

**PENERAPAN METODE *TIME AND MATERIAL PRICING* DALAM
PENENTUAN HARGA JASA *HAIR MASK*
PADA SALON “MYSALON” DI SAMARINDA**

Skripsi

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana (S1)

Pada Program Studi Akuntansi

Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Disusun oleh:

Owena Mayang Shari Belawan

NPM: 15 04 21979

**Fakultas Bisnis dan Ekonomika
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
2020**

Skripsi

**PENERAPAN METODE *TIME AND MATERIAL PRICING* DALAM
PENENTUAN HARGA JASA *HAIR MASK*
PADA SALON “MYSALON” DI SAMARINDA**



Disusun oleh:

Owena Mayang Shari Belawan

NPM: 15 04 21979

Telah dibaca dan disetujui oleh:

Pembimbing

A rectangular box containing a handwritten signature in black ink. The signature appears to read "Ch. Wiwik Sunarni".

Dra. Ch. Wiwik Sunarni, MSA., Akt., CA.

25 September 2020



UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
Fakultas Bisnis dan Ekonomika

SURAT KETERANGAN

No. 855/J/I

Berdasarkan dari Ujian Pendadaran yang diselenggarakan pada hari Jumat, 6 November 2020 dengan susunan penguji sebagai berikut:

- | | |
|--|---------------|
| 1. Dr. Anastasia Susty A, M.Si., Akt., CA. | Ketua Penguji |
| 2. Dra. Ch. Wiwik Sunarni, MSA., Akt., CA. | Anggota |
| 3. Endang Raino, SE., M.Si. | Anggota |

Tim Penguji Pendadaran Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta telah memutuskan bahwa:

Nama : Owena Mayang Shari Belawa
NPM : 150421979

Dinyatakan

Lulus Dengan Revisi

Pada saat ini skripsi Owena Mayang Shari Belawa telah selesai direvisi dan revisian tersebut telah diperiksa dan disetujui oleh semua anggota panitia penguji.

Surat Keterangan ini dibuat agar dapat digunakan untuk keperluan Yudisium kelulusan Sarjana Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika UAJY.

Dekan,

Drs. Budi Suprpto, MBA., Ph.D

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan dengan sungguh-sungguh bahwa skripsi dengan judul:

**PENERAPAN METODE *TIME AND MATERIAL PRICING* DALAM
PENENTUAN HARGA JASA *HAIR MASK*
PADA SALON “MYSALON” DI SAMARINDA**

merupakan hasil karya saya sendiri. Pernyataan, ide, maupun kutipan baik langsung maupun tidak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini dalam daftar pustaka. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi pada sebagian atau keseluruhan dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 15 September 2020

Yang menyatakan,



Owena Mayang Shari Belawan

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus yang selalu menyertai, memberikan hikmat, memberikan kekuatan, serta pertolongan kepada penulis dari awal hingga skripsi ini selesai ditulis. Adapun skripsi yang berjudul “Penerapan Metode *Time And Material Pricing* Dalam Penentuan Harga Jasa *Hair Mask* Pada Salon “Mysalon” Di Samarinda” ini ditulis sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi pada Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Selesainya penulisan skripsi ini juga tidak lepas dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, melalui kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak dan mamak yang tidak lelah untuk selalu mendoakan, memberikan dukungan dalam segala hal, selalu meyakinkan bahwa penulis mampu untuk melalui semuanya dengan baik. Terima kasih untuk segala kasih sayang dan doa yang selalu diberikan.
2. Ibu Ch. Wiwik Sunarni, Dra., MSA., Akt., CA. selaku dosen pembimbing, atas segala waktu yang telah diluangkan, motivasi, nasihat, kritik, saran, dan ilmu yang telah dibagikan kepada penulis selama proses perkuliahan maupun selama proses penyusunan skripsi ini. Tanpa jasa Ibu, penulis tidak akan dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
3. Pihak MYSalon atas izin yang diberikan kepada penulis untuk melakukan penelitian. Terima kasih juga untuk segala waktu, bantuan, dan informasi yang telah dibagikan kepada penulis guna dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Kakak saya Angela Idang Belawan dan Tadeus Theodossy Tigang Huvat partner dalam suka dan sedikit duka, terimakasih untuk setiap dukungan, pengertian, doa, tenaga, waktu, dan hiburan yang diberikan sebagai penyemangat bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.

5. Retha dan Rosa sahabat yang telah melengkapi perjalanan merantau di Jawa, yang membantu melewati banyak sekali hal-hal seru untuk semakin meningkatkan level hidup, cheers to us.
6. Seluruh dosen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang telah membagikan ilmu pengetahuan kepada penulis selama masa kuliah.
7. Terakhir, untuk semua pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, penulis mengucapkan terima kasih.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Akhir kata, penulis berharap penelitian ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Yogyakarta, 15 September 2020

Penulis,

Owena Mayang Shari Belawan

MOTTO

BERSUKACITALAH DALAM PENGHARAPAN

SABARLAH DALAM KESESAKAN

BERTEKUNLAH DALAM DOA

(ROMA 12:12)

FEEL THE FEAR AND DO IT ANYWAY

- TAMARA MELON

SUCCESS IS WALKING FROM FAILURE

TO FAILURE WITH NO LOSS OF SPIRIT

AND ENTHUSIASM – W. CHURCHILL

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
KATA PENGANTAR	v
HALAMAN MOTTO	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
ABSTRAK	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	4
1.3. Batasan Masalah	4
1.4. Tujuan Penelitian	5
1.5. Manfaat Penelitian	5
1.6. Metode Penelitian	5
1.6.1. Jenis Penelitian	5
1.6.2. Objek Penelitian.....	6
1.6.3. Data yang Digunakan	6
1.6.4. Teknik Pengumpulan Data	6
1.6.5. Rencana Analisis Data.....	7
1.7. Sistematika Pembahasan.....	8
BAB II PENENTUAN HARGA JUAL JASA	9
2.1. Jasa.....	9
2.1.1. Pengertian Jasa.....	9
2.1.2. Karakteristik Jasa.....	9
2.2. Harga Jual	10
2.2.1. Pengertian Harga Jual	10

2.2.2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual.....	11
2.3. Penentuan Harga Jual Waktu.....	16
2.4. Penentuan Harga Jual Bahan dan Suku Cadang.....	19
BAB III GAMBARAN UMUM MYSALON.....	25
3.1. Sejarah Perusahaan.....	25
3.2. Visi dan Misi Perusahaan.....	26
3.3. Struktur Organisasi.....	26
3.4. Personalia Perusahaan.....	28
3.5. Sistem Pemasaran.....	30
3.6. Aktivitas yang Dilakukan Perusahaan.....	30
BAB IV ANALISIS DATA.....	34
4.1. Penentuan Harga Jual Jasa dengan Metode <i>Time and Material Pricing</i>	34
4.1.1. Penentuan Tarif Satuan Waktu.....	34
4.1.2. Penentuan Tarif Satuan Bahan.....	39
4.2. Perhitungan Harga Jual Jasa.....	41
4.2.1. <i>Hair Mask L'oreal</i> dan <i>Matrix</i>	42
4.3 Perbandingan Selisih Harga Jual Perusahaan dengan Harga Jual Menggunakan Metode <i>Time and Material Pricing</i>	43
4.4. Implikasi Manajerial.....	44
BAB V Kesimpulan dan Saran.....	46
5.1. Kesimpulan.....	56
5.2. Saran.....	56
DAFTAR PUSTAKA	
SURAT PENELITIAN PERUSAHAAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Perbandingan Harga Salon.....	3
Tabel 2.1 Data Biaya yang Dianggarkan	20
Tabel 3.1 Volume Penjualan Jasa Tahun 2019	32
Tabel 4.1 Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2019	35
Tabel 4.2 Depresiasi Aktiva Tetap MYSalon Tahun 2019	36
Tabel 4.3 Biaya Lain-Lain Pada Salon MYSalon Tahun 2019.....	37
Tabel 4.4 Bahan Habis Pakai MYSalon Tahun 2019	38
Tabel 4.5 Perhitungan Tarif yang Dibebankan Pada Salon MYSalon.....	39
Tabel 4.6 <i>Invoice Cost</i> Pada Salon MYSalon tahun 2019	40
Tabel 4.7 Biaya-Biaya Pengelolaan Bahan	41
Tabel 4.8 Perhitungan Harga Jual Jasa Hair Mask Untuk Rambut Pendek Merk <i>L'oreal</i>	43
Tabel 4.9 Perhitungan Harga Jual Jasa Hair Mask Untuk Rambut Panjang Merk <i>L'oreal</i>	43
Tabel 4.10 Perhitungan Harga Jual Jasa Hair Mask Untuk Rambut Pendek Merk <i>Matrix</i>	44
Tabel 4.11 Perhitungan Harga Jual Jasa <i>Hair Mask</i> Untuk Rambut Panjang Merk <i>Matrix</i>	44
Tabel 4.12 Selisih Harga Jual Jasa <i>Hair Mask</i>	45

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi MYSalon Perusahaan.....	28
Gambar 3.2 Proses <i>Hair Mask</i> MYSalon.....	31
Gambar 3.3 Logo	33



**PENERAPAN METODE *TIME AND MATERIAL PRICING* DALAM
PENENTUAN HARGA JASA *HAIR MASK*
PADA SALON “MYSALON” DI SAMARINDA**

**Owena Mayang Shari Belawan
Ch. Wiwik Sunarni**

**Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Atma Jaya Yogyakarta
Jalan Babarsari 43-44, Yogyakarta**

Abstraksi

Penentuan Harga Jual dalam sebuah perusahaan merupakan suatu fungsi yang penting untuk keberlangsungan hidup perusahaan. Manajer harus mempertimbangkan banyak hal sebelum menentukan harga jual untuk jasa yang ditawarkan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penetapan harga jual jasa *hair mask* yang tepat bagi perusahaan dengan menggunakan metode *time and material pricing*.

Analisis yang digunakan untuk menentukan harga jual yang tepat dalam penelitian ini menggunakan metode *time and material pricing*. Langkah analisis data meliputi: (1) Menghitung dan menentukan kapasitas pelayanan jasa dalam bentuk waktu, (2) Identifikasi biaya langsung dan tidak langsung dalam bentuk waktu dan bahan, (3) menghitung persentase *markup*, (4) menghitung target laba yang diharapkan perusahaan berdasarkan ROI, (5) menghitung tarif per satuan waktu dan bahan, (6) menentukan *material loading charge*, (7) menghitung harga jual jasa *hair mask*.

Dari analisis yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa lebih menguntungkan bagi perusahaan jika menggunakan metode *time and material pricing* dalam penentuan harga jual jasa *hair mask*. Penetapan harga jual dengan perhitungan *time and material pricing* menghasilkan harga jual jasa *hair mask* merk *L'oreal* adalah sebesar Rp89.000 rambut pendek dan Rp119.00 rambut panjang sedangkan untuk merk *Matrix* adalah sebesar Rp84.000 untuk rambut pendek dan Rp111.000 untuk rambut panjang.

Kata kunci: Harga Jual, *Time and Material Pricing*, Biaya Langsung, Laba yang Diharapkan.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada umumnya akuntansi manajemen menyajikan informasi dalam bentuk laporan keuangan terkait data historis untuk melakukan proses manajemen yang meliputi banyak hal seperti penentuan harga jual, pengendalian, penilaian kerja, dan lain-lain dalam organisasi bisnis. Penentuan harga berkaitan erat dengan seluruh aspek kegiatan bisnis. Selain untuk menutupi biaya yang telah dikeluarkan penentuan harga juga berpengaruh kepada jumlah pembeli dan pendapatan perusahaan.

Menurut Hansen dan Mowen (2017:4), akuntansi manajemen adalah sistem akuntansi internal perusahaan yang dirancang untuk mendukung kebutuhan manajer akan informasi komprehensif dan terbaru untuk menjalankan aktivitas-aktivitas atau fungsi-fungsi manajemen. Menurut Hansen dan Mowen (2017:5-6), terdapat 3 fungsi manajemen:

Perencanaan

Perencanaan adalah aktivitas manajemen untuk mencapai tujuan tertentu dengan menggunakan formulasi aksi yang terperinci. Perencanaan memerlukan penetapan sasaran dan pengidentifikasian metode-metode untuk mencapai sasaran.

Pengendalian

Pengendalian adalah aktivitas manajemen untuk mengawasi implementasi rencana dan melakukan perbaikan yang diperlukan. Setelah suatu rencana

dibuat, rencana tersebut harus diterapkan dan penerapannya harus diawasi oleh manajer agar rencana berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Pengendalian biasanya dicapai dengan membandingkan kinerja yang sebenarnya dengan kinerja yang diharapkan.

Pengambilan Keputusan

Proses pemilihan di antara berbagai alternatif yang bersaing disebut pengambilan keputusan. Fungsi manajemen ini berkaitan erat dengan perencanaan dan pengendalian sehingga manajer tidak dapat membuat rencana dan mengendalikan kegiatan organisasi dengan baik tanpa mengambil keputusan terhadap alternatif yang ada.

Harga yang ditawarkan dari sebuah jasa dalam suatu perusahaan sangat mempengaruhi banyaknya penjualan. Setiap perusahaan pasti mengharapkan untuk dapat berkembang dan bertahan menghadapi persaingan yang ada. Salah satu cara yang dapat dilakukan pihak manajemen agar bisa bersaing dalam dunia bisnis adalah dengan mengambil keputusan untuk menetapkan harga jual yang tepat bagi jasa-jasa yang ditawarkan.

Mulyadi (2012:346) mendefinisikan penentuan harga jual sebagai suatu nilai yang dapat menutupi seluruh biaya yang membebaskan barang atau jasa yang dihasilkan ditambah dengan sejumlah keuntungan yang diinginkan oleh perusahaan. Melihat dari penjelasan teori yang sudah diuraikan diatas dapat disimpulkan bahwa salah satu cara untuk menarik minat konsumen dengan tujuan mencapai laba yang diharapkan oleh perusahaan atau pembisnis yaitu dengan menetapkan harga jual yang tepat untuk setiap barang atau jasa yang dijual. Harga

yang tepat adalah harga yang disesuaikan dengan kualitas barang atau jasa dan daya beli konsumen.

MYSalon adalah usaha yang bergerak dibidang jasa perawatan kecantikan rambut. Salah satu jasa perawatan rambut yang ditawarkan adalah perawatan *hair mask*. Harga jasa *hair mask* yang ditetapkan MYsalon per orang Rp 140.000 - Rp 165.000,00 Harga tersebut lebih tinggi dibanding harga pesaing sekelasnya. Tingginya harga dilihat dari hasil *survey* di beberapa salon perawatan sejenis seperti Yopie Salon yang menunjukkan harga Rp 130.000 – Rp 140.000,00 per orang untuk jasa *hair mask*. Perbandingan harga dari setiap salon dapat lihat pada Tabel 1.1.

Tabel 1.1 Perbandingan Harga Salon

Nama Jasa	Harga (Rp)				
	MYsalon	Yopie Salon	Salon Surya	Cosmo Salon	Red Salon
<i>Hair</i>	140.000 -	130.000 -	130.000-	135.000-	130.000-
<i>Mask</i>	165.000	140.000	140.000	145.000	140.000

Akibat harga yang lebih tinggi dari pesaing, maka konsumen yang menggunakan jasa *hair mask* di salon MYsalon selama tahun 2019 mengalami penurunan. Maka penetapan harga jual yang tepat menjadi sangat penting bagi sebuah bisnis. Berdasarkan masalah tersebut maka salon dapat memperhitungkan harga jual yang tepat dengan menggunakan metode *time and material pricing*.

1.2 Rumusan Masalah

Penentuan harga jual yang tepat berpengaruh pada keuangan perusahaan dan juga harga jual yang tepat ialah yang dapat berkompetitif untuk menarik banyak pelanggan. Membuat harga jual lebih rendah dari harga pasar merupakan strategi yang dapat menarik banyak sekali minat konsumen, namun harga jual yang tidak dapat menutup biaya akan mengakibatkan kerugian bagi sebuah bisnis.

Sebuah bisnis diharapkan dapat mengatur agar harga jual sesuai dengan harga pasar namun menghasilkan keuntungan maksimal bagi pelaku bisnis. Oleh sebab itu perusahaan sebaiknya dapat menetapkan harga jual yang tepat dengan harapan tidak terjadi kesalahan yang dapat membuat perusahaan merugi dan dapat memberikan keuntungan yang optimal bagi perusahaan. Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat ditentukan rumusan masalah yang akan diteliti sebagai berikut: Berapa harga jual yang tepat untuk jasa *hair mask* rambut pendek dan rambut panjang pada salon “MYsalon” di Samarinda berdasarkan metode *Time and Material Pricing*.

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penelitian, bertujuan untuk menyederhanakan dan memudahkan penulis dalam melakukan penelitian. Berikut ini merupakan batasan masalah yang menjadi focus penelitian:

1. Penelitian akan difokuskan pada jasa *hair mask* karena jasa *hair mask* menempati peringkat pertama yang memberikan pendapatan terbesar selama 4 tahun terakhir. Pendapatan pada jasa *hair mask* memberikan kontribusi pendapatan sebesar 51% dari hasil pendapatan keseluruhan.

2. Penelitian tidak memperhitungkan sensitivitas harga.

1.4 Tujuan Penelitian

Penelitian bertujuan untuk mengetahui penentuan harga jual yang tepat berdasarkan metode *time and material pricing* dibanding dengan harga jual yang ditetapkan pada salon MYsalon di Samarinda

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian diharapkan menjadi masukan bagi manajemen salon dalam menghitung dan menentukan harga jasa *hair mask* yang tepat agar memperoleh keuntungan yang optimal.

1.6 Metode Penelitian

1.6.1 Jenis Penelitian dan Sumber Data

Penelitian ini merupakan studi kasus. Dalam metode ini akan diamati dan dianalisis aspek-aspek perusahaan yang berkaitan erat dengan masalah yang diteliti, sumber data pendukung dibutuhkan untuk penyusunan laporan penelitian. Sumber data yang dibutuhkan yaitu data primer dan data sekunder. Data primer, yaitu data yang diperoleh dari observasi, wawancara, ataupun konsultasi dengan pihak-pihak yang bersangkutan. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari literatur dan studi pustaka, kemudian data diolah dan dianalisis menggunakan alat bantu berupa dasar-dasar teori dalam akuntansi manajemen beserta perhitungannya.

1.6.2 Objek Penelitian

Penelitian dilakukan di salon “MYSalon” yang berlokasi di Jl. Untung Suropati, Big Mall Samarinda, Lt.1 No. 01-03, Samarinda, Kalimantan Timur.

1.6.3 Data yang Digunakan

- a. Biaya sewa tempat usaha selama 4 tahun
- b. Biaya gaji, biaya bahan, biaya listrik, biaya air, biaya depresiasi.
- c. Biaya administrasi, biaya pemasaran
- d. Data volume penjualan jasa
- e. Data jam kerja karyawan

1.6.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian dilakukan dengan metode sebagai berikut:

1. Wawancara

Peneliti mengadakan wawancara dengan pihak yang memiliki sumber data yang diperlukan untuk mengetahui kebijakan perusahaan dalam kaitannya dengan pengumpulan data serta untuk mendapatkan informasi yang relevan.

2. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan secara langsung pada objek penelitian. Peneliti akan melakukan observasi dengan cara mengamati, meneliti, serta mempelajari keadaan perusahaan secara langsung.

3. Dokumentasi

Metode pengumpulan data ini dilakukan dengan melihat dan menyalin data atau dokumen yang berhubungan dengan permasalahan yang akan diteliti terutama dokumen yang berhubungan dengan biaya-biaya yang

dibutuhkan untuk menentukan tarif jasa *hair mask*.

1.6.5 Rencana Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan menghitung:

Menentukan tarif yang dibebankan untuk komponen waktu.

- a. Menentukan kapasitas pelayanan jasa *hair mask* per tahun.

Kapasitas dihitung dengan cara= jumlah tenaga kerja khusus *hair mask*
x jumlah jam kerja x jumlah kerja dalam setahun.

- b. Menghitung biaya langsung jasa *hair mask*.
- c. Menghitung biaya tidak langsung.
- d. Menghitung prosentase *mark up*.
- e. Menghitung target laba yang diinginkan untuk satu satuan waktu yang terjual dibagi kapasitas per satuan waktu.
- f. Menghitung tarif persatuan waktu.

Menentukan tarif yang dibebankan untuk komponen bahan.

- a. Menentukan *material loading charge* (dinyatakan dalam prosentase) yang akan ditambahkan pada bahan yang digunakan. Cara menghitung *material loading charge* dengan menghitung biaya-biaya yang dibutuhkan untuk menghitung biaya *hair mask* kemudian dibagi dengan nilai beli selama satu tahun dan laba yang ditargetkan untuk setiap bahan yang digunakan.
- b. Melakukan perhitungan harga jual jasa

Harga jual = Harga satuan waktu + harga material + (*material loading charge* x harga material).

1.7 Sistematika Pembahasan

Bab I merupakan pendahuluan. Pendahuluan berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metodologi penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab II adalah landasan teori. Landasan teori berkaitan dengan pengertian jasa, karakteristik jasa, pengertian harga jual, faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual, metode penentuan harga jual jasa.

Bab III berisi gambaran umum mengenai salon “MYSalon”. Bab ini memuat sejarah dan perkembangan usaha, struktur organisasi, personalia perusahaan, sistem pemasaran, penentuan harga jual.

Bab IV yaitu bab yang berisi tentang analisis data. Analisis data digunakan untuk menghitung harga jual jasa *hair mask* dengan metode *time and material pricing*.

Bab V memuat penutup. Penutup akan berisi kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan serta saran yang diharapkan berguna untuk salon “MYSalon”.

gratis 1 kali *treatment hair mask* setelah melakukan *hair mask* sebanyak 15 kali.

b. Potongan Harga Hari-Hari Besar

Melihat dari tingginya minat konsumen melakukan jasa *hair mask* pada hari raya besar, maka perusahaan dapat memberikan promo khusus hari raya besar seperti hari raya lebaran, hari raya natal, dan perayaan tahun baru China dengan menetapkan potongan harga sebesar 5% untuk jasa *hair mask*.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data, penentuan harga jual dengan metode *time and material pricing*, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan tarif yang dibebankan terhadap komponen waktu dan komponen bahan tersebut, maka harga jual jasa hair mask dengan metode *time and material pricing* adalah sebesar Rp89.000 rambut pendek dan Rp 119.000 rambut panjang merk *l'oreal* sedangkan merk *matrix* sebesar Rp84.000 untuk rambut pendek dan Rp111.000 untuk rambut panjang. Tarif tersebut terdiri dari tarif satuan waktu sebesar Rp28.653/jam dan *material loading charge* sebesar 79%.
2. Terdapat beberapa keterbatasan dalam penelitian yaitu validitas data dan juga tidak dilakukannya perhitungan terhadap sensitivitas harga.

5.2 SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka saran yang dapat diberikan untuk MYSalon adalah:

Perusahaan diharapkan dapat menentukan harga jual yang tepat untuk keberlangsungan hidup perusahaan. MYSalon dapat mempertahankan harga yang saat ini telah ditetapkan yaitu sebesar Rp 140.000 untuk perawatan *hair mask* rambut pendek dan Rp 165.000 untuk perawatan *hair mask* rambut panjang, namun perusahaan perlu meningkatkan fasilitas dan pelayanan jasa bagi konsumen sehingga dapat menarik minat konsumen. Peningkatan fasilitas dan pelayanan dapat

berupa, fasilitas *wifi* gratis, menambah jenis minuman gratis yang ditawarkan bagi konsumen yang menggunakan jasa *hair mask*, ataupun memberikan promo bagi konsumen.



DAFTAR PUSTAKA

- Garrison, R. H., Noreen, E. W., Brewer, P. C., Cheng, N. S., Yuen, K. C. K. (2015). *Managerial Accounting. Edition 2e*. Mc graw Hill Education.
- Hansen, Don R. dan Maryanne M. Mowen. (2009). *Akuntansi Manajemen. Translated by Dewi Fitriasaki dan Deny Arnos Kwary*. Salemba Empat. Jakarta.
- Kotler, Philip. (2000). *Marketing Management. Edition Milenium*. Prentice Hall Intl, Inc. New Jersey.
- Mowen, Maryanne M., Hansen, Don R., Heitger, Dan L. (2017). *Dasar-Dasar Akuntansi Manajerial. Edisi 5*. Translated by Catur Sasongko. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi. (2001). *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat & Rekayasa*. Cetakan 3. Edisi 3. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi. (2012). *Akuntansi Biaya. Edisi Kelima*. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Supriyono, R. A. (2001). *Akuntansi Manajemen 3: Proses Pengendalian Manajemen*. Edisi Pertama. Cetakan Pertama. BPFE UGM. Yogyakarta.



MYSalon Big Mall Samarinda

Jl. Untung Suropati, Karang Asam Ulu, Sungai Kunjang, Kota Samarinda,
Kalimantan Timur 75243, Indonesia
+62853-9157-2723

SURAT KETERANGAN

Menyatakan bahwa mahasiswa:

Nama : Owena Mayang Shari Belawan
NMP : 15 04 21979
Jurusan : Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Telah menyelesaikan penelitian untuk kepentingan penyusunan skripsi dengan judul “Penerapan Metode *Time And Material Pricing* Dalam Penentuan Harga Jasa Hair Mask” di perusahaan kami. Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Samarinda, 10 September 2020

Manajer Perusahaan,

Heru Kuswanto