
IMPLEMENTASI METODE *TIME AND MATERIAL PRICING* GUNA MENENTUKAN HARGA JUAL JASA PADA BENGKEL R-WIN MOTOR

1*) Eni Suasri, 2) Maulida Hirdianti Bandi, 3) Yuliani
Prodi Akuntansi, Jurusan Komputer Bisnis, Politeknik Negeri Tanah Laut ¹⁾²⁾³⁾

E-mail : ^{1*)} eni@politala.ac.id , ²⁾ maulidahirdianti@politala.ac.id , ³⁾ yuliani2020@politala.ac.id

Submitted : 20-05-2024, Review : 27-05-2024, Accepted : 02-06-2024, Publish : 30-04-2024

ABSTRACT

Pricing is very influential on company activities. In the aspect of price and the facilities offered from a service greatly affect the amount of income earned. One way that management can do to be competitive in the business world is to make a decision to set the right selling price for the services it offers. Determination of the selling price can be done using various methods, one of which is the Time And Material Pricing Method. This method focuses on two tariffs for determining the selling price. The first rate is determining the selling price of the direct labor time used to service the customer. The second tariff is determining the price of the materials used to service the customer. The purpose of this study is to determine the selling price of services determined using the Time And Material Pricing Method at the R-WIN motorbike repair shop. The analytical method uses descriptive qualitative research analysis. The results of the study illustrate that there is a difference caused by calculations made by the R-WIN motorbike repair shop which have not included indirect expenses incurred while the Time And Material Pricing Method takes into account indirect expenses and takes into account the assets issued, the author wants to provide input that the company should consider the Time And Material Method Pricing in determining the selling price, so that the company can obtain maximum profit by taking into account indirect costs and assets used.

Keywords: Harga Jual, Jasa, Metode *Time And Material Pricing*.

ABSTRAK

Penentuan harga sangat berpengaruh pada kegiatan perusahaan. Dalam aspek harga dan fasilitas yang ditawarkan sebuah jasa sangatlah mempengaruhi banyaknya perolehan pendapatan. 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 yang ditawarkannya. Penentuan harga jual dapat dilakukan dengan berbagai metode salah satunya Metode *Time And Material Pricing*. Metode ini berfokus pada dua buah tarif penentuan harga jual. Tarif pertama adalah menentukan harga jual waktu tenaga kerja langsung yang digunakan untuk melayani pelanggan. Tarif kedua adalah menentukan harga bahan yang digunakan untuk melayani pelanggan. Tujuan penelitian ini yaitu mengetahui harga jual jasa yang ditentukan dengan menggunakan Metode *Time And Material Pricing* pada bengkel R-WIN motor. Metode analisis menggunakan analisis penelitian deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menggambarkan bahwa terjadi perbedaan yang disebabkan perhitungan yang dilakukan bengkel R-WIN motor belum memuat pengeluaran tidak langsung yang dikeluarkan sedangkan Metode *Time And Material Pricing* memperhitungkan pengeluaran tidak langsung serta memperhitungkan aktiva yang dikeluarkan, penulis ingin memberikan masukan sebaiknya perusahaan mempertimbangkan Metode *Time And Material Pricing* dalam menentukan harga jual, agar perusahaan dapat memperoleh laba yang maksimal dengan memperhitungkan biaya tidak langsung dan aktiva yang digunakan.

Kata kunci : Harga Jual, Jasa, Metode *Time And Material Pricing*

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan teknologi yang semakin maju dan modern di era ini, membuat kebutuhan dan ketersediaan kendaraan pun semakin meningkat. Khususnya kendaraan pribadi guna menunjang kegiatan sehari-hari. Hal ini memicu semakin banyak penyedia jasa servis di bidang reparasi kendaraan. Karena meningkatnya permintaan jasa masing-masing penyedia menawarkan harga dan fasilitas yang berbeda. Dapat diketahui harga dan fasilitas yang ditawarkan dari sebuah jasa sangatlah mempengaruhi banyaknya perolehan pendapatan. Setiap usaha mengharapkan untuk dapat bertahan dalam menghadapi persaingan yang ada. Salah satu cara yang dapat dilakukan pemilik usaha agar bisa bersaing dalam dunia bisnis adalah salah satunya dengan menetapkan harga jual yang tepat bagi jasa yang akan ditawarkannya.

Penentuan harga yang tepat sangat berkaitan erat dengan progres kegiatan usaha itu sendiri. Penentuan harga jual sangat berpengaruh pada volume pendapatan usaha jika harga jual rendah akan berakibat pada kerugian usaha dan sebaliknya jika harga jual tinggi maka akan berakibat turunnya pendapatan. Penentuan harga jual yang kurang tepat dapat menyebabkan permasalahan keuangan yang fatal dan dapat mempengaruhi kelangsungan usaha. Perubahan harga jual memiliki tujuan menyesuaikan tarif harga baru untuk mencerminkan biaya saat ini (*current cost*) atau biaya masa depan (*future cost*), yang diinginkan Perusahaan.

Harga jual jasa ialah nominal akhir yang ditetapkan penjual untuk dibayarkan oleh konsumen atas perolehan manfaat yang diberikan. Dalam penentuan harga jual khususnya UMKM (usaha mikro kecil menengah) sering sekali terjadi penentuan harga yang masih belum maksimal dalam

memuat beban biaya-biaya yang dipakai sehingga berakibat berkurangnya laba yang diperoleh salah satunya dalam penentuan harga jual jasa. Kendala ini sering terjadi dalam penentuan harga jual jasa seringkali dalam penentuan harga jual jasa penjual kesulitan bahkan meninggalkan pengeluaran biaya-biaya lain dalam proses pengerjaan jasa. Hal ini membuat berkurangnya laba dan bisa berakibat pada kerugian usaha.

Bengkel R-WIN motor adalah salah satu bengkel reparasi mobil dan motor yang ada di Pelaihari, Tanah Laut. Bengkel ini telah beroperasi lebih dari 20 tahun merupakan usaha jasa di bidang reparasi kendaraan. Dalam kegiatan operasionalnya bengkel R-WIN memiliki kendala dalam penentuan harga jual jasa dimana penentuan harga jual jasa yang masih tidak memuat biaya-biaya yang dikeluarkan. Penentuan harga jual jasa di bengkel R-WIN motor hanya ditentukan pada tingkat lama pengerjaan dan tingkat kesulitan pengerjaan. Kualifikasi untuk harga ganti oli ditetapkan dari jenis kendaraan yang digunakan serta visualisasi besarnya. Untuk bahan, bengkel R-WIN motor hanya menambahkan beberapa besar laba yang diinginkan oleh pemilik untuk menentukan harga jual atau dijual kembali kepada konsumen.

Perhitungan harga jual jasa dengan menggunakan Metode *Time And Material Pricing* ini akan membantu pemilik dalam penentuan harga jual jasa yang pas dan memperkecil resiko keuntungan yang tidak sesuai karena metode ini memuat perhitungan biaya-biaya yang telah dikeluarkan dalam proses pengerjaan yang tidak dihitung oleh bengkel R-WIN motor. Dalam hal ini penulis ingin melakukan penerapan harga jual jasa dengan Metode *Time And Material Pricing*, yaitu metode dalam menentukan tarif dari upah langsung dan tarif lain dari setiap bahan baku.

Berdasarkan pembahasan dalam latar belakang yang telah dibahas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah: 1).

Bagaimana penerapan Metode *Time And Material Pricing* guna menentukan Harga Jual Jasa bengkel R-WIN motor di kabupaten Tanah Laut?. 2). Bagaimana perbedaan sebelum dan sesudah penerapan perhitungan harga jual jasa bengkel R-WIN motor menggunakan Metode *Time And Material Pricing*?

TINJAUAN PUSTAKA

Jasa

Menurut Kotler dan Keller (2016) Jasa adalah suatu kegiatan yang dapat diberikan oleh seseorang kepada yang membutuhkan dan manfaat yang bersifat tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu dan produksinya tidak terikat pada suatu produk fisik, sedangkan Jasa menurut Kotler dan Armstrong (2018) jasa adalah jasa yang bentuk produknya terdiri dari manfaat yang tidak berwujud dan tidak mengarah pada harta benda. Berdasarkan pengertian diatas penulis menyimpulkan jasa adalah suatu kegiatan yang dapat menyediakan manfaat yang diperlukan seseorang dengan bersifat tidak mengakibatkan kepemilikan sesuatu tetapi memberikan suatu nilai tambah. Beberapa karakteristik jasa menurut Kotler and Armstrong (2018), terdapat empat point karakteristik jasa, yaitu :

1. Tidak berwujud (*intangibility*), Tidak berwujud ialah jasa tidak dapat dirasakan sebelum jasa tersebut telah diterima.
2. Tidak terpisahkan (*inseparability*), Jasa yang tidak bisa lepas dari penyedia jasa, baik manusia maupun mesin.
3. Bervariasi (*variability*), Jasa sangat bervariasi dikarenakan tindakan tergantung pada siapa yang menyediakan, kapan dan dimana jasa itu diberikan.

4. Mudah lenyap (*perishability*), Jasa tidak dapat disimpan maka dari itu sifat jasa itu mudah lenyap.

Biaya

Menurut Mulyadi (2018) Biaya merupakan pengorbanan harta untuk suatu keperluan dalam bentuk ekonomi, yang bisa dinilai dengan satuan uang, sedangkan menurut Purwaji (2018) Biaya adalah jenis pengorbanan sumber daya moneter ketika itu terjadi atau dapat terjadi dalam upaya unit untuk menyediakan barang atau jasa. Dalam pengertian diatas penulis menyimpulkan biaya diartikan sebagai pengorbanan suatu ekonomi untuk memperoleh suatu harga. Dalam kata lain pengorbanan kas untuk mendapatkan suatu barang atau jasa yang dibutuhkan.

Penggolongan Biaya

Berikut Penggolongan Biaya- biaya menurut Mulyadi (2018) :

1. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Objek Pengeluarannya
Metode klasifikasi ini menggunakan nama objek pengeluaran yang dikeluarkan sebagai dasar yang digunakan untuk mengklasifikasikan biaya.
2. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Fungsi Pokok Perusahaan
Berikut 3 fungsi pokok yang dibedakan menjadi 3 kelompok, yaitu:
 - a. Biaya Produksi
Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan dalam mengolah bahan mentah menjadi produk jadi. Berdasarkan objek pengeluarannya, biaya tersebut dibedakan menjadi 3 bagian, yaitu:
 - 1) Biaya Bahan Baku (BBB)

Biaya bahan baku adalah biaya bahan baku yang langsung digunakan dalam proses produksi.

2) Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya tenaga kerja yang dibayarkan kepada pekerja langsung.

3) Biaya Overhead Pabrik (BOP)

Biaya overhead adalah semua biaya produksi selain biaya bahan langsung dan biaya tenaga kerja langsung yang berupa komponen biaya seperti biaya bahan baku tidak langsung, biaya tenaga kerja tidak langsung dan biaya produk tidak langsung lainnya.

b. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran yaitu biaya yang digunakan untuk aktivitas pemasaran produk.

c. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum adalah biaya yang digunakan untuk mengelola semua kegiatan produksi dan pemasaran produk.

3. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Hubungan Biaya dengan Sesuatu yang Dibiayai.

Biaya dapat diklasifikasikan menjadi 2 kelompok, yaitu:

a. Biaya Langsung (*Direct Cost*)

Biaya langsung adalah biaya yang timbul karena adanya pos hutang. Contoh biaya produksi langsung meliputi biaya bahan

baku dan biaya tenaga kerja langsung.

b. Biaya Tidak Langsung (*Indirect cost*)

Biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak semata-mata disebabkan oleh barang yang menyebabkan timbulnya biaya tersebut. Biaya tidak langsung yang berkaitan dengan departemen adalah biaya yang dikeluarkan oleh departemen tetapi menguntungkan lebih dari satu departemen.

4. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perilakunya dalam Hubungan dengan Perubahan Volume Aktivitas

Biaya dapat diklasifikasikan menjadi 4 kelompok, yaitu:

a. Biaya Variabel

Biaya Variabel adalah biaya yang berubah sejajar dengan perubahan volume aktivitasnya.

b. Biaya Semivariabel

Biaya semivariabel adalah biaya yang berubahnya tidak sejajar dengan perubahan volume aktivitasnya. Terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel.

c. Biaya Semifixed

Biaya semifixed adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume tertentu dan berubah sejajar dalam volume produksi tertentu.

d. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap pada kisaran volume kegiatannya.

1. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Jangka Waktu Manfaatnya

Biaya dapat dibagi menjadi 2 bagian, yaitu:

a. Pengeluaran modal (*Capital Expenditures*)

Pengeluaran modal adalah biaya yang memiliki masa manfaat ekonomis lebih dari satu tahun buku. Biaya tersebut dinaikkan saat diakui sebagai aset, dan amortisasi atau pembongkaran tahun berikutnya dihitung untuk mereka yang masih menuai manfaatnya.

b. Pengeluaran pendapatan (*Revenue Expenditures*)

Pengeluaran pendapatan merupakan beban yang hanya memiliki efek ekonomi hanya pada masa periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut.

Harga jual

Menurut Kotler dan Amstrong dalam Krisdayanto (2018) Harga adalah sejumlah uang yang dibayarkan atas perolehan suatu manfaat atau jumlah nilai yang konsumen tukar dalam rangka mendapatkan manfaat dari memiliki atau menggunakan barang atau jasa, sedangkan menurut Fandy Tjiptono (2016) Harga merupakan satu-satunya unsur pemasaran yang membuat memperoleh pemasukan bagi perusahaan. Berdasarkan pengertian diatas, Harga adalah simbol suatu nilai tukar dalam rangka jual beli yang dilakukan terhadap konsumen untuk suatu manfaat yang didapat. Menurut Krisdayanto (2018) menyatakan bahwa tujuan penetapan harga adalah sebagai berikut :

- 1) Mendapatkan keuntungan maksimal
- 2) Mendapatkan pengembalian modal yang diinvestasikan
- 3) Mencegah atau mengurangi persaingan
- 4) Mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar.

Dalam mengungkapkan komponen harga waktu biasanya dinyatakan dalam tarif persatuan waktu misalnya untuk setiap jam kerja langsung dan jam mesin (Garrison (2015)). Tarif ditetapkan dengan menjumlahkan komponen atau elemen berikut:

1. Biaya tenaga kerja langsung yang terdiri dari upah langsung + tunjangan kesejahteraan.
2. Jumlah tertentu (dalam %) yang disediakan untuk menutup biaya pemasaran dan administrasi umum.
3. Jumlah tertentu yang menunjukkan target laba yang diinginkan, untuk setiap jam kerja langsung atau satuan waktu pengupahan lainnya.

Metode Penentuan Harga Jual

Menurut Sodikin (2015) metode penerapan harga jual jasa yaitu Metode *Time And Material Pricing* yang pendekatan penentuan harganya untuk waktu dan bahan dilakukan menggunakan dua buah tarif penentuan harga jual. Tarif pertama adalah menentukan harga jual dari waktu tenaga kerja langsung yang dihabiskan untuk melayani pelanggan. Tarif kedua terdiri dari penentuan harga bahan yang dipasok sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Penentuan harga jual dengan cara ini cocok untuk bengkel jam tangan, bengkel mobil dan motor, percetakan dan perusahaan lain yang bergerak di bidang jasa.

Dalam metode ini, tarif ditetapkan dari upah langsung dan tarif lain dari bahan baku masing- masing, tarif ini dijadikan satu ditambah jumlah tertentu dari biaya tak langsung serta laba yang diinginkan. *Time* dalam metode ini diperhitungkan oleh tarif per waktu dari tenaga kerja :

Biaya tenaga kerja langsung	XXX	
Markup BTKL	XXX	×
	XXX	
Harga jual waktu	XXX	

Gambar 1 Formula harga jual waktu (Time Pricing)

Biaya tidak langsung		
Taksiran biaya tidak langsung per tahun anggaran :		
Gaji pengawasan dan biaya tenaga kerja tidak langsung lain	XXX	
Biaya depresiasi aktiva tetap	XXX	
Biaya listrik	XXX	
Biaya air	XXX	
Biaya reparasi aktiva tetap	XXX	
Biaya lainnya	XXX	+
Jumlah biaya tidak langsung	XXX	
Perhitungan laba yang diharapkan		
Taksiran jumlah aktiva pada tahun anggaran		
	XXX	
Tarif investasi yang diharapkan (%)	XXX	×
Laba yang diharapkan	XXX	
Perhitungan markup		
Biaya tidak langsung	XXX	
Laba yang diharapkan	XXX	+
Jumlah (biaya tidak langsung dan laba yang diharapkan) (A)	XXX	
Biaya tenaga kerja langsung (B)	XXX	
Persentase markup dari BTKL ($\frac{A}{B}$)	XXX	

Gambar 2. Formula Perhitungan Markup BTKL

Taksiran upah tenaga kerja langsung yang akan dibayarkan untuk tahun anggaran :		
Upah tenaga kerja langsung	XXX	
Biaya kesejahteraan tenaga kerja langsung	XXX	+
Jumlah biaya tenaga kerja langsung (A)	XXX	
Jam tenaga kerja langsung	XXX	
(Dihitung dengan mengalikan jumlah tenaga kerja langsung dengan jam kerja selama satu tahun anggaran) (B)	XXX	
Biaya tenaga kerja langsung per jam ($\frac{A}{B}$)	XXX	

Gambar 3. Formula Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung Per Jam

Material adalah suatu biaya yang dimaksudkan untuk job tertentu ditambah *handling* dari material.

Biaya tidak langsung	xxx	
Laba yang diharapkan	xxx	+
Jumlah (Biaya tidak langsung dan laba yang diharapkan) (A)	xxx	
Taksiran nilai bahan yang dibeli dalam tahun anggaran (B)	xxx	
Persentase <i>markup</i> dari harga bahan ($\frac{A}{B}$)	xxx	

Gambar 4. Formula Perhitungan Markup Harga Jual Bahan

Harga beli bahan	xxx	
Persentase <i>markup</i> x harga beli bahan	xxx	+
Harga jual bahan	xxx	

Gambar 5. Formula Perhitungan Harga Jual Bahan (Material Pricing)

Sumber : Sodikin, 2015

Penelitian Terkait.

Menurut Sukma (2022) dengan judul penelitian “Perhitungan Harga Pokok Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Jasa Sewa Pameran Pada PT. Ad – House Primacipta”. Penelitian ini menunjukkan perhitungan dengan Harga pokok produksi dihitung dengan direct cost dimana Harga jual diperhitungkan, menggunakan metode *cost plus pricing*, metode yang melimpahkan seluruh biaya sewa, pemasaran, dan legalitas dengan mark upnya. Dalam harga jual jasa sewa pelaku usaha mempertimbangkan pesaing, serta menimbang harga dipasaran.

Menurut Tamaka et al (2022) dengan judul penelitian “Analisis Penetapan Harga Jual Jasa Service Dengan Menggunakan Metode *Time And Material Pricing* Pada PT. Daya Anugrah Mandiri Cabang Manado”. Penelitian ini menunjukkan Berdasarkan hasil penerapan harga jasa pada perusahaan dengan Metode *Time And Material Pricing* didapat perhitungan menghasilkan biaya tenaga kerja sebesar Rp. 18.500 dengan persentase *markup* 79% dan untuk bahan 60%. Perbedaannya adalah Metode *Time And Material Pricing* menghitung semua biaya yang dikeluarkan oleh departemen

jasa dan menetapkan harga jual berdasarkan waktu pengerjaan.

Menurut Zafirah dan Putri (2021) dengan judul penelitian “Analisis Penentuan Harga Jual Jasa Make Up Dan Hairdo Menggunakan Model *Cost Plus Pricing* (Studi Kasus Pada Salon Ima Skincare dan Make Up Desa Kenongo Kecamatan Wlingi Kabupaten Blitar)”. Penelitian ini menyimpulkan harga jual jasa yang ditentukan dengan metode *cost plus pricing* hasil menunjukkan perbedaan harga jual yang cukup jelas. Dengan menggunakan metode ini pemilik usaha mendapatkan laba yang diinginkan sebesar 20% dari setiap paket jasa yang disediakan.

Menurut Montolalu (2021) dengan judul penelitian “Penerapan Harga Jual Jasa Servis Kendaraan Sepeda Motor Berdasarkan Metode *Time And Material Pricing* Pada PT. Hasjrat Abadi Main Dealer Yamaha Malalayang”. Penelitian ini menyimpulkan bahwa dengan metode ini, perusahaan menghasilkan harga jual yang lebih tinggi untuk jasa per jam sebesar 2,003% dan untuk penjualan material sebesar 0,644% (sebelumnya hanya 0,15%). Oleh karena itu, sebelum diperkenalkannya metode waktu dan harga

bahan, tingkat kenaikannya adalah 0,494%.

Menurut Pontoh dan Budiarmo (2018) dengan judul penelitian “Penerapan Metode Penentuan Harga Jual Normal Dalam Penentuan Harga Jual Jasa (Studi Kasus Pada Usaha Photocopy Gloria Manado)”. Penelitian ini menjabarkan bahwasadar untuk menentukan pengembalian yang diharapkan dapat berupa pengembalian atas modal yang ditanamkan atau margin kotor. Ketika mesin I dan mesin II digunakan sebagai dasar pengembalian modal yang diinvestasikan, terdapat perbedaan harga jual yang signifikan. Namun selisihnya tidak jauh berbeda dengan penerapan harga jual saat berinvestasi mesin III. Mesin ini merupakan investasi dengan pengembalian investasi tercepat yaitu 1,97/tahun.

METODE PENELITIAN

Bengkel R-WIN motor adalah usaha jasa yang bergerak dalam memberikan reparasi. Bengkel R-WIN motor sendiri sudah berdiri sekitar 20 tahun yang lalu. Jasa yang ditawarkan yaitu ganti oli untuk motor, mobil, dan truk. Bengkel ini terletak di Jl. Matah, Karang Taruna. Bengkel beroperasi setiap hari dari pukul 09.00 WITA sampai 17.00 WITA. Pemilik bengkel ini bernama Erwin.

Jenis penelitian ini yaitu kualitatif dimana penelitian ini memiliki tujuan untuk mendeskripsikan suatu aspek yang berkaitan dengan objek penelitian. Prosesnya dilakukan dengan cara mengumpulkan, mengklasifikasi, menyiapkan, mengelola data lalu di analisis dan dihasilkan kesimpulan. Jenis data pada penelitian ini yaitu data kuantitatif. Data kuantitatif yaitu berupa catatan- catatan keuangan, data biaya-biaya yang berkaitan dengan penentuan harga jual jasa pada bengkel R-WIN motor.

Sumber Data

Sumber data penelitian terdiri atas dua yaitu :

1. Data Primer merupakan sebuah data yang didapatkan melalui pengamatan langsung dan wawancara dengan pihak bengkel R-WIN motor.
2. Data Sekunder yaitu sebuah data yang didapatkan dari berupa formulir dan dokumentasi lain yang berhubungan dengan penelitian serta literatur yang dijadikan acuan penulis dalam penelitian. Data sekunder didapat dari data pencatatan bengkel R-WIN motor tahun 2022.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Dokumentasi
Dokumentasi merupakan tahap pengumpulan data dengan cara mengumpulkan data - data yang bersumber dari dokumen perusahaan, seperti catatan keuangan bengkel, jenis servis, harga jual jasa, dan lainnya.
2. Wawancara
Wawancara merupakan teknik pengumpulan data berupa penulis akan memberikan beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan topik penelitian kepada pemilik pada bengkel R-WIN motor.
3. Observasi atau pengamatan
Observasi merupakan teknik meninjau langsung kegiatan lapangan yang ada di perusahaan.

Teknik Analisis Data

- a) Pengumpulan Data
Langkah awal yaitu pengumpulan data yaitu berupa pencatatan biaya yang dilakukan bengkel R-WIN

pada tahun 2022. Selain itu data yang diperoleh dari wawancara bersama pemilik usaha bengkel R-WIN motor.

b) Identifikasi dan kategorisasi data. Pada tahap ini dilakukan proses pemilihan, pemusatan dan penyederhanaan data yang akan digunakan dalam perhitungan harga jual jasa bengkel R-WIN motor.

c) Pengolahan Data
Penulis melakukan olah data perhitungan harga jual jasa dengan Metode *Time And Material Pricing* sebagai dasar menentukan harga jual jasa. Dihitung dengan melakukan penerapan harga jual waktu didasarkan pada biaya tenaga kerja langsung sedangkan harga jual bahan didasarkan pada harga beli bahan ditambah dengan laba yang diharapkan. Dengan data yang telah diidentifikasi berupa biaya langsung dan tidak langsung untuk dapat menentukan harga jual jasa yang tepat pada bengkel R-WIN motor.

d) Menganalisis Hasil Perhitungan

Dari hasil perhitungan berupa harga jual jasa pada bengkel R-WIN motor dengan menggunakan Metode *Time And Material Pricing*. Maka selanjutnya akan dilakukan perbandingan dengan harga jual jasa awal bengkel R-WIN dengan hasil perhitungan penulis terhadap harga jual jasa dengan menggunakan Metode *Time And Material Pricing*.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Komponen Biaya dan Harga Jasa

Data yang didapat dari bengkel R-WIN motor dilakukan pemisahan berdasarkan unsur biaya yaitu sebagai berikut :

Tabel 1. Biaya – biaya bengkel R-WIN motor selama tahun 2022

Bengkel	Toko
Biaya tenaga kerja langsung :	Biaya depresiasi :
Biaya gaji montir bengkel 12 bulan/ 2 orang pekerja = Rp 34.700.000 (Didapat dari pencatatan gaji bengkel R-WIN motor dan di lampiran 3)	Peralatan kantor 12 bulan = Rp 973.333 (Didapat dari perhitungan penyusutan aktiva selama tahun 2022 yaitu Rp 103.333 + Rp 320.000 + Rp 550.000 terdapat di lampiran 1)
Biaya depresiasi :	Biaya sewa :
Mesin 12 bulan = Rp 520.000 (Didapat dari perhitungan depresiasi menggunakan metode garis lurus yaitu $\frac{Rp\ 2.850.000 - Rp\ 250.000}{5}$ terdapat di lampiran 1)	Biaya sewa toko 12 bulan \times Rp 750.000 = Rp 9.000.000 (Didapat dari data bengkel R-WIN motor)
Biaya listrik & air :	
Biaya listrik 12 bulan = Rp 1.129.000 (Didapat dari data bengkel R-WIN motor terdapat di lampiran 3)	
Biaya air 12 bulan = Rp 2.300.000 (Didapat dari data bengkel R-WIN motor terdapat di lampiran 3)	
Biaya lainya (bensin) 12 bulan = Rp 1.800.000 (Didapat dari data bengkel R-WIN motor)	

(Sumber : Diolah Oleh Peneliti, 2023)

Tabel diatas merupakan biaya- biaya yang dikeluarkan dalam proses kegiatan jasa yang dilakukan bengkel R-WIN motor. Untuk perhitungan Biaya depresiasi penulis menghitung menggunakan metode garis lurus dikarenakan ada beberapa aktiva tetap bengkel R-WIN motor tidak memiliki nilai residu jadi penulis memutuskan menghitung penyusutan dengan metode garis lurus.

Berikut Data Harga Jasa Yang Ditawarkan Bengkel R-WIN motor :

Tabel 2. Harga jasa bengkel R-WIN motor

Jenis Jasa	Jenis Kendaraan					
	Manual	Matic	Sport	Minibus	Truk	
					Colt diesel engkel & colt diesel double	Fuso
Ganti Oli	5.000	5.000	5.000	30.000	35.000	
Kocok Gemuk				4.000	8.000	15.000

(Sumber : Diolah Oleh Penulis,2023)

Perhitungan Harga Jual Jasa Menggunakan Metode *Time And Material Pricing*

Berikut perhitungan harga jual jasa dan bahan menggunakan Metode *Time And Material Pricing* :

Tabel 3. Perhitungan Markup Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tidak langsung (DEPT bengkel)	
Taksiran biaya tidak langsung selama tahun anggaran :	
Biaya depresiasi aktiva tetap	Rp 520.000
Biaya listrik	Rp 1.129.000
Biaya air	Rp 2.300.000
Biaya reparasi aktiva tetap	Rp 0
Biaya lainya (Bensin)	Rp 1.800.000
Jumlah biaya tidak langsung	Rp 5.749.000
Perhitungan laba yang diharapkan	
Taksiran jumlah aktiva DEPT bengkel pada tahun anggaran (terdapat di lampiran)	Rp 22.798.000
Tarif kembali investasi yang diharapkan (%)	25%
Laba yang diharapkan	Rp 5.699.500
Perhitungan <i>markup</i>	
Biaya tidak langsung	Rp 5.749.000
Laba yang diharapkan	Rp 5.699.500
Jumlah (biaya tidak langsung dan laba yang diharapkan)	Rp 11.448.500
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 34.700.000
Persentase <i>markup</i> dari BTKL (Hasil dari $\frac{Rp\ 11.448.500}{Rp\ 34.700.000}$)	33%

(Sumber : Diolah Oleh Penulis,2023)

Tabel 4. Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung Per Jam

Taksiran upah tenaga kerja langsung yang akan dibayarkan untuk tahun anggaran :	
Upah tenaga kerja langsung	Rp 34.700.000
Biaya kesejahteraan tenaga kerja langsung	Rp 0
Jumlah biaya tenaga kerja langsung	Rp 34.700.000
Jam tenaga kerja langsung (Dihitung dengan mengalikan jumlah tenaga kerja langsung dengan jam kerja selama satu tahun anggaran)	6480 jam
Biaya tenaga kerja langsung per jam (Hasil dari $\frac{Rp\ 34.700.000}{6480\ Jam}$)	Rp 5.355

(Sumber : Diolah Oleh Penulis,2023)

Berikut perhitungan *markup* untuk harga jual bahan meliputi biaya yang akan dimaksudkan untuk job tertentu ditambah *handling* dari material yang akan ditambah dengan persentase *markup* tertentu. Dengan biaya tidak langsung yang dikeluarkan serta taksiran bahan yang dibeli dalam tahun anggaran.

Tabel 5. Perhitungan *Markup* Harga Jual Bahan

Biaya tidak langsung (DEPT toko)	Rp	9.973.333	
Laba yang diharapkan (25%) (didapat dari aktiva DEPT toko dikali persentase laba yang diinginkan)	Rp	40.825.917	+
Jumlah (biaya tidak langsung & laba yang diharapkan)	Rp	50.799.250	
Taksiran nilai bahan yang dibeli dalam tahun anggaran (data terdapat di lampiran 2)	Rp	876.275.000	
Persentase <i>markup</i> dari harga bahan (Hasil dari $\frac{Rp\ 50.799.250}{Rp\ 876.275.000}$)		5,80%	

(Sumber : Diolah Oleh Penulis,2023)

Penentuan Harga Jual Jasa dan Harga Jual Bahan Dengan Metode *Time And Material Pricing*

Perhitungan setelah ditemukan *markup* untuk biaya tenaga kerja dan perhitungan *markup* dari harga bahan maka tahapan selanjutnya dilakukan penerapan *markup* terhadap harga jual jasa yang akan diteliti. Berikut penerapannya pada Harga jual jasa dengan menggunakan metode perhitungan harga jasa ganti oli dan kocok gemuk dengan menggunakan Metode *Time And Material Pricing*, yaitu sebagai berikut :

A. Harga jual waktu

1) Motor manual, sport, dan matic

i. Ganti oli

Pengerjaan motor hanya memerlukan waktu $\pm 0,5$ Jam waktu penggantian oli mesin.

BTKL 0,5 Jam \times Rp 5.355	Rp	2.677	
<i>Markup</i> BTKL 33% \times Rp 2.677		<u>Rp 883</u>	+
Harga jual waktu		Rp 3.560	

2) Minibus

i. Ganti oli

Pengerjaan mobil memerlukan waktu ± 1 jam waktu penggantian oli mesin.

BTKL 1 Jam \times Rp 5.355	Rp	5.355	
<i>Markup</i> BTKL 33% \times Rp 5.355		<u>Rp 1.767</u>	+
Harga jual waktu		Rp 7.122	

ii. Kocok gemuk

BTKL 0.75 Jam \times Rp 5.355	Rp	4.016	
<i>Markup</i> BTKL 33% \times Rp 4.016		<u>Rp 1.325</u>	+
Harga jual waktu		<u>Rp 5.341</u>	

3) Truk

I. Ganti oli

Pengerjaan truk memerlukan waktu $\pm 1,5$ jam waktu penggantian oli mesin.

BTKL 1,5 Jam \times Rp 5.355	Rp 8.033	
Markup BTKL 33% \times Rp 8.033	Rp 2.651	+
Harga jual waktu	Rp 10.684	

II. Kocok gemuk

Berikut pengerjaan jasa untuk truk *colt diesel engkel* dan *colt diesel double* yang memakan waktu pengerjaan sekitar 1 jam.

BTKL 1 Jam \times Rp 5.355	Rp 5.355	
Markup BTKL 33% \times Rp 5.355	Rp 1.767	+
Harga jual waktu	Rp 7.122	

Pengerjaan truk jenis fuso kurang lebih memakan waktu 1.5 jam

BTKL 1.5 Jam \times Rp 5.355	Rp 8.033	
Markup BTKL 33% \times Rp 8.033	Rp 2.651	+
Harga jual waktu	Rp 10.684	

B. Harga jual bahan

I. Ganti oli

1) Motor

Harga beli bahan	Rp 45.000	
Persentase markup 5,80% x harga beli bahan	Rp 2.610	+
Harga jual bahan	Rp 47.610	

2) Minibus

Harga beli bahan faston	Rp 230.000	
Persentase markup 5,80% x harga beli bahan	Rp 13.340	+
Harga jual bahan	Rp 243.340	

3) Truk

Harga beli bahan SC	Rp 210.000	
Persentase markup 5,80% x harga beli bahan	Rp 12.180	+
Harga jual bahan	Rp 222.180	

II. Kocok gemuk

Bahan kocok gemuk menggunakan jenis bahan *share in bucket* dimana 1 ember bahan berisi 13 kg dengan harga bahan Rp 210.000 dimana pemakaian minibus menghabiskan sekitar 1 kg gemuk, truk *colt diesel engkel* dan *colt diesel double* menghabiskan 2 kg gemuk, dan untuk truk fuso menghabiskan 4 kg gemuk. Jadi harga per Kg ialah Rp 16.154

1) Minibus

Harga beli bahan 1 Kg	Rp 16.154	
Persentase markup 5,80% x harga beli bahan	Rp 937	+
Harga jual bahan	Rp 17.091	

2) Truk *colt diesel engkel* dan *colt diesel double*

Harga beli bahan 2 Kg	Rp 32.308	
Persentase <i>markup</i> 5,80% x harga beli bahan	Rp 1.874	+
Harga jual bahan	Rp 34.182	

3) Truk fuso

Harga beli bahan 4 Kg	Rp 64.616	
Persentase <i>markup</i> 5,80% x harga beli bahan	Rp 5.492	+
Harga jual bahan	Rp 70.100	

Perhitungan Harga jual bahan hanya perlu mengalikan harga pokok bahan dengan persentase *markup* sebesar 5,80% untuk dapat keuntungan dari harga jual bahan tersebut. *Markup* ini membuat bengkel R-WIN motor mengalami peningkatan laba yang didapatkan dari penjualan bahan. Karena harga sebelumnya termasuk *underprice* dipasaran dimana harga jual bahan berada dibawah rata-rata harga pasaran dikarenakan pemilik hanya menambahkan laba sebesar Rp 2.000 sampai Rp 5.000 per produk sesuai kapasitas besarnya.

Pembahasan

Hasil Perhitungan Harga Jual Jasa dengan Metode *Time And Material Pricing*

Berdasarkan hasil perhitungan didapatkan bahwa harga jual jasa untuk klasifikasi kendaraan roda dua mengalami penurunan dengan *markup* 33% dari setiap harga jual waktu yang telah dihitung penetapannya. Awal harga jual jasa ganti oli untuk kendaraan roda dua yaitu Rp 5.000 setelah dihitung menggunakan Metode *Time And Material Pricing* terjadi sedikit penurunan harga dimana jika pengerjaan ganti oli untuk kendaraan roda dua memakan waktu hanya berkisar 0,5 Jam biaya yang ditetapkan plus dengan *markup*nya sekitar Rp 3.560.

Perhitungan untuk layanan kocok gemuk kendaraan minibus mengalami peningkatan dari Rp 4.000 menjadi 5.341 (dibulatkan menjadi Rp. 5.300) dan penurunan untuk harga jual jasa ganti oli dimana dari Rp 30.000 menjadi Rp 7.122 (dibulatkan menjadi Rp 7.100) dengan *markup* sebesar 33% memakan waktu pengerjaan selama 0,75 jam - 1 jam. Layanan ganti oli dan kocok gemuk untuk kendaraan truk *colt diesel engkel, colt diesel double*, dan fuso mengalami penurunan harga jual jasa dimana harga

jasa ganti oli dari Rp 35.000 menjadi Rp 10.684 (dibulatkan menjadi Rp 10.700) sedangkan kocok gemuk untuk jenis truk *colt diesel engkel colt* dan *diesel double* dari Rp 8.000 menjadi Rp 7.122 (dibulatkan menjadi Rp 7.100) dan untuk truk fuso mengalami penurunan dari Rp 15.000 menjadi Rp 10.684 (dibulatkan menjadi Rp 10.700) waktu pengerjaan selama 1 - 1,5 jam dengan *markup* 33%.

Perhitungan harga jual bahan didapatkan hasil *markup* sebesar 5,80%. Perhitungan dilakukan dengan mengalikan harga beli bahan dengan persentase *markup* sebesar 5,80% maka akan didapat harga jual bahan yang diinginkan. Untuk harga jual bahan mengalami peningkatan harga dengan harga awal yang hanya menetapkan laba per produk mulai Rp 2.000 sampai dengan Rp 5.000.

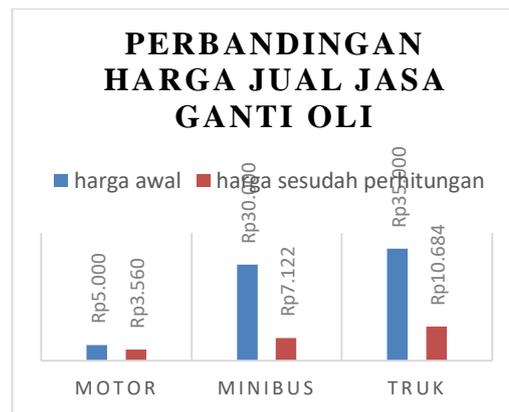
Perbandingan Harga Jual Sebelum dan Sesudah Perhitungan Menggunakan Metode *Time And Material Pricing*

Berdasarkan hasil perhitungan dan penetapan harga jual jasa menggunakan Metode *Time And Material Pricing* didapatkan perbandingan hasil bahwa terjadi penurunan harga jual jasa untuk semua kategori kendaraan yaitu motor, minibus, dan truk di pelayanan ganti oli namun dalam layanan kocok gemuk untuk jenis kendaraan minibus mengalami

peningkatan harga jasa tetapi untuk kendaraan truk mengalami penurunan seperti harga jasa ganti oli. Untuk harga awal pelayanan ganti oli motor sebesar Rp 5.000 setelah dilakukan perhitungan menjadi Rp 3.560. Kendaraan minibus harga awalnya Rp 30.000 menjadi Rp 7.122 dan untuk truk sebesar Rp 35.000 menjadi Rp 10.684 sedangkan pelayanan kocok gemuk harga awal untuk minibus yaitu Rp 4.000 menjadi Rp 5.341 untuk truk terdiri 2 jenis yaitu truk biasa dan fuso harga untuk truk biasa yaitu Rp 8.000 menjadi Rp 7.122 dan untuk truk jenis fuso sebesar Rp 15.000 menjadi Rp 10.684.

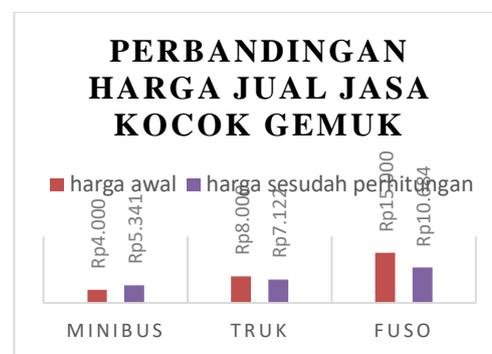
Harga jual jasa sebelum dilakukan perhitungan dapat dikatakan *overprice* karena harga belum memuat biaya tenaga kerja dan biaya tidak langsung yang dikeluarkan tetapi harga sudah melambung tinggi tetapi setelah dilakukan perhitungan menggunakan Metode *Time And Material Pricing* dengan memuat perhitungan terhadap biaya tenaga kerja, biaya tidak langsung, dan biaya lainnya harga jual jasa mengalami penurunan dengan kata lain menjadi lebih murah tetapi harga ini sudah memuat biaya- biaya yang dikeluarkan pelaku usaha serta dengan *markup* sebesar 33%. Dapat diketahui jika harga yang digunakan pelaku usaha amat sangat tinggi bisa mengakibatkan menurunnya volume permintaan jasa oleh konsumen. Serta semakin berkurangnya rasa percaya konsumen terhadap harga dan jasa yang ditawarkan pelaku usaha.

Berikut perbedaan harga jual jasa sebelum dan sesudah dilakukan perhitungan dengan menggunakan Metode *Time And Material Pricing*.



Gambar 6. Grafik Perbedaan Harga Jual Jasa Ganti Oli

(Sumber : Data Diolah Peneliti, 2023)



Gambar 7. Grafik Perbedaan Harga Jual Jasa Kocok Gemuk

(Sumber : Data Diolah Peneliti, 2023)

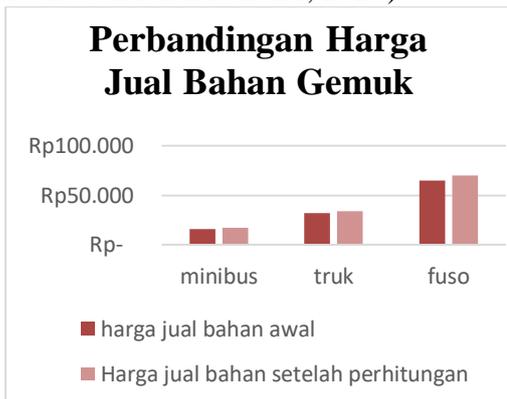
Dalam perhitungan penerapan harga jual bahan yang diperhitungkan didapatkan harga cenderung mengalami peningkatan dengan penambahan laba sebesar 5,80%, dimana harga awal yang digunakan untuk perolehan laba harga bahan material dari Rp 2.000 sampai Rp 5.000 per produk. Awalnya pelaku usaha menetapkan harga bahan dengan klasifikasi besarnya harga beli produk yang digunakan dan tidak memuat biaya tidak langsung dalam proses transaksi harga bahan namun hanya dengan menambahkan sedikit laba untuk setiap produknya. Tetapi dengan Metode *Time And Material Pricing* harga jual jasa dan bahan ditetapkan dengan memperhitungkan harga beli bahan serta biaya- biaya tidak langsung yang dikeluarkan dalam proses usaha. Sehingga didapatkan *markup* harga jual bahan

sebesar 5,80% dari harga beli bahan. Dengan peningkatan laba yang didapatkan per produk dari Rp 1.160 sampai Rp 40.600.



Gambar 9. Grafik Perbandingan Harga Jual Bahan Komponen Ganti Oli

(Sumber : Data Diolah Peneliti, 2023)



Gambar 10. Grafik Perbandingan Harga Jual Bahan Komponen Kocok Gemuk

(Sumber : Data Diolah Peneliti, 2023)

Berdasarkan analisa yang dilakukan dalam penentuan harga jual jasa dan bahan untuk ganti oli dan kocok gemuk terjadinya perbedaan harga jual jasa dikarenakan pelaku usaha tidak memuat biaya- biaya tidak langsung yang dikeluarkan dalam proses pengerjaan jasa serta harga waktu yang tidak diperhitungkan dalam proses pengerjaan jasa untuk biaya tenaga kerja. Oleh karena itu dengan menggunakan Metode *Time And Material Pricing* perhitungan akan memuat biaya- biaya yang tidak diperhitungkan serta memperhitungkan

harga waktu dalam proses pengerjaan jasa yang dilakukan untuk penentuan biaya yang dikeluarkan serta harga jual jasa yang cocok.

Harga yang digunakan sangat amat penting untuk diperhitungkan karena harga merupakan acuan utama konsumen untuk menilai tepatnya jasa yang diberikan dengan harga yang sebanding dalam proses pengerjaan jasa yang disediakan dan seberapa besar laba yang akan didapatkan pelaku usaha jika memaksimalkan perhitungan yang berakibat pada penerimaan laba yang akan didapatkan.

Tabel 6. Perbandingan harga jual jasa awal dan harga bahan awal dengan harga sesudah perhitungan menggunakan Metode Time And Material Pricing

Bengkel R-WIN motor		Metode <i>Time and Material Pricing</i>	
1. Ganti oli		1. Ganti oli	
Motor		Motor	
Harga jual jasa	Rp 5.000	Harga jual jasa	Rp 3.560
Harga jual bahan	Rp 47.000	Harga jual bahan	Rp 47.610
Minibus		Minibus	
Harga jual jasa	Rp 30.000	Harga jual jasa	Rp 7.122
Harga jual bahan	Rp 235.000	Harga jual bahan	Rp 243.340
Truk-Fuso		Truk-Fuso	
Harga jual jasa	Rp 35.000	Harga jual jasa	Rp 8.033
Harga jual bahan	Rp 213.000	Harga jual bahan	Rp 222.180
2. Kocok gemuk		2. Kocok gemuk	
Minibus		Minibus	
Harga jual jasa	Rp 4.000	Harga jual jasa	Rp 5.341
Harga jual bahan	Rp 16.153	Harga jual bahan	Rp 17.091
Truk		Truk	
Harga jual jasa	Rp 8.000	Harga jual jasa	Rp 7.122
Harga jual bahan	Rp 32.307	Harga jual bahan	Rp 34.182
Fuso		Fuso	
Harga jual jasa	Rp 15.000	Harga jual jasa	Rp 10.684
Harga jual bahan	Rp 64.615	Harga jual bahan	Rp 70.100

(Sumber : Diolah Oleh Penulis,2023)

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dengan perhitungan menggunakan Metode *Time And Material Pricing* Guna Menentukan Harga Jual Jasa Pada Bengkel R-WIN Motor Di Kabupaten Tanah Laut. Maka penulis menarik kesimpulan antara lain :

Penerapan harga jual waktu dengan Metode *Time And Material Pricing* menghasilkan perhitungan hampir semua kategori layanan ganti oli dan kocok gemuk mengalami penurunan harga jual jasa tetapi untuk kendaraan minibus kategori pelayanan kocok gemuk mengalami kenaikan harga jual jasa dari Rp 4.000 menjadi Rp 5.341. Perhitungan

harga jual bahan untuk kategori layanan ganti oli dan kocok gemuk mengalami kenaikan dengan *markup* laba 5,80% per produk dimana sebelumnya pelaku usaha hanya memperoleh keuntungan dari Rp 2.000 sampai Rp 5.000 per produk. Peningkatan laba dari perhitungan Metode *Time And Material Pricing* per produk antara Rp 1.160 sampai Rp 40.600. Dapat diketahui pentingnya penentuan harga jual jasa yang pas dan tepat dalam menarik konsumen serta memperoleh laba yang maksimal. Dikarenakan jika harga yang digunakan pelaku usaha sangat tinggi bisa mengakibatkan menurunnya volume permintaan jasa oleh konsumen.

Penerapan Perhitungan *Metode Time And Material Pricing* untuk usaha bengkel R-WIN motor menghabiskan biaya tenaga kerja langsung senilai Rp 5.355/per jam dengan persentase *markup* sebesar 33% dan untuk *markup* harga jual bahan sebesar 5,80%. Dalam perhitungannya terjadi perbedaan antara harga jual jasa pelaku usaha dengan perhitungan harga jual jasa menggunakan *Metode Time And Material Pricing*. Hal ini terjadi karena perhitungan menggunakan *Metode Time And Material Pricing* memuat semua biaya- biaya tidak langsung yang tidak diperhitungkan oleh bengkel R-WIN motor dalam menetapkan harga jualnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Purwaji, Wibowo, Sabarudin Muslim. 2018. *Akuntansi Biaya Edisi 2*. Jakarta: Salemba Empat.
- Bahri, Syaiful. 2016. *Pengantar Akuntansi*. Cetakan Pertama. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Carl S. Warren dkk. 2015. *Pengantar Akuntansi*. Salemba Empat, Jakarta.
- Effendi, Rizal. 2015. *ACCOUNTING PRINCIPLES: Prinsip-prinsip Akuntansi Berbasis SAK ETAP*. Jakarta: Rajawali Pers 2015.
- Fandy, Tjiptono. 2016. *Service, Quality & satisfaction*. Yogyakarta: Andi.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., Brewer, P. C., Nam, S. C., & Yuen, K. C. 2015. *Managerial Accounting 2nd Edition, Asia Global Edition*. New York: McGraw-Hill Education.
- Hery. 2016. *Analisis Laporan Keuangan Integrated and Comprehensive Edition*. Jakarta: Grasindo.
- Iaiglobal.or.id. 2022. *PSAK Umum*. [online] Available at: <https://web.iaiglobal.or.id/SAK-IAI/PSAK%20Umum> [Accessed 10 Jun. 2023].
- Ikatan Akuntan Indonesia (IAI).2016.Standar Akuntansi Keuangan revisi 2016. Salemba Empat. Jakarta.
- Kotler, P dan Amstrong. 2018. *Prinsip-prinsip Marketing Edisi Ke Tujuh*. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Kotler, Phillip. & Kevin Lane Keller. 2016. *Manajemen Pemasaran edisi 12 Jilid 1 & 2*. Jakarta: PT. Indeks.
- Krisdayanto, I., Haryono, A. T., & Gagah, E. 2018. Analisis pengaruh harga, kualitas pelayanan, fasilitas, dan lokasi terhadap kepuasan konsumen di i cafe lina putra net bandungan. *Journal of Management*, 4(4).
- Montolalu, M., Morasa, J., & Anneke Wangkar. 2021. Penerapan Harga Jual Jasa Servis Kendaraan Sepeda Motor Berdasarkan *Metode Time And Material Pricing* Pada PT. Hasjrat Abadi Main Dealer Yamaha Malalayang. *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(1).
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi Edisi Tiga*. Jakarta : Salemba Empat.
- Mulyadi. 2018. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : UPP STIM YKPN .
- Pontoh, W., & Budiarmo, N. S. 2018. Ipteks penerapan metode penentuan harga jual normal dalam penentuan harga jual jasa (Studi kasus pada usaha Photocopy Gloria Manado). *Jurnal ipteks akuntansi bagi masyarakat*, 2(1).
- Sodikin, Slamet, Sugiri. 2015. *Akuntansi Manajemen-Sebuah Pengantar Edisi Kelima*. Yogyakarta : UPP STIM YKPN.
- Sumardi, S., & Sukma, N. 2022. Perhitungan Harga Pokok Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Jasa Sewa Pameran Pada PT. Ad-House Primacipta. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis*, 2(1), 71-79.
- Tamaka, N. R. 2022. Analisis Penetapan Harga Jual Jasa Service Dengan Menggunakan *Metode Time And Material Pricing* pada PT. Daya

-
- Anugrah Mandiri Cabang Manado. Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, dan Hukum), 5(2), 745-754.
- Tika Ulfianinda. 2020. *7 Karakteristik Perusahaan Jasa yang Wajib Diketahui*. [online] MAS Software. Available at: <https://www.mas-software.com/blog/pengertian-dan-karakteristik-perusahaan-jasa#1-karakteristik-perusahaan-jasa> [Accessed 5 Apr. 2023].
- Tommy. 2020. Pengertian perusahaan jasa. [online]. Available at: <https://kotakpintar.com/blog/pengertian-perusahaan-jasa/> [Accessed 8 Mey.2023]
- Zafirah, A. F., & Putri, R. L. 2022. Analisis Penentuan Harga Jual Jasa Make Up Dan Hairdo Menggunakan Model Cost Plus Pricing (Studi Kasus Pada Salon Ima Skincare dan Make Up Desa Kenongo Kecamatan Wlingi Kabupaten Blitar). JCA (Jurnal Cendekia Akuntansi), 2(2), 57-75.