

PENERAPAN METODE *TARGET COSTING*
UNTUK HARGA JUAL JASA PADA
SEKOLAH *BALLET* “M”



OLEH:
LORENZIA LIANA
3203014063

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2017

PENERAPAN METODE *TARGET COSTING*
UNTUK HARGA JUAL JASA PADA
SEKOLAH *BALLET* “M”

SKRIPSI
Diajukan kepada
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Akuntansi

OLEH:
LORENZIA LIANA
3203014063

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2017

PERNYATAAN KEASILIAN KARYA ILMIAH dan PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Demi perkembangan ilmu pengetahuan, saya sebagai mahasiswa Unika Widya Mandala Surabaya:

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lorenzia Liana
NRP : 3203014063
Judul Skripsi : Penerapan Metode *Target Costing*
untuk Harga Jual Jasa pada Sekolah
Ballet "M"

Menyatakan bahwa tugas akhir skripsi ini adalah ASLI karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan *plagiarism*, saya bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Saya menyetujui pula bahwa karya tulis ini dipublikasikan/ditampilkan di internet atau media lain (*digital library* Perpustakaan Unika Widya Mandala Surabaya) untuk kepentingan akademik sebatas sesuai dengan Undang-Undang Hak Cipta.

Demikian pernyataan keaslian dan persetujuan publikasi karya ilmiah ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 15 Desember 2017

Yang menyatakan



6000
ENAM RIBU RUPIAH
(Lorenzia Liana)

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

PENERAPAN METODE *TARGET COSTING*
UNTUK HARGA JUAL JASA PADA
SEKOLAH *BALLET* "M"

OLEH:
LORENZIA LIANA
3203014063

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik
Untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Dosen Pembimbing I,



Dr. Teodora Winda Mulia, CA., CPAL

Tanggal: 15-12-2017

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Lorenzia Liana NRP 3203014063

Telah diuji pada tanggal 11 Januari 2018 dan dinyatakan lulus oleh
Tim Penguji

Ketua Tim Penguji:



Dr. Teodora Winda Mufia, CA., CPAI.

Mengetahui:



Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak., CA
NIK. 321.99.0370

Ketua Jurusan,



S. Patricia Feltrina D., SE., MA.
NIK. 321.08.0621

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan yang Maha Esa atas segala kebaikan, dan penyertaan-Nya sehingga skripsi ini berhasil diselesaikan. Skripsi ini disusun sebagai syarat yang harus dipenuhi agar mendapatkan gelar Sarjana Akuntansi pada Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Penyusunan skripsi ini tidak akan dapat berhasil dengan baik tanpa bantuan, bimbingan dan dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak., CA selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Ibu S. Patricia Febrina D., SE., MA. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. IbuDr. Teodora Winda Mulia, CA., CPAI selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pengetahuan serta memberikandorongan, saran untuk membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak dan ibu dosen Fakultas Bisnis Jurusan Akuntansi yang meluangkan waktu untuk memberikan saran yang berguna bagi penulis.

5. Orang tua, saudara, dan seluruh keluarga besar penulis yang telah memberikan dukungan dari awal hingga akhir penulisan skripsi ini.
6. Teman-teman penulis: Johanes Michael, Chelsia, dan Neiva yang telah membantu, dan mendukung, serta kesediaan waktunya dengan sabar menemani saya ketika bekerja dan membutuhkan bantuan.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, terima kasih banyak atas segala doa, dukungan, semangat, perhatian dan bantuannya.

Penulis sadar bahwa dalam skripsi ini masih terdapat kelemahan, oleh karena itu kritik maupun saran yang membangun akan penulis terima dengan terbuka. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menambah wawasan bagi pembaca.

Surabaya, 15 Desember 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
ABSTRAK	xii
<i>ABSTRACT</i>	xiii
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	7
1.3. Tujuan Penelitian.....	7
1.4. Manfaat Penelitian.....	7
1.5. Sistematika Penulisan.....	8
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Penelitian Terdahulu.....	10
2.2. Landasan Teori	13
2.3. Rerangka Berpikir	38

BAB 3. METODE PENELITIAN	
3.1. Desain Penelitian	41
3.2. Jenis dan Sumber Data	41
3.3. Alat dan Metode Pengumpulan Data.....	41
3.4. Teknik Analisis Data	42
BAB 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
4.1. Karakteristik Objek Penelitian	44
4.2. Analisis Data	50
4.3. Pembahasan	63
BAB 5. SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN	
5.1. Simpulan.....	70
5.2. Keterbatasan	71
5.3. Saran.....	71
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Ringkasan Penelitian Terdahulu.....	12
Tabel 2.2 Ringkasan Perbedaan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Manajemen.....	19
Tabel 4.1 Ringkasan Profil Perusahaan.....	46
Tabel 4.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung	51
Tabel 4.3 Biaya Penyusutan CCTV.....	52
Tabel 4.4 Biaya Penyusutan Peralatan.....	52
Tabel 4.5 Biaya Penyusutan Gedung.....	53
Tabel 4.6 Biaya <i>Overhead</i> dalam Pemberian Jasa.....	53
Tabel 4.7 Biaya Penyusutan Peralatan Kantor	54
Tabel 4.8 Biaya Non-pemberian Jasa	55
Tabel 4.9 Usulan <i>Cost Reduction</i>	57
Tabel 4.10 Biaya Tenaga Kerja Langsung	60
Tabel 4.11 Biaya <i>Overhead</i> dalam Pemberian Jasa.....	60
Tabel 4.12 Biaya Non-pemberian Jasa	61
Tabel 4.13 Perbandingan Harga Jual Jasa	63

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Rantai Nilai	21
Gambar 2.2 Rerangka Berpikir	38
Gambar 4.1 Struktur Organisasi	49

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

Lampiran 2. Jadwal Kursus Sekolah *Ballet* “M” Studio 26

Lampiran 3. Daftar Harga Jual Jasa

ABSTRAK

Daya saing yang kuat merupakan kunci utama dalam keberhasilan suatu perusahaan..Salah satu faktor yang menjadi daya saing bagi suatu perusahaan adalah harga jual.Dengan harga jual yang akurat maka suatu perusahaan dapat memiliki kekuatan daya saing.Agar mendapatkan harga jual yang akurat maka suatu perusahaan harus memperhitungkan seluruh biayanya secara akurat. Dengan perhitungan biaya yang akurat maka jika ditambah dengan laba yang diharapkan akan menghasilkan harga jual yang akurat. Salah satu cara untuk memperhitungkan biaya secara akurat adalah dengan metode *target costing*. Dengan metode *target costing* maka dapat membantu dalam menekan biaya sehingga mendapatkan harga jual yang akurat.

Sekolah *ballet* “M” merupakan salah satu perusahaan di bidang jasa.Sekolah *ballet* “M” memiliki harga jual jasa yang lebih tinggi dibanding pesaing-pesaingnya dan peminatnya mengalami penurunan.Selain itu, sekolah *ballet* “M” tidak memperhitungkan seluruh biayanya dalam menentukan harga jual jasanya. Metode *target costing* dapat membantu dalam memperhitungkan seluruh biaya yang dikeluarkan oleh sekolah *ballet* “M” setiap bulannya dan menekan biaya-biaya yang tidak diperlukan. Dengan memperhitungkan biaya-biaya yang akurat dan tambah dengan laba yang diharapkan maka akan didapatkan harga jual jasa yang tepat.

Metode *target costing* dapat membantu sekolah *ballet* “M” dalam memeperhitungkan biaya-biaya dan menekan biaya yang tidak diperlukan. Dengan memperhitungkan biaya secara akurat maka harga jual jasa yang diperoleh sekolah *ballet* “M” dapat menjadi lebih akurat.Sehingga selain memiliki kualitas yang baik maka sekolah *ballet* “M” juga memperoleh harga jual yang akurat. Dengan memiliki kedua faktor tersebut maka sekolah *ballet* “M” akan memiliki keunggulan bersaing.

Kata kunci: biaya, *target costing*

ABSTRACT

Strong competitiveness is a key factor in a company's success. One of the factors that competes for a company is its selling price. With an accurate selling price then a company can have the power of competitiveness. In order to get an accurate selling price then a company must calculate all its costs accurately. With an accurate cost calculation then if added with the expected profit will get an accurate selling price. One way to calculate costs accurately is by target costing method. With the target costing method it can help in reducing costs to get an accurate selling price.

The “M” Ballet School is one of the companies in the field of services. The “M” Ballet School has a higher service selling price than its competitors and its demand is decreasing. In addition, “M” Ballet School does not calculate all its costs in determining the selling price of its services. The target costing method can help in calculating all the costs incurred by the “M” Ballet School each month and paying unnecessary expenses. By calculating the costs accurate and added with the expected profit it will get the selling price of the right services.

The target costing method can help the “M” Ballet School in calculating costs and reducing unnecessary costs. By calculating the cost accurately then the selling price of services obtained by “M” Ballet School can be more accurate. So in addition to having a good quality “M” Ballet School also obtain an accurate selling price. By having both of these factors then “M” Ballet School will have competitive advantage.

Keywords: cost, target costing