang jadi. Biaya bahan baku merupakan bagian penting biaya barang yang digunakan untuk memproduksi barang jadi.

b. Biaya Tenaga Kerja (*direct labor cost*)

Biaya tenaga kerja adalah besarnya biaya yang terjadi untuk menggunakan tenaga karyawan dalam mengerjakan proses

produksi. Biaya tenaga kerja dibedakan menjadi biaya tenaga kerja langsung dan biaya kerja tidak langsung. Biaya tenaga kerja langsung yaitu biaya tenaga kerja yang secara langsung berhubungan dengan produksi barang jadi. Sebaliknya biaya tenaga kerja tidak langsung merupakan upah atau gaji tenaga kerja yang tidak berhubungan langsung dengan produksi barang jadi.

c. Biaya Overhead Pabrik (*manufactured overhead cost*)

Biaya overhead pabrik adalah biaya-biaya yang terjadi di pabrik selain biaya bahan baku maupun biaya tenaga kerja langsung. Biaya bahan penolong dan biaya tenaga kerja tidak langsung adalah biaya overhead pabrik. Biaya overhead pabrik lain adalah sewa pabrik, depresiasi peralatan pabrik, dan asuransi pabrik.

4. Berdasarkan Fungsi Pokok Perusahaan

Berdasarkan fungsi pokok perusahaan, biaya dapat diklasifikasikan menjadi tiga, yaitu:

a. Biaya Produksi

Biaya produksi terdiri atas tiga jenis biaya, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik.

b. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum adalah biaya yang terjadi dalam rangka mengarahkan, menjalankan, dan mengendalikan perusahaan untuk memproduksi barang jadi. Biaya administrasi dan umum meliputi biaya gaji pegawai, biaya perlengkapan, dan utilitas.

## 5. Berdasarkan Hubungan Biaya dengan Proses Pokok Manajerial

Proses pokok manajerial meliputi perencanaan, pengendalian, dan penilaian kinerja. Beberapa istilah yang sering digunakan dalam rangka melaksanakan fungsi pokok manajerial adalah:

- a. Biaya standar (*standart cost*)
- b. Biaya aktual (*actual cost*)
- c. Biaya terkendali (*controllable cost*)
- d. Biaya tidak terkendali (*uncontrollable cost*)
- e. Biaya komitmen (*committed cost*)
- f. Biaya diskresioner (*discretionary cost*)
- g. Biaya relevan (*relevant cost*)
- h. Biaya kesempatan (*opportunity cost*)

### 2.2.3 Penggolongan Biaya

Biaya digolongkan dengan berbagai macam cara. Umumnya penggolongan biaya ini ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut, karena dalam akuntansi biaya dikenal konsep: “*different costs for different purpose*”

Beberapa golongan tersebut menurut (Mulyadi, 2016) adalah:

#### 1. Objek Pengeluaran

Dalam cara penggolongan ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya nama objek pengeluaran adalah bahan

bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut “biaya bahan bakar”

2. Biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan

Dalam perusahaan manufaktur ada tiga fungsi pokok, yaitu:

- a. Biaya produksi yaitu biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.
- b. Biaya pemasaran yaitu biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk.
- c. Biaya administrasi dan umum yaitu biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk.

3. Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan suatu yang dibiayai

Dalam penggolongan ini biaya dapat digolongkan menjadi dua golongan:

a. Biaya langsung (*direct cost*)

Biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Biaya langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

b. Biaya tidak langsung (*indirect cost*)

Biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya *overhead* pabrik.

4. Penggolongan biaya menurut perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume aktivitas

Berikut penggolongan biaya menurut golongan ini:

- a. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
- b. Biaya semi variabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
- c. Biaya *semi fixed* adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konsisten pada volume produksi tertentu.
- d. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisal volume kegiatan tertentu.

5. Penggolongan biaya atas dasar waktu manfaatnya

Penggolongan ini dapat dibagi menjadi dua :

- a. Pengeluaran modal (*capital expenditures*) adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi pengeluaran modal ini pada saat terjadinya dibebankan sebagai kos aktiva, dan dibebankan dalam tahun-tahun yang menikmati manfaatnya dengan cara didepresiasi, diamortisasi, atau didepleksi.
- b. Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditures*) adalah biaya yang hanya manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Pada saat terjadinya pengeluaran pendapatan ini

dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan pendapatan yang diperoleh dari pengeluaran biaya tersebut.

#### **2.2.4 Manfaat Informasi Biaya Penuh Dalam Keputusan Pengambilan Harga**

Pada dasarnya, dalam keadaan normal harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa, dan menghasilkan laba yang dikehendaki. Biaya penuh merupakan total pengorbanan sumber daya untuk menghasilkan produk atau jasa, sehingga semua pengorbanan ini harus ditutup oleh pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa. Di samping itu, harga jual harus pula dapat menghasilkan laba yang memadai, sepadan dengan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa.

Informasi biaya penuh memberikan manfaat bagi manajer penentu harga jual dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual, yaitu diantaranya:

1. Biaya penuh merupakan titik awal untuk mengurangi ketidakpastian yang dihadapi oleh pengambil keputusan.
2. Biaya penuh merupakan dasar yang memberikan perlindungan bagi perusahaan dan kemungkinan kerugian.
3. Biaya penuh merupakan informasi yang memungkinkan manajer penentu harga jual melongok struktur biaya perusahaan pesaing.
4. Biaya penuh merupakan dasar untuk pengambilan keputusan perusahaan memasuki pasar.

### **2.3. Harga Jual**

Harga jual adalah jumlah uang yang ditagihkan untuk suatu produk atau jasa atau dapat didefinisikan secara luas harga sebagai jumlah nilai yang ditukarkan konsumen untuk keuntungan memiliki dan menggunakan produk atau jasa yang memungkinkan perusahaan mendapat laba yang wajar dengan cara untuk nilai pelanggan yang diciptakannya.

Harga jual juga dapat diartikan sebagai ketentuan nilai uang yang ditetapkan oleh perusahaan yang bermanfaat untuk kestabilan aktivitas perusahaan dan atau kepada konsumen untuk mendapatkan barang atau jasa yang diinginkan ataupun dibutuhkan sehingga terjalinlah sebuah kesepakatan yang saling menguntungkan.

#### **2.3.1 Arti Penting Harga**

Dalam menentukan harga jual manajemen harus mampu membuat rencana serta menganalisa biaya dan faktor pendukungnya secara tepat dalam arti kata harga jual yang ditetapkan harus dapat mengembalikan semua biaya yang telah dikeluarkan dan memberikan keuntungan sesuai tujuan perusahaan. Dari sudut pandang produsen atau penjual, harga merupakan penjumlahan dan biaya produk yang dijual, biaya administrasi, dan penjualan serta keuntungan. Akan tetapi tetapi perusahaan juga harus mengingat bahwa harga yang ditetapkan terlalu tinggi justru dapat berakibat kurang menguntungkan.

Dalam hal ini pembeli akan berkurang, sehingga menurunkan volume penjualan. Sementara itu dari sudut pandang konsumen, harga seringkali

digunakan sebagai indikator nilai bilamana harga tersebut dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas suatu barang atau jasa. Pentingnya harga dapat disebutkan sebagai berikut:

1. Semua produk dan jasa mempunyai harga meskipun seandainya produk atau jasa tersebut gratis.
2. Keputusan tentang harga dapat dibuat lebih sering daripada keputusan-keputusan program lain.
3. Dari sudut pandang anggaran, harga merupakan hal yang penting karena keputusan tentang harga ada dua dampak terhadap persentase marjin kontribusi.
4. Keputusan tentang harga akan mempunyai implikasi yang penting bagi jenis program-program periklanan, promosi penjualan, dan distribusi yang dipilih.

Dalam kondisi mikro, yaitu kondisi perusahaan itu sendiri, harga produk atau jasa merupakan penentu utama dari permintaan pasar untuk produk tersebut. Harga suatu produk juga mempengaruhi program pemasaran perusahaan, disebutkan juga bahwa harga mempengaruhi persepsi konsumen tentang suatu produk.

### **2.3.2 Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual**

Banyak faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual, adapun beberapa faktor yang baik dipandang dari harga jual atau pasarnya dan yang tak kalah penting adalah biaya untuk membuat barang tersebut. Berikut faktor-faktor yang



mempengaruhi harga jual menurut Kamarudin (2013) dalam (Moray, Saerang, & Runtu, 2014) :

1. Faktor laba yang diinginkan meliputi
  - a. Apakah pengambilan modal (*return of capital*) sudah mencukupi.
  - b. Berapa laba yang dibutuhkan untuk membayar deviden
  - c. Berapa laba yang dibutuhkan untuk perluasan (ekspansi)
  - d. Berapa tren yang diinginkan
2. Faktor produk atau penjualan produk tersebut
  - a. Apakah volume penjualan tersebut benar-benar bisa direalisasikan.
  - b. Apakah ada diskriminasi harga.
  - c. Apakah ada kapasitas pengangguran
  - d. Apakah harga tersebut logis untuk diterapkan
3. Faktor biaya dan produk
  - a. Apakah biaya variabel atau biaya tetapnya tinggi.
  - b. Apakah harga tersebut merupakan harga pertama
  - c. Apakah penggunaan modal sudah efektif.
  - d. Apakah ada biaya bersama karena ada produk campuran.
4. Faktor dari luar perusahaan
  - a. Apakah permintaan pada produk tersebut elastis atau inelastis
  - b. Apakah pelanggan yang akan dicapai (*target market*).
  - c. Apakah produknya di pasar yang homogen atau heterogen.
  - d. Persaingan tajam atau tidak.

### 2.3.3 Metode Penentuan Harga Jual

Dalam perusahaan kecil harga sering ditetapkan manajemen teras, bukan oleh bagian pemasaran. Sementara itu, biasanya pada perusahaan besar penetapan harga biasanya ditangani oleh para manajer divisi atau manajer lini produk. Penetapan harga yang ditargetkan mengandung tujuan-tujuan tertentu, meskipun pada titik tertentu ada perusahaan yang tidak mempunyai keleluasaan dalam menentukan harga produknya. (Sodikin, 2015).

#### 1. *Cost Plus Pricing*

Menurut (Sodikin, 2015), biaya yang ditentukan ditambah dengan kenaikan (*markup*) yang ditentukan. Sebagai arti lain yaitu harga pokok dalam akuntansi manajemen maupun akuntansi biaya. *Cost plus pricing* adalah penentuan harga jual dengan menambah laba yang diharapkan diatas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk.

Menurut (Sodikin, 2015), dalam jangka panjang, seluruh biaya adalah relevan untuk menentukan harga jual dan harus dipertimbangkan secara eksplisit agar tujuan laba jangka panjang dapat tercapai. Pendekatan yang lazim untuk menentukan harga jual produk standard (lawan produk unit) adalah menerapkan formula cost-plus. Menurut pendekatan ini, harga jual adalah biaya (*cost*) ditambah dengan *markup* sebesar persentase tertentu dari biaya tersebut. Markup harus ditentukan sedemikian rupa hingga laba yang diinginkan dapat tercapai.

Masih menurut (Sodikin, 2015), terdapat 4 dasar dalam menentukan harga jual produk, yaitu:

a. Biaya Produksi Penuh (*Full Costing*)

Menurut pendekatan ini, biaya produk terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik tetap dan variabel. Pendekatan ini menghadapi kesulitan ketika perusahaan memiliki berbagai macam produk. Kesulitan yang timbul adalah mengalokasikan secara adil dan teliti biaya overhead tetap ke masing-masing produk. Terlepas dari itu, harga jual yang ditargetkan, menurut pendekatan biaya produksi penuh, adalah biaya produksi penuh ditambah markup.

b. Biaya Penuh (*Full Cost*)

Seluruh biaya perusahaan terdiri atas biaya produksi total (variabel plus tetap) dan biaya non produksi total (variabel plus tetap). Kesulitannya adalah ketelitian dan keadilan untuk mengalokasikan biaya administrasi dan pemasaran tetap ke setiap jenis produk yang dihasilkan.

c. Biaya Produksi Variabel (*Variable Costing*)

Biaya produksi hanya terdiri atas biaya variabel yang diperlukan untuk memproduksi barang/jasa. Elemen biaya produk hanya meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variabel. Biaya overhead pabrik tetap dianggap bukan biaya produksi, melainkan biaya periode (*period cost*).

d. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Yaitu seluruh biaya variabel baik biaya produksi variabel maupun biaya non produksi variabel.

2. Perhitungan perbedaan laba biaya penuh (*full cost*) dan biaya variable (*variable cost*)

Perbedaan keduanya tergantung pada perilaku biaya tetap yang ditunda pembebanannya terhadap laba rugi. Untuk mengetahui perbedaannya dengan membandingkan selisih biaya overhead variable yang melekat pada persediaan awal dan persediaan akhir.

Rumusny:

$$\text{LHP} - \text{LHV} = \frac{\text{BOT}}{\text{KN}} \times (\text{VP}_r - \text{VP}_j)$$

Sumber: (Sodikin, 2015)

Atau:

$$\text{BOT}_{st} \times (\text{Q}_{ak} - \text{Q}_{aw})$$

Sumber: (Sodikin, 2015)

Keterangan:

LHP = Laba bersih harga pokok persediaan

LHV = Laba bersih harga pokok variable

BOT = Biaya over head tetap

KN = Kapasitas Normal

VP<sub>r</sub> = Volume produksi

VP<sub>j</sub> = Volume penjualan

$BOT_{st}$  = Biaya overhead tetap satuan

$Q_{ak}$  = Quantitas akhir

$Q_{aw}$  = Quantitas awal

### 3. Modifikasi *Cost Plus* dan Hubungan Biaya

Menghitung berapa besar persentase laba berdasarkan biaya yang ditentukan, dan diasumsikan bahwa laba (harga jual) sudah diketahui.

Rumusnya:

$$\text{Persentase Target Laba} = \frac{\text{Harga jual} - \text{Biaya yang ditetapkan}}{\text{Biaya yang ditetapkan}}$$

Atau:

$$\text{Persentase Target Laba} = \frac{\text{Harga jual} - \text{Biaya}}{\text{Biaya}} \times 100\%$$

### 4. Menetapkan Harga Berdasarkan ROI yang Dikehendaki

Salah satu sasarannya adalah keputusan menetapkan tingkat pengembalian modal yang digunakan dalam kegiatan untuk menghasilkan produk tertentu.

Rumusnya:

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \frac{\text{Profit margin}}{\text{Sales}} \times \frac{\text{Sales}}{\text{Investasi (Aktiva)}} \\ &= \text{Profit margin} \times \text{sales turn over} \end{aligned}$$

## 5. Penetapan Harga Per Waktu dan Harga Bahan

Menurut (Sodikin, 2015), metode ini kebanyakan digunakan oleh perusahaan-perusahaan jasa seperti reparasi mobil, motor, radio/tv, percetakan dan perusahaan profesional seperti kantor akuntan, konsultan, dan sebagainya. Yang dimaksud dengan waktu disini bias jam kerja buruh, mesin, dan sebagainya.

Komponen waktu per jam untuk tenaga kerja langsung :

- a. Upah langsung termasuk tunjangan-tunjangan dan bonus
- b. Biaya-biaya yang berhubungan dengan pekerjaan tidak langsung misalnya gaji pengawas, penyusutan, asuransi, bahan-bahan tidak langsung dan sebanding dengan jam (ekuivalen dengan jam)
- c. Laba yang diinginkan per waktu tertentu, misalnya per jam

Komponen bahan per jam terdiri dari :

- a. Persentase laba dari harga faktor baha
- b. Persentase dari bahan tidak langsung atau yang dibebankan, seperti gaji manajer, bahan pengawas, asuransi, handling, atau biaya yang berhubungan dengan pengelolaan bahan

Jadi tarif/harga per waktu (misalnya per jam adalah) :

- Upah langsung	Rp .....	
- Biaya tak langsung/sebanding	Rp .....	
- Laba per waktu	<u>Rp .....</u>	
Tarif/harga per jam		Rp .....
Ditambah : - laba bahan	.....%	
-bahan tak langsung	<u>.....%</u>	
Bahan x	..... % =	Rp.....

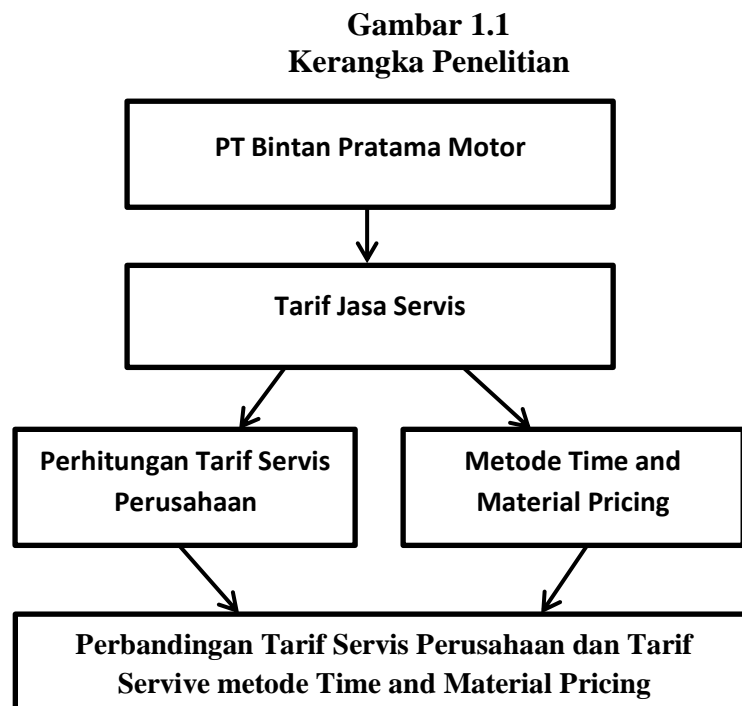
## 6. Situasi Harga dan Faktor yang Mempengaruhinya

Situasi harga terdiri dari tiga faktor yang mempengaruhi harga jual yaitu :

- a. Laba dan tujuan lain, faktor lain selain pasar dan biaya
- b. Situasi pasar: meliputi: konsumen, sifat biaya dan operasi
- c. Biaya produksi dan operasi

### 2.6. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan sumber penelitian mengenai penentuan tariff jasa service menggunakan metode time and material procong, terdapat kerangka penelitian sebagai berikut:



*Sumber : penulis, 2020*

## 2.7. Penelitian Terdahulu

Ada beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penentuan tarif *service* menggunakan metode *time and material pricing*, yaitu:

1. (Prasetya, Ekonomi, & Ganesha, 2016), Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja dengan judul penelitian analisis Penetapan jasa *service* pada Bengkel Edi Arta Motor dengan menggunakan metode *time and material pricing* tahun 2015. Penelitian ini bertujuan 1. untuk mengetahui perhitungan penetapan jual jasa *service* pada Bengkel Edi Arta Motor. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga jual menggunakan metode *time and material pricing* lebih besar dari pada hasil perhitungan dengan metode perhitungan harga jual berdasarkan perusahaan. 2. Bertujuan untuk membandingkan hasil perhitungan penetapan harga jual jasa *service* antara metode *time and material pricing*, hasil penelitian menunjukkan harga jual jasa servis menggunakan metode *time and material pricing* yaitu terdiri dari harga jual jasa servis bagian mekanik Rp. 7.668,24 dengan harga jual jasa servis bagian listrik Rp. 6.426,14.
2. (Christina, 2016) dengan judul Penentuan Harga Jual Jasa Pengecatan pada Bengkel Auto Mobilindo Yogyakarta Menggunakan Metode *Time And Material Pricing*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penetapan harga jual jasa pengecatan yang ditetapkan Bengkel Auto Mobilindo Yogyakarta menggunakan metode *time and material pricing* sehingga perusahaan dapat menentukan harga jual yang tepat. Hasilnya jumlah biaya untuk menghasilkan satu jam *service* adalah Rp. 18.913,83



yang terdiri dari biaya langsung Rp. 8.808,89 biaya tidak langsung sebesar Rp. 5.077,96, mark up yang dibebankan pada bahan adalah 144,84%.

3. (Kamalludin, 2017) Universitas Nusantara PGRI Kendiri dengan judul penelitian analisis Penerapan *Time And Material Pricing* Dalam Penentuan Harga Jual Jasa Pada Ahas Honda Gringging, 1. Bertujuan untuk mengetahui penentuan harga jual jasa yang dilakukan oleh AHASS Honda Gringsing Kabupaten Kediri. Hasil penelitian menunjukkan AHASS Honda Gringsing Kabupaten Kediri mengacu pada standar yang telah ditetapkan *principle* Honda Motor . 2. Bertujuan untuk mengetahui penerapan *time and material pricing* dapat dijadikan dasar dalam penentuan harga jual jasa di AHASS Honda Gringsing Kabupaten Kediri. Hasil dari penelitian pada tahun 2014 beban servis per jam Rp. 29.535,00 sedangkan harga jual yang dibebankan dengan busi NGKJP CPR6EA9 Rp. 6.750,00 & bahan Oli MPX-1,8L Rp. 16.875,00. Pada tahun 2015 beban servis per jam Rp. 32.376,00 sedangkan harga jual yang dibebankan dengan bahan Busi NGKJP CPR6EA9 Rp. 8.250,00 & bahan Oli MPX-1,8L Rp. 20.625,00.
4. Penelitian internasional oleh (Kazemi, Zohreh, 2015) yang berjudul "*Activity Based Costing: A Practical Model for Cost Price Calculation In Hospitals*". Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya rumah sakit sebagian besar ditentukan oleh biaya personal. Karena perbedaan tarif dan harga biaya jasa rumah sakit, sebagian besar merugi dan pemerintah

terpaksa mensubsidi rumah sakit. Oleh karena itu, disarankan untuk departemen kesehatan dan perawatan untuk mempertimbangkan penggunaan informasi tentang harga biaya berdasarkan ABC dalam menentukan tarif untuk layanan.

5. Penelitian internasional oleh (Salehi, Masoud, 2016) yang berjudul *“Application of the Activity-Based Costing Method for Unit-Cost Calculation In A Hospital”*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa untuk menerapkan metode ABC, rumah sakit Kashani dibagi menjadi beberapa pusat biaya dan lima kategori biaya ditetapkan: upah, peralatan, ruang, material dan biaya overhead. Dengan memanfaatkan ABC, manajer rumah sakit memiliki sistem akuntansi yang berharga yang memberikan wawasan yang benar ke dalam biaya organisasi departemen.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Metode Penelitian**

Jenis penelitian dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif merupakan jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai dengan menggunakan prosedur statistik atau dengan cara kuantifikasi lainnya. Melalui penelitian dapat mengenali subjek dan merasakan apa yang mereka alami dalam kehidupan sehari-hari. Menurut definisi ini penelitian kuantitatif menghasilkan data Deskriptif adalah tipe penelitian ini digunakan untuk memperoleh gambaran yang jelas, sistematis, mengenai suatu fenomena yang ada di dalam objek penelitian.

Jenis penelitian deskriptif kuantitatif yaitu pengumpulan data yang bersifat kuantitatif yang merupakan angka-angka kemudian dilakukan perhitungan selanjutnya hasil perhitungan atau pengukuran tersebut diproses dengan cara dilakukan analisis. Menurut (Sujarweni, 2015) penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai masing-masing variable, baik satu variable atau lebih sifatnya independen tanpa membuat hubungan maupun perbandingan dengan variable yang lain.

#### **3.2. Jenis Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder :

1. Data primer merupakan Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari objek penelitian. Dalam penelitian ini dilakukan secara langsung melalui wawancara ataupun observasi langsung terhadap perusahaan PT. Bintang Pratama Motor.
2. Data sekunder merupakan data yang sehubungan dengan perusahaan yang telah terdokumentasi. Data skunder yaitu data yang didapat melalui dokumentasi ataupun data yang dapat dijadikan sebagai acuan dalam penelitian. Data sekunder dalam penelitian adalah laporan atas beberapa transaksi dan tarif servis yang ditetapkan oleh kebijakan perusahaan

### **3.3 Teknik Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan untuk usulan penelitian ini adalah :

1. Wawancara

Teknik penelitian ini dilakukan dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung kepada salah seorang yang dipilih oleh perusahaan untuk mendapatkan data yang di butuhkan. Wawancara dilakukan untuk mendapatkan gambaran umum perusahaan, keuntungan yang di inginkan perusahaan serta jenis-jenis service yang dilayani.

2. Dokumentasi

Mencatat hal penting dalam perusahaan yang berhubungan dengan data yang dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan, contohnya seperti daftar biaya service dari setiap jenis service. Kemudian daftar harga beli

dan daftar harga jual bahan serta suku cadang dan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk aktivitas perusahaan.

### 3. Observasi

Menurut (Sugiyono, 2016) observasi sebagai teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lainnya.

## 3.4 Teknik Pengolahan Data

Teknik pengolahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dalam penelitian ini yaitu dengan cara melakukan pengamatan langsung kepada objek penelitian, yaitu pada bagian servis mobil pada PT Bintang Pratama Motor. Wawancara yang dilakukan ialah dengan cara memberikan beberapa pertanyaan menyangkut tentang bagaimana struktur organisasi perusahaan, prosedur tentang tarif jasa servis serta prosedur pengerjaan servis, dan sparepart apa saja yang digunakan dalam kegiatan servis tersebut yang berjalan di perusahaan tersebut.

Selanjutnya dokumentasi berupa pencatatan atas beberapa transaksi dan laporan pendapatan / pengeluaran perusahaan pada bagian servis juga diperlukan agar mempermudah peneliti untuk mendapatkan perhitungan tarif jasa servis menggunakan metode *time and material pricing* dan melihat perbandingannya dengan tarif jasa servis yang sudah diterapkan oleh perusahaan.

Tahapan yang akan dilakukan untuk dapat menentukan Tarif Jasa Servis Menurut *Time and Material Pricing*, yaitu: 1) Menentukan jumlah investasi berdasarkan jumlah aktiva, 2) Menentukan jam operasi untuk mendapatkan jam

tenaga kerja langsung (JKL), dan 3) Menghitung tarif kembalian investasi (ROI) yang diharapkan dan pembagian laba setelah pajak.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Jumlah Investasi}} \times 100\%$$

Sumber: (Sodikin, 2015)

Perhitungan-perhitungan lain yang mendukung dalam penentuan harga jual waktu dan bahan:

1. Menghitung besar laba yang diharapkan

$$\text{Laba yang diharapkan} = \text{taksiran jumlah aktiva} \times \text{ROI}$$

Sumber: (Sodikin, 2015)

2. Menghitung besar biaya tidak langsung (BTL)

Biaya Pemeliharaan Tools Berat	Rp. xxxx
Biaya Penggantian Tools Ringan	Rp. xxxx
Biaya Depresiasi Tools Ringan	Rp. xxxx
Biaya Operasional Lainnya	Rp. xxxx
Jumlah Biaya Tidak Langsung	Rp. Xxxx

Sumber: (Sodikin, 2015)

3. Menghitung biaya tenaga kerja langsung (BTKL)

$$\text{Jumlah BTKL} = \text{Gaji mekanik} \times 12 \text{ bln} \times \text{jumlah mekanik}$$

Sumber: (Sodikin, 2015)

$$\text{BTKL per jam} = \frac{\text{Jumlah BTKL}}{\text{JKL}}$$

Sumber: (Sodikin, 2015)

## 4. Menghitung persentase markup

$$\text{Penentuan Presentase Mark-up} = \frac{\text{BTL} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Jumlah BTKL}} \times 100\%$$

Sumber: (Sodikin, 2015)

## 5. Menghitung harga waktu

$$\begin{aligned} \text{Total Tarif BTKL} &= \text{Jumlah BTKL} \times \text{BTKL per jam} = \text{xxx} \\ \text{Harga Jual Waktu} &= \frac{\text{Mark-up} \times \text{Total Tarif BTKL}}{\quad} = \text{xxx} \\ \text{Harga Jual Waktu} &= \quad \quad \quad + \quad \quad \quad = \text{xxx} \end{aligned}$$

Sumber: (Sodikin, 2015)

6. Menghitung persentase *mark-up* dari harga bahan dan *sparepart*

$$\text{Persentase Mark-up} = \frac{\text{BTL} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Taksiran nilai bahan baku dan suku cadang}} \times 100\%$$

Sumber: (Sodikin, 2015)

## 7. Menghitung harga tarif servis dan bahan

- Upah langsung	Rp .....
- Biaya tak langsung/sebanding	Rp .....
- Laba per waktu	<u>Rp .....</u>
Tarif/harga per jam	Rp .....
Ditambah : - laba bahan	.....%
-bahan tak langsung	<u>.....%</u>
Bahan x .....	% = Rp.....

Sumber: (Ahmad, 2015)

### 3.5 Teknik Analisis Data

Tahapan analisis data yang digunakan dalam penelitian ini ialah:

1. Melihat Penentuan Tarif Jasa Servis

Pelaksanaan ini dilakukan dengan melakukan tanya jawab untuk melihat berapa tarif jasa servis yang dijadikan pedoman oleh PT Bintang Pratama Motor. Dari hasil inilah peneliti nantinya akan dapat memperbandingkan tarif jasa servis perusahaan dan juga tarif jasa servis dengan metode *time and material pricing*.

2. Menentukan Tarif Jasa Servis Menurut *Time and Material Pricing*

Suatu metode yang dilakukan untuk mendapatkan sebuah tarif servis yang memperhitungkan waktu dan juga bahan dalam penentuan tarif servisnya.

3. Membandingkan Tarif Jasa Servis Perusahaan dan Menurut Metode *Time And Material Pricing*

Setelah mendapatkan total tarif jasa servis yang di tentukan oleh perusahaan dan juga menghitung tarif jasa servis yang didapat dengan cara menggunakan metode *time and material pricing*, selanjutnya peneliti akan membandingkan kedua harga tersebut untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan antara tarif jasa servis tersebut.



## DAFTAR PUSTAKA

- Bustami, B., & Nurlela. (2013). *Akuntansi Biaya* (Edisi 4). Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Christina, D. M. (2016). *Penentuan Harga Jual Jasa Pengecatan Pada Bengkel Auto Mobilindo Yogyakarta Menggunakan Metode Time And Material Pricing*. (1).
- Hartati, N. (2017). *Akuntansi Biaya* (Cetakan Ke). Bandung: CV Pustaka Setia.
- Hery. (2013). *Akuntansi Jasa dan Dagang Praktis Dengan Contoh Soal*. Yogyakarta: Penerbit Gava Media.
- Kamalludin, S. (2017). ANALISIS PENERAPAN TIME AND MATERIAL PRICING DALAM PENENTUAN HARGA JUAL JASA PADA AHASS HONDA GRINGGING. *Simki-Economic*, 01(08), 14–16.
- Kazemi, Zohreh. (2015). Activity Based Costing: A Practical Model for Cost Price Calculation In Hospitals
- Moray, J., Saerang, D., & Runtu, T. (2014). Penetapan Harga Jual Dengan Cost Plus Pricing Menggunakan Pendekatan Full Costing Pada Ud Gladys Bakery. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(2), 1272–1283. <https://doi.org/10.35794/emba.v2i2.4719>
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi Biaya* (Edisi Ke-5). Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Prasetya, K. A., Ekonomi, J. P., & Ganesha, U. P. (2016). *Analisis Penetapan Jasa Servis Pada Bengkel Edie Arta Motor dengan Menggunakan Metode Time and Material Pricing Tahun 2015*.
- Rudianto. (2013). *Akuntansi Manajemen - Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Salehi, Masoud. (2016). Application of the Activity-Based Costing Method for Unit-Cost Calculation In A Hospital

Siregar, B., Suropto, B., Hapsoro, D., Lo, E. W., Herowati, E., Kusumasari, L., & Nurofik. (2013). *Akuntansi Biaya - Edisi 2*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.

Sodikin, S. S. (2015). *Akuntansi Manajemen-Sebuah Pengantar* (Edisi Keli). Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.

Sugiyono. (2016). *METODE PENELITIAN-Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta.

**RIWAYAT HIDUP**  
*Curriculum Vitae*



Nama : Ajeng Sindi Puspita  
Tempat / Tanggal Lahir : Tanjungpinang, 01 Desember 1996  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Status : Belum Menikah  
Nomor HP : 0878-2841-6061  
Email : Ajengsindi01@yahoo.com  
Alamat : Jalan Nusantara gg. Aljakfaron km. 12 kijing  
RT. 001/RW. 010 Kel. Batu IX Kec.  
Tanjungpinang Timur, Tanjungpinang

Nama Orang Tua

a. Ayah : Muchamad Badawi  
b. Ibu : Wahyu Wiharti

Riwayat Pendidikan

- a. SD : M.I YAKTI MANGUNREJO  
b. SMP : SMPN 12 TANJUNGPINANG  
c. SMA : SMA NEGERI 3 TANJUNGPINANG  
d. S1 : STIE PEMBANGUNAN TANJUNGPINANG