

**TINJAUAN ATAS PERHITUNGAN SERTA FAKTOR YANG  
MEMPENGARUHI HARGA JUAL JASA PERJALANAN WISATA PT.  
BABUSSALAM JAYA ABADI (BJA TOURS)**

**TUGAS AKHIR**



**Disusun Oleh:  
ANGGA ARDIKA  
20153030007**

**PROGRAM STUDI D3. AKUNTANSI**

**PROGRAM VOKASI**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA**

**2019**

**LEMBAR PENGESAHAN**

**TUGAS AKHIR**

**Tinjauan atas Perhitungan serta Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual**

**Jasa Perjalanan Wisata Pt. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours)**

Oleh:

ANGGA ARDIKA

2013030007

**Disetujui,**

**Yogyakarta, Maret 2019**

Mengetahui

Pembimbing I

Pembimbing II

Barbara Gunawan, S.E., M.Si., Ak., C.A

Puspita Dewi Wulaningrum, S.Pd., M.Sc

NIK: 19711909199603143050

NIK: 19890420201704183021

Ketua Program Studi

Barbara Gunawan, S.E., M.Si., Ak., C.A

NIK: 19711909199603143050

**LEMBAR PENGESAHAN**

**Tinjauan atas Perhitungan serta Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual  
Jasa Perjalanan Wisata Pt. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours)**

**Review of Calculations and Factors Affecting the Selling Price of Travel  
Services PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours)**

**Diajukan Oleh  
Angga Ardika  
20153030007**

**Tugas akhir ini telah dipertahankan dan disahkan di depan Dewan penguji  
Program Studi D3 Akuntansi Program Vokasi  
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta  
Tanggal, Maret 2019**

**Yang terdiri dari:**

**Barbara Gunawan, S.E., M.Si., Ak., C.A**

**NIK: 19711909199603143050**

**Desi Susilawati, S.E., M.Sc., CTA.**

**NIK: 19770721201004173120**

**Parwoto, S.E., M.Sc.**

**NIK: 19870227201210173188**

**Mengetahui,**

**Direktur Program Vokasi**

**Universitas Muhammadiyah Yogyakarta**

**Dr. Bambang Jatmiko, S.E., M.Si.**

**NIK: 19650601201210143092**

## PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Dengan ini saya,

Nama : Angga Ardika  
Nomor Induk Mahasiswa : 21053030007  
Program Studi : D3 Akuntansi  
Institusi : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Menyatakan dengan sesungguhnya, bahwa Tugas Akhir saya yang berjudul **“Tinjauan atas Perhitungan serta Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual Jasa Perjalanan Wisata PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours)”** tidak terdapat karya tulis ilmiah secara keseluruhan atau sebagian hasil karya tulis orang lain yang saya ambil secara meniru atau menyalin, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka. Apabila dalam tugas akhir ini diketahui terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau di terbitkan, maka saya bersedia karya tulis tersebut dibatalkan.

Yogyakarta, Maret 2019

Angga Ardika

NIM: 20153030007

## INTISARI

Pariwisata di Indonesia adalah salah satu potensi yang cukup tinggi untuk dikembangkan dapat dilihat dari kunjungan wisatawan dari luar negeri ke Indonesia pada bulan Juli 2018 meningkat sebanyak 16,57% (1,54 juta) dari pada bulan Juli 2017 sedangkan untuk kunjungan warga Indonesia yang pergi keluar negeri melonjak pada tahun 2018 menjadi 9,1 juta dari 8,4 juta pada tahun 2017. Dari data tersebut maka jasa perjalanan pariwisata di Indonesia sangat memiliki potensi yang cukup besar untuk di kembangkan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor serta cara perhitungan dari harga jual jasa perjalanan.

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Data dianalisis dari hasil observasi dan studi pustaka mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi serta cara perhitungan jasa perjalanan wisata di PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) serta memperhitungkan harga jual dengan rumus “Harga Jual = Biaya Produksi + Biaya Non produksi (Jasa) + Laba”.

Hasil penelitian ini yaitu terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual perjalanan wisata yaitu faktor pasar, faktor biaya serta faktor nilai tukar mata uang. Perhitungan perjalanan wisata di PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA *Tours*) menggunakan cara dengan menotalkan harga produksi dan non-produksi dan ditambah laba 10%.

**Kata Kunci :** Harga jual jasa.

## ***ABSTRACT***

Tourism in Indonesia is one of the high potentials to be developed. It can be seen from the visit of tourists from abroad to Indonesia in July 2018, which increased by 16.57% (1.54 million) from July 2017 while those visiting Indonesia went Overseas sales surged in 2018 to 9.1 million from 8.4 million in 2017. From these data, tourism travel services in Indonesia have considerable potential to be developed. The purpose of this study was to determine the factors and ways calculation of the selling price of travel services.

The research method used in this study is descriptive quantitative. Data were analyzed from the results of observations and literature studies on the factors that influence and how to calculate travel services in PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours) and calculates the selling price with the formula "Selling Prices = Production Costs + Non-production Costs (Services) + Profit".

The results of this study are that there are several factors that influence the determination of the selling price of travel, namely market factors, cost factors and currency exchange rates. Calculation of tour trips at PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours) uses a method by totalizing the prices of production and non-production and added 10% profit.

**Keywords:** Selling price of services.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan berkah, rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul **“Tinjauan Atas Perhitungan Serta Faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual Jasa Perjalanan Wisata PT. Babussalam Jaya Abadi (BJA Tours)”**. Tugas Akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menempuh ujian akhir guna memperoleh gelar pada Program D3. Akuntansi Fakultas Vokasi di Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Secara garis besar tugas akhir ini dapat diselesaikan atas bimbingan, arahan, dan bantuan berbagai pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan rendah hati penulis mengucapkan terima kasih setulus-tulusnya kepada:

1. Allah SWT, atas ridho dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik
2. Bapak Dr. Bambang Jatmiko., SE., M.Si., selaku Direktur Program Vokasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
3. Ibu Barbara Gunawan, SE., M.Sc., Akt., C.A. Selaku Ketua Program Studi (D3) Akuntansi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Sekaligus dosen pembimbing satu yang telah meluangkan waktu dan memberikan masukan dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
4. Ibu Puspita Dewi Wulaningrum., S.Pd., M.Sc Selaku pembimbing satu yang telah meluangkan waktu dan memberikan masukan juga dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
5. Bagian Administrasi Program Studi D3. Akuntansi Program Vokasi Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
6. Orang Tua yang telah memberikan semangat, dukungan dan doanya.
7. Teman-teman D3 Akuntansi angkatan 2015 yang telah memberi dukungan untuk saya menyelesaikan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Masih banyak kekurangan dan kesalahan dalam penyusunan tugas akhir ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran demi hasil yang lebih baik di lain waktu.

Yogyakarta, 16 Maret 2019

Penulis

Angga Ardika



## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR.....	iv
INTISARI.....	v
<i>ABSTRACT</i> .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
BAB I. PENDAHULUAN .....	vi
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	4
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. Perusahaan Jasa.....	6
B. Jasa .....	6
1. Karakteristik Jasa .....	7
2. Klasifikasi Jasa.....	9
C. Akuntansi Manajemen .....	10
D. Akuntansi Biaya .....	12
E. Biaya .....	13
1. Definisi Biaya.....	13
2. Klasifikasi Biaya .....	14
3. Penggolongan Biaya berdasarkan Objek Pengeluaran.....	14
4. Penggolongan Biaya berdasarkan Fungsi Pokok dalam Perusahaan Biaya .....	14

5. Penggolongan Biaya berdasarkan Hubungan Biaya dengan Sesuatu yang Dibiayai .....	15
6. Penggolongan Biaya berdasarkan Perilakunya dalam Hubungannya dengan Perubahan Volume Aktivitas.....	16
7. Penggolongan Biaya atas Dasar Jangka Waktu Manfaatnya .....	16
F. Harga.....	17
1. Penetapan Harga.....	17
2. Langkah-langkah dalam Penetapan Harga.....	18
3. Tujuan Penetapan Harga .....	19
G. Harga Jual.....	20
H. Dasar Penentuan Laba ( <i>Mark Up</i> ).....	21
I. Penelitian Terdahulu .....	23
BAB III. METODE PENELITIAN.....	25
A. Lokasi Penelitian.....	25
B. Metode Penelitian.....	25
C. Sumber Data.....	25
D. Teknik Pengumpulan Data.....	26
E. Metode Analisis Data .....	27
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN .....	29
A. Sejarah PT. Babussalam Jaya Abadi ( <i>BJA Tours</i> ).....	29
B. Struktur Organisasi PT. Babussalam Jaya Abadi ( <i>BJA Tours</i> ) .....	31
C. Aktifitas PT. Babussalam Jaya Abadi ( <i>BJA Tours</i> ).....	32
D. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga.....	34
E. Perhitungan Harga Jual Jasa .....	38
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN.....	46
A. Kesimpulan .....	46
B. Saran.....	47
DAFTAR PUSTAKA .....	48
LAMPIRAN.....	50

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1. Struktur Organisasi PT. Babussalam Jaya Abadi ( <i>BJA Tours</i> ).....	32
Gambar 4.2. Aktifitas PT. Babussalam Jaya Abadi ( <i>BJA Tours</i> ).....	33

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Rincian Biaya Perjalanan Domestik (Baturaja-Pahawang) .....	39
Tabel 4.2. Rincian Biaya Perjalanan Domestik (Baturaja-Pahawang) untuk 10 orang .....	40
Tabel 4.3. Jadwal Kegiatan Ibadah Umroh.....	42
Tabel 4.4. Rincian Biaya Perjalanan Ibadah Umroh.....	43

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Logo PT. Babussalam Jaya Abadi .....	51
Lampiran 2. <i>Social Media</i> (Instagram) PT. Babusallam Jaya Abadi .....	51
Lampiran 3. Brosur Perjalanan Wisata Domestik .....	52
Lampiran 4. Brosur Perjalanan Ibadah Umroh .....	53
Lampiran 5. Skrip Wawancara PT. Babusallam Jaya Abadi .....	54
Lampiran 6. Surat Pendahuluan Penelitian .....	56