

PENERAPAN *TARGET COSTING* UNTUK
HARGA JUAL JASA PADA
SEKOLAH MUSIK MLD



OLEH:
ANITA TRIRAHAYU SUSANTO
3203015177

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2018

PENERAPAN *TARGET COSTING* UNTUK
HARGA JUAL JASA PADA
SEKOLAH MUSIK MLD

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

OLEH:
ANITA TRIRAHAYU SUSANTO
3203015177

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2018

HALAMAN PERSETUJUAN

SKRIPSI

PENERAPAN *TARGET COSTING* UNTUK HARGA JUAL JASA PADA SEKOLAH MUSIK MLD

Oleh:
ANITA TRIRAHAYU SUSANTO
3203015177

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik
untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Pembimbing I,



(Dr. Teodora Winda Mulia, SE., M.Si., CA., CPAI)

Tanggal: 11 Januari 2019

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Anita Trirahayu Susanto NRP 3203015177
Telah diuji pada tanggal 19 Januari 2019 dan dinyatakan lulus oleh Tim Penguji

Ketua Tim Penguji:



Dr. Teodora Winda Mulia, Ak., CA., CPA
NIK. 321.99.0377

Mengetahui:



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

Ketua Jurusan,



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

PERNYATAAN KEASLIAN 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 : Anita Trirahayu Susanto

NRP : 3203015177

Judul Skripsi : Penerapan *Target Costing* untuk Harga Jual Jasa pada Sekolah Musik MLD

Menyatakan bahwa 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, 10 Januari 2019

Yang menyatakan



(Anita Trirahayu Susanto)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan yang Maha Esa atas segala berkat 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 dapat berhasil dengan baik tanpa bantuan, bimbingan, serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak., CA., CPA 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. Ibu Dr. Teodora Winda Mulia, Ak., CA., CPA, selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu dan tenaga serta memberikan dorongan dan saran untuk membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Ibu Dr. Dyna Rachmawati, M.Si., Ak., selaku Dosen Wali yang telah mengarahkan penulis dari awal hingga akhir studi.
5. Bapak dan ibu dosen Fakultas Bisnis Jurusan Akuntansi yang telah meluangkan waktu untuk memberikan saran yang berguna bagi penulis.
6. Orang tua, saudara, dan seluruh keluarga besar yang telah memberikan dukungan dari awal hingga akhir studi penulis.
7. Sekolah Musik MLD yang mengizinkan dan bersedia memberikan informasi kepada penulis untuk melakukan penelitian dalam skripsi ini.
8. Pendukung setia penulis: Rudy, SE., yang telah mendukung, membantu, dan mendampingi dari awal hingga akhir studi penulis.
9. Sahabat seperjuangan kuliah: Cicilia Agustin Irianti yang telah mendukung, membantu, dan menyediakan waktu dari awal hingga akhir studi penulis.
10. 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, 10 Januari 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
ABSTRAK	xi
ABSTRACT	xii
 BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Ruang Lingkup Penelitian	4
1.5 Manfaat Penelitian	4
1.6 Sistematika Penulisan Skripsi	5
 BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori	6
2.2 Penelitian Terdahulu	12
2.3 Rerangka Konseptual	14
 BAB 3. METODE PENELITIAN	
3.1 Desain Penelitian	15
3.2 Konsep Operasional	15
3.3 Jenis dan Sumber Data	15
3.4 Alat dan Metode Pengumpulan Data	16
3.5 Analisis Data	16
 BAB 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	18
4.2 Karakteristik Informan Penelitian	20
4.3 Hasil Analisis Data	21
4.4 Pembahasan	29
 BAB 5. SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN	
5.1 Simpulan.....	33
5.2 Keterbatasan	33
5.3 Saran	34
 DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1. Ringkasan Profil Perusahaan	18
Tabel 4.2. Ringkasan Harga Jual Jasa Pesaing	21
Tabel 4.3. Biaya Tenaga Kerja Langsung	22
Tabel 4.4. Biaya Penyusutan CCTV	22
Tabel 4.5. Biaya Penyusutan Peralatan	22
Tabel 4.6. Biaya <i>Overhead</i> dalam Pemberian Jasa	23
Tabel 4.7. Biaya Penyusutan Peralatan Kantor	23
Tabel 4.8. Biaya Non-pemberian Jasa	24
Tabel 4.9. Biaya Penyusutan CCTV	25
Tabel 4.10. Biaya Penyusutan Peralatan	26
Tabel 4.11. Biaya <i>Overhead</i> dalam Pemberian Jasa	27
Tabel 4.12. Biaya Penyusutan Peralatan Kantor	27
Tabel 4.13. Biaya Non-pemberian Jasa	28
Tabel 4.14. Perbandingan Harga Jual Jasa	29

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Rerangka Konseptual	14
Gambar 2.1. Struktur Organisasi	20

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

Lampiran 2. Daftar Harga Jual Jasa Sekolah Musik MLD Tahun 2018

ABSTRAK

Persaingan yang tinggi dalam dunia bisnis membuat perusahaan berlomba-lomba dan berupaya untuk meraih laba atau keuntungan sebesar-besarnya. Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan yang ingin dicapai perusahaan. Untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang besar, perusahaan harus mampu bersaing dalam dunia bisnis. Salah satu faktor penting dalam meningkatkan daya saing perusahaan adalah harga jual. Agar mendapatkan harga jual yang tepat dan akurat, perusahaan harus memperhitungkan seluruh biayanya dengan akurat. Salah satu metode yang dapat digunakan untuk menghitung biaya secara akurat adalah *target costing*. Dengan metode *target costing*, maka akan membantu perusahaan mengefisienkan biaya yang dikeluarkan agar memperoleh harga jual yang tepat dan akurat.

Sekolah Musik MLD merupakan salah satu perusahaan di bidang jasa. Sekolah Musik MLD menetapkan harga jual jasa yang lebih tinggi dibandingkan dengan para pesaingnya sehingga menyebabkan konsumen berpikir kembali untuk menggunakan jasa kursus musik di Sekolah Musik MLD. Selain itu, Sekolah Musik MLD belum memperhitungkan seluruh biayanya dalam menentukan harga jual jasanya. Metode *target costing* digunakan untuk membantu Sekolah Musik MLD dalam memperhitungan seluruh biaya yang dikeluarkan setiap bulannya dan menekan biaya-biaya yang perlu dihemat dengan cara proses rekayasa nilai, yaitu usulan *cost reduction*. Dengan menggunakan metode *target costing*, harga jual jasa yang diperoleh menjadi lebih tepat dan akurat sehingga Sekolah Musik MLD memiliki keunggulan bersaing.

Kata kunci: *biaya, target costing, harga jual jasa*

APPLICATION OF TARGET COSTING FOR SELLING PRICE OF SERVICES AT MLD MUSIC SCHOOL

ABSTRACT

High competition in the business world makes companies compete and try to get the maximum profit or profit. Profit or profit is one of the goals the company wants to achieve. To get a large profit or profit, the company must be able to compete in the business world. One important factor in increasing a company's competitiveness is the selling price. In order to get the right and accurate selling price, the company must calculate all costs accurately. One method that can be used to calculate costs accurately is target costing. With the target costing method, it will help the company streamline the costs incurred in order to obtain the right and accurate selling price.

MLD Music School is one of the companies in the service sector. The MLD Music School sets a higher selling price of services compared to its competitors, causing consumers to think again about using music courses in the MLD Music School. In addition, the MLD Music School has not taken into account all costs in determining the selling price of its services. The target costing method is used to help the MLD Music School in calculating all costs incurred each month and reduce the costs that need to be saved by means of the value engineering process, namely the proposed cost reduction. By using the target costing method, the selling price of services obtained is more precise and accurate so the MLD Music School has a competitive advantage.

Keywords: *cost, target costing, selling price of services*