

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Perusahaan**

Golf ABC Di Surabaya yakni salah satu business unit dari PT BB yakni sebuah perusahaan property di bawah naungan PT BB berada di Surabaya barat. Berdiri sejak November tahun 1995 dan mulai beroperasi tahun 1996. Dari awal yang hanya mempunyai 9 hole, berkembang menjadi 15 hole pada tahun 1999 dan terus melaksanakan perkembangan hingga menjadi 18 hole dari tahun 2000 sampai sekarang. Selain untuk bermain golf ada fasilitas lain yang dapat dinikmati seperti Driving range, Restaurant serta VIP room yang dapat digunakan untuk event-event tertentu.

##### **1. Visi Misi Perusahaan**

Visi yang dimiliki Golf ABC Di Surabaya ialah menjadi yang terbaik dan terkenal di wilayah Surabaya. Untuk dapat mencapai tujuan dari visi tersebut, maka Golf ABC mempunyai misi memberikan kenyamanan dan pelayanan terbaik.

##### **2. Struktur Organisasi Dan Job Description Golf ABC Di Surabaya**

Adapun struktur organisasi dalam Golf ABC Di Surabaya ialah berikut ini:

###### **a. Golf Operation**

Bertanggung jawab atas administrasi dan manajemen dari semua kegiatan dan fasilitas yang berhubungan dengan golf dengan cara yang menyenangkan para anggota dan tamu-tamunya serta yang sesuai dengan kebijakan dan tata tertib club. Pada Penelitian tertulis, dalam departemen Golf Operation divisi yang di eksplorasi ialah Golf Operational Supervisor, Greeter, Starter dan Caddy Master. Job description dari divisi tersebut antara lain:

1) Golf Operational Supervisor, berikut ini tugasnya:

- a) Mengatur Operasi dari semua kegiatan yang berhubungan dengan golf secara efisien dan efektif.
  - b) Bertanggung jawab atas administrasi dan manajemen dari semua kegiatan dan fasilitas yang berhubungan dengan golf.
  - c) Bertanggung jawab mengadakan program pelatihan caddy secara terus-menerus setiap bulan dalam hubungannya dengan caddy master serta menerapkan program penilaian guna menunjukkan kehebatan.
  - d) Bertanggung jawab membantu pengkoordinasian turnamen-turnamen golf.
- 2) Greeter, tugasnya ialah:
- a) Menyapa *customer* dengan memanggil Namanya
  - b) Mengeluarkan *golf bag* setelah petugas *vallet* membuka bagasi mobil *customer*
  - c) Menanyakan kepada *customer* ingin bermain *golf* atau hanya *driving*
  - d) Menghitung jumlah *club set* dan dicatat di *bagtag*
  - e) Memberikan *golf bag* ke bagian *driving* atau caddy master
  - f) Memberikan *bagtag* ke *customer*
  - g) Menyapa *customer* kembali pada saat akan pulang
- 3) Starter
- a) Mengontrol jalannya permainan *tee* dan memastikan, menunggu sampai mereka aman untuk menyelesaikan *tee*.
  - b) Mencatat para anggota, tamu, dan pengunjung yang bermain dan mengecek secara silang dengan reception pada akhir *shift*.
  - c) Menjaga area *tee* pertama dan *starter shelter* bersih.
  - d) Melaporkan segala permasalahan kepada *reception* dengan segera.
  - e) Memastikan pemain dalam satu *flight* berjumlah empat orang dalam sekali permainan.

f) Memperkuat peraturan-peraturan semua pakaian untuk para pemain

4) Caddy Master

- a) Bertanggung jawab atas pengawasan pramugolf-pramugolf club.
- b) Mengatur catatan penempatan kerja para pramugolf dan memberikan informasi yang diperlukan bagi persiapan.
- c) Mengontrol pemakaian seragam kepada semua *caddy*.
- d) Mengerjakan dan memasang jadwal harian untuk *caddy*.
- e) Mencatat absensi *caddy* dan melaporkan kepada HRD
- f) Membagi seorang *caddy* untuk anggota atau tamu.
- g) Memberikan nasihat teknik setiap minggu dengan sebuah laporan *caddy* setiap minggu pada system nilai *caddy*
- h) Melaksanakan pengetesan secara terus-menerus setiap bulannya terhadap keterampilan para pramugolf dan menerapkan suatu program penilaian.

5) Marshall

- a) Memberi salam dengan baik dan ramah (serta menyebutkan nama tamu)
- b) Membantu starter dalam mengarahkan tamu
- c) Mengawasi kelancaran pemain selama di lapangan
- d) Mengawasi keamanan dan kenyamanan tamu selama di lapangan
- e) Membantu dalam pelaksanaan operasional harian
- f) Menyelesaikan masalah di lapangan dengan tepat
- g) Memastikan semua tamu mematuhi aturan yang berlaku di club house
- h) Memastikan lapangan sudah siap untuk digunakan
- i) Menyelesaikan masalah yang terjadi di area kerja secepatnya
- j) Menjaga kebersihan di sekitar area kerja/lapangan

6) Cart Mechanic

- a) Menyiapkan golf car untuk siap digunakan dengan nama
- b) Memperbaiki kerusakan golf car
- c) Menjaga dan merawat golf car dalam kondisi baik
- d) Membantu section atau departemen lain dalam operasional harian
- e) Mengawasi atau mencatat pemakaian golf car
- f) Mengawasi dan menjaga kebersihan golf car
- g) Mencatat dan merencanakan kebutuhan golf car

7) Locker attendant

- a) Memberikan salam dengan ramah (menyebutkan nama tamu)
- b) Menunjukkan dan mengarahkan tamu menempati lockernya
- c) Menyiapkan kebutuhan tamu di locker
- d) Menyiapkan locker dan sarannya selalu bersih
- e) Membersihkan semua area di dalam locker
- f) Menyelesaikan masalah dengan tepat

8) *Driving Range attendant*

- a) Memberi salam dengan ramah (menyebutkan nama tamu)
- b) Menyiapkan tempat Latihan dengan baik
- c) Menyiapkan bola Latihan tamu
- d) Mencatat dan melaporkan jumlah bola yang digunakan ke cashier golf
- e) Mengambil bola dan membersihkannya
- f) Merapikan tempat latihan dan menjaga kebersihan di sekitar area kerja

b. Office, terbagi atas:

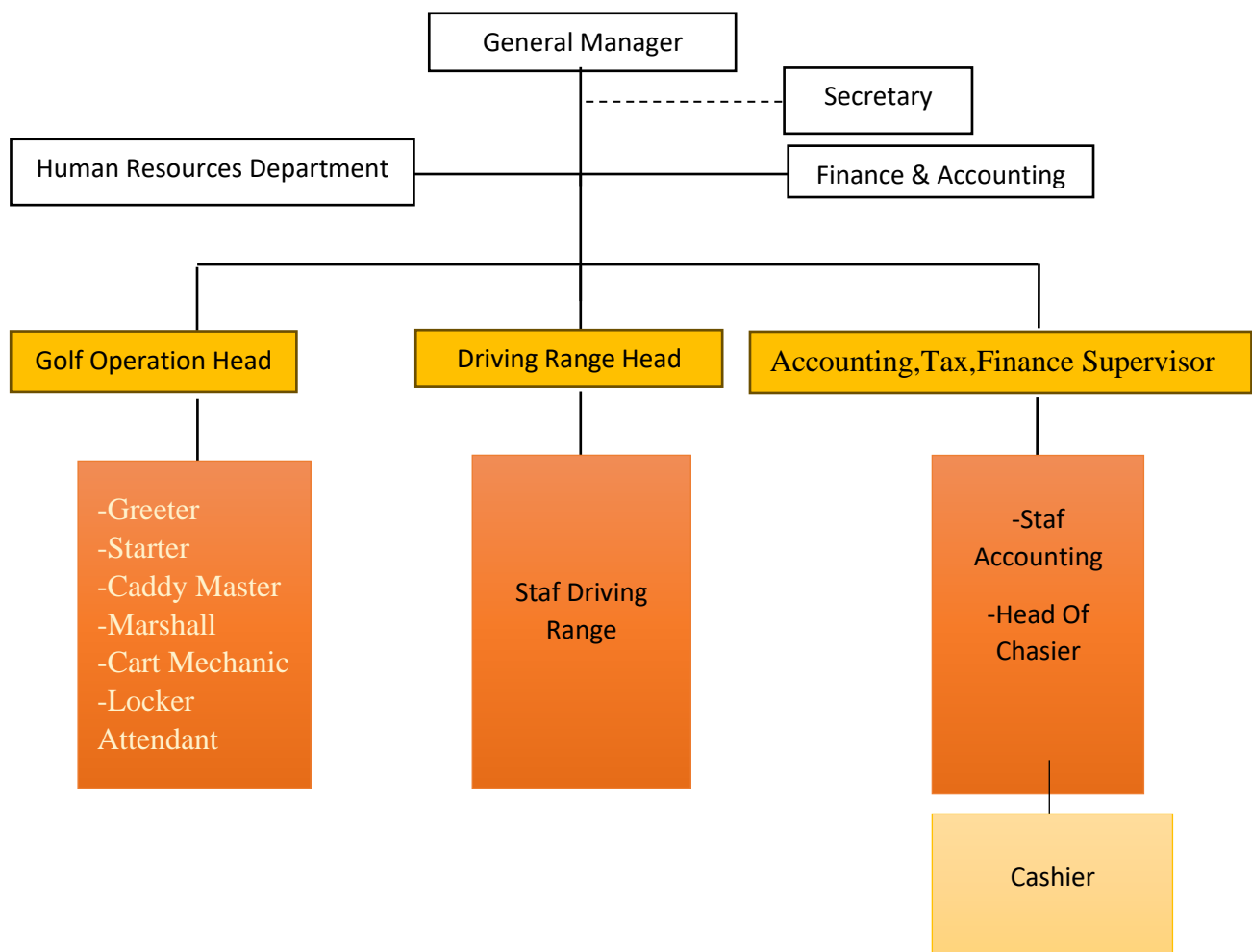
- 1) Accounting Supervisor

- a) Mengkoordinir penyusunan laporan pembukuan perincian dan penjelasannya serta membuat rekonsiliasi baik dengan pihak intern maupun ekstern perusahaan
  - b) Mengkoordinir pelaksanaan fungsi pencatatan ke dalam buku pembantu untuk keperluan pengawasan atas barang modal serta pengeluaran beban-beban operasi perusahaan
- 2) *Accounting Staff*
- a) Mengusulkan kebijakan pengelolaan accounting di perusahaan
- 3) *Tax Supervisor*
- a) Mengusulkan kebijakan pengelolaan pajak di perusahaan
  - b) Mengusulkan promosi, demosi atau memberi teguran dan peringatan secara lisan dan tertulis kepada setiap personil di bawahnya
- 4) *Finance Supervisor*
- a) Mengusulkan kebijakan pengelolaan keuangan di perusahaan
  - b) Mengusulkan promosi, demosi atau memberi teguran dan peringatan secara lisan dan tertulis kepada setiap personal di bawahnya
- 5) *Finance dan Accounting Manager*
- a) Mengusulkan kebijakan pengelolaan keuangan dan accounting (F&A) di perusahaan
  - b) Mengusulkan Promosi, demosi atau memberi teguran dan peringatan secara lisan dan tertulis kepada setiap personal di bawahnya
- 6) *Head Of Cashier*
- a) Bertanggung jawab atas pelatihan cashier dan mengawasi sesuai dengan kebijakan dan prosedur perusahaan
- 7) *Cashier*

- a) Melaksanakan fungsi penerimaan pembayaran tunai untuk golf dan keanggotaan
- b) Menangani transaksi uang dan berurusan dengan pelanggan lapangan golf
- c) Menunggu pelanggan, menangani bookingan tamu dan anggota secara langsung atau melalui telepon.

### 1. Struktur Organisasi

Berikut yakni stuktur organisasi GolfABC Semua informasi berpusat dari General Manager yang kemudian disebarkan melalui briefing setiap harinya kepada masing-masing division head yang kemudian akan diberikan kepada para staf per departemen. Dalam penelitian tertulis untuk mengeksplorasi aliran informasi yang terjadi tidak sampai pada taraf General Manager, hanya dibatasi antara staf per departemen dengan Manajer atau division head-nya.



Gambar 1.2 Struktur Organisasi Golf ABC

#### **4.2 Penentuan Tarif Jasa Lapangan Golf ABC Menurut Perusahaan**

Setiap bisnis ingin menawarkan layanan dalam permainan olahraga dengan mencoba meningkatkan persentase level pemain. Penggunaan ini dibedakan dengan biaya yang wajar untuk layanan lapangan golf bagi pengguna lapangan. Pilihan manajemen atas pendekatan yang unggul akan mempengaruhi kemampuannya untuk memperoleh pangsa pasar dari perusahaan pesaing. Menetapkan tarif yang wajar bagi pengguna lapangan golf yakni salah satu strategi yang dapat digunakan manajemen untuk membayar biaya produksi dan menghasilkan keuntungan bagi bisnis.

Masalah klasifikasi biaya selalu disertakan dalam akuntansi biaya karena membantu manajemen dalam memperoleh akuntansi biaya. Metode ini membagi biaya ke dalam kelompok-kelompok tertentu sesuai dengan persamaan yang telah ada sebelumnya guna menghasilkan data yang memenuhi kebutuhan manajemen. Golf ABC membagi biaya ke dalam beberapa kategori berbeda saat menghitung harga dasar. Penting untuk membuat penghitungan menjadi lebih sederhana dan pemantauan pengeluaran ini menjadi lebih mudah. Kelompok biaya berikut terlibat dalam penetapan harga dasar layanan lapangan golf yakni:

##### **1. Biaya gaji**

Diartikan kumpulan biaya yang terdiri dari kompensasi karyawan seperti gaji pokok, upah lembur, dan tunjangan.

##### **2. Biaya engineering dan maintenance**

Pengeluaran ini dikeluarkan untuk mendukung operasi bisnis dan aktivitas yang terkait dengan perencanaan pesta.

##### **3. Biaya perlengkapan dan makanan**

Perlengkapan pemain dan pengunjung, serta biaya makan dikeluarkan untuk menunjang penyediaan fasilitas pemain dan penginapan jika pemain memutuskan untuk bermalam.

#### **4. Biaya administrasi dan umum**

Jumlah yang dibayarkan untuk perlengkapan kantor, perangkat lunak, sistem pemrosesan izin, dan biaya administrasi lainnya yang berkaitan dengan menjalankan bisnis.

#### **5. Biaya penyusutan**

Biaya berkaitan dengan penggunaan aset tetap, yang meliputi bangunan, kendaraan, dan barang lainnya.

#### **6. Biaya antar departemen**

Biaya antar departemen untuk hal-hal seperti biaya seragam dan makanan untuk karyawan.

#### **7. Biaya penjualan**

Pengeluaran yang terkait dengan operasi penjualan, seperti yang terkait dengan promosi dan komisi.

Laporan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam satu tahun akan disajikan oleh masing-masing perusahaan. Laporan ini berguna untuk membandingkan pengeluaran dengan angka tahun lalu dan menentukan apakah pengeluaran tersebut sesuai dengan parameter anggaran yang telah dibuat. Jumlah pengeluaran Golf ABC Tarif layanan untuk lapangan golf ABC berfluktuasi dari bulan ke bulan, dan manajemen harus menemukan cara untuk menerapkan tarif yang sebanding dengan tarif bisnis lain.



Tabel 1.4 Biaya-Biaya Operasional Pada Golf Abc Di Surabaya

No.	Keterangan	Jumlah Biaya (Rp.)
	<b>Biaya Tetap</b>	
1	Biaya Gaji	4,855,200,000
2	Biaya Engineering & Maintenance	460,142,000
3	Biaya Perlengkapan Dan Makanan	
	a. Listrik	594,142,000
	b. Peralatan kantor	36,134,410
	c. Perlengkapan caddy & Karyawan	182,857,046
	d. Makan karyawan	369,649,940
	<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>6,498,125,396</b>
	<b>Biaya Variabel</b>	
5	Biaya Administrasi Bank	6,142,005
6	Biaya Penyusutan Kendaraan Inventaris	1,234,602,928
7	Biaya Antar Departemen	1,978,000,000
8	Biaya Penjualan/ Komisi	45,882,500
	<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>3,264,627,433</b>
	<b>Total Biaya</b>	<b>9.762.752.829</b>

Sumber: Data Perusahaan

Rumus Tarif : Biaya Tetap, Biaya Variabel + laba yang diinginkan

(Caddy Fee + Car Golf) + Green Fee

Untuk menentukan Tarif di Perusahaan Golf ABC maka diketahui Biaya Tetap dan Biaya Variabel. Yang di masukan kedalam penentuan tarif perusahaan, begitupula ada yang bernama Laba yang di inginkan Perusahaan. Laba yang diinginkan di perusahaan Golf ABC ialah masuk bagian dari Green Fee yang dimana Perusahaan menetapkan laba yang diinginkan. Dan memasukkan Green fee kedalam penentuan Tarif Perusahaan.

Berikut ini akan di jabarkan perkiraan peneliti mengenai penjelasan biaya-biaya apa saja yang mempengaruhi besar kecilnya tarif lapangan perusahaan Golf ABC yang terdapat pada tabel di bawah.

1. Untuk Paket Member

Khusus untuk paket member sebagaimana yang telah ditetapkan perusahaan,

maka:

a. Biaya tenaga kerja

-Sewa Golf Car 150.000

-Sewa caddy(Caddy Fee)18 Hole 113.000

(Golf service ) 263.000

b. Investasi

-Member seumur hidup 100.000.000

-Member tahunan 22.500.000

Seperti dalam ketentuan ditetapkan perusahaan sehingga member dibebaskan tarif sewa

lapangan (green fee). Maka dari itu, member hanya di kenakan tarif *golf service*

yakni:

9 hole (Lapangan) 131.500

18 hole(Lapangan) 263.000

Catatan : Tarif berlaku setiap hari (Khusus Member)

Tabel 1.5 Rate Harga 2022

Rate Harga Member, Guest Of Member, Corporate, Travel Agent, dan Publish (Visiter),

Follower

	Weekday		Saturday	Sunday Dan Ph	
	9 hole	18 hole	18 hole	9 hole	18 hole
Golf Service	131,500	263.000	263.000	131.500	263.000
Green Fee					
<b>Member</b>	<b>131.500</b>	<b>263.000</b>	<b>263.000</b>	<b>131.500</b>	<b>263.000</b>
Golf Service	190,000	263.000	263.000	263.000	263.000
Green Fee	126,000	210,000	540,000	230,000	390,000
<b>Guest Of Member</b>	<b>316,000</b>	<b>473.000</b>	<b>803.000</b>	<b>493.000</b>	<b>653.000</b>
Golf Service	190,000	263.000	263.000	263.000	263.000
Green Fee	147,000	245,000	560.000	273,000	455,000
<b>Corporate</b>	<b>337,000</b>	<b>508.000</b>	<b>823.000</b>	<b>536.000</b>	<b>718.000</b>
Golf Service	190,000	263.000	263.000	263.000	263.000

Green Fee	168,000	280,000	600.000	312,000	470.000
<b>Travel Agent</b>	<b>358,000</b>	<b>543.000</b>	<b>863.000</b>	<b>575.000</b>	<b>733.000</b>
Golf Service	190,000	263.000	263,000	263.000	263.000
Green Fee	210,000	350,000	760.000	500,000	742.000
<b>Publish</b>	<b>400,000</b>	<b>613.000</b>	<b>1.023.000</b>	<b>763.000</b>	<b>1.005.000</b>
<b>Follower</b>	<b>600.000</b>	<b>600.000</b>	<b>600.000</b>	<b>600.000</b>	<b>600.000</b>

Sumber: Data Perusahaan, 2023

Berikut penjelasan dari tabel di atas arti dari nama-nama pengguna lapangan Golf di Surabaya.

1. Weekday : Hari biasa/normal
2. Saturday: Hari Sabtu
3. Sunday dan Ph : Hari Minggu dan hari libur nasional
4. 9 hole : jumlah lapangan yang digunakan 9 lapangan
5. 18 hole : 18 lapangan yang digunakan
6. Golf Service : Biaya pelayanan seperti biaya sewa caddy (Pemandu Pemain) dan biaya sewa car (Mobil Golf)
7. Green fee : Biaya sewa lapangan
8. Member : Pemain yang sudah terikat dengan perjanjian tertentu
9. Guest Of Member : pemain (Member) yang mengajak temannya yang bukan Member
10. Corporate : pemain yang atas nama perusahaan (PT) yang bekerja sama dengan perusahaan golf
11. Travel Agent : Travel atau biro perjalanan yang bekerja sama dengan perusahaan golf
12. Publish : pemain umum atau pemain biasa yang bermain golf

Tabel 1.6 Data 9 Hole dan 18 Hole

Data Kunjungan Pemain Member, Visiter (Publish), Follower and Guest Of Member 2022

**9 HOLE**

Mounth	Member	Guest	Visitor/Publish			Follower	Total Pemain 9 Hole
			Weekday	Saturday	Sunday		

Januari	429	0	149	23	12	1	614
Februari	323	0	127	6	19	5	480
Maret	401	0	107	12	23	3	546
April	335	0	144	18	9	1	507
Mei	296	0	94	7	9	7	413
Juni	324	0	114	15	11	6	470
Juli	372	0	89	10	22	0	493
Agustur	453	0	145	17	14	2	631
September	494	0	178	16	8	6	702
Oktober	396	0	146	23	69	2	636
November	444	0	136	16	14	3	613
Desember	366	0	190	22	6	7	591

Sumber ; Perusahaan lapangan Golf ABC Di Surabaya

### 18 HOLE

Mounth	Member	Guest	Visitor/Publish			Follower	Total Pemain 18 Hole	Total Pemain 9 Hole + 18 Hole
			Weekday	Saturday	Sunday			
Januari	975	0	737	403	314	5	2434	3048
Februari	904	0	641	288	210	10	2053	2533
Maret	977	0	731	230	221	8	2068	2714
April	889	1	541	221	147	3	1638	2311
Mei	900	0	759	194	274	5	1901	2545
Juni	893	0	704	355	289	3	2164	2714
Juli	1032	0	759	355	413	8	2181	3061
Agustur	945	0	1086	168	302	8	2365	3140
September	915	0	911	302	465	17	2503	3312
Oktober	925	0	846	501	391	9	2296	3309
November	811	0	1044	312	315	9	2435	3104
Desember	906	1	1175	416	279	9	2481	3378

Sumber ; Perusahaan lapangan Golf ABC Di Surabaya

Tabel 1.7 Perhitungan Pemain Member 9 Hole Dengan Rate **Member**

Bulan	Jumlah Pemain Member 9 Hole	Harga	Tingkat Kunjungan
Januari	429	131.500	56.413.500
Februari	323	131.500	42.474.500
Maret	401	131.500	52.731.500

April	335	131.500	44.052.500
Mei	296	131.500	38.924.000
Juni	324	131.500	42.606.000
Juli	372	131.500	48.918.000
Agustus	453	131.500	59.569.500
September	494	131.500	64.961.000
Oktober	396	131.500	52.074.000
November	444	131.500	58.386.000
Desember	366	131.500	48.129.000
<b>Total Tingkat Kunjungan</b>			<b>609.239.500</b>

Sumber ; Perusahaan lapangan Golf ABC Di Surabaya

Tabel 1.8 Perhitungan Pemain Member 18 Hole Dengan Rate Harga 2022

Bulan	Jumlah Pemain Member 18 Hole	Harga	Tingkat Kunjungan
Januari	975	263.000	256.425.000
Februari	904	263.000	237.752.000
Maret	977	263.000	256.951.000
April	889	263.000	233.807.000
Mei	900	263.000	236.700.000
Juni	893	263.000	234.859.000
Juli	1032	263.000	271.416.000
Agustus	945	263.000	248.535.000
September	915	263.000	240.645.000
Oktober	925	263.000	243.275.000
November	811	263.000	213.293.000
Desember	906	263.000	238.278.000
<b>Total Tingkat Kunjungan</b>			<b>2.911.936.000</b>

Sumber ; Perusahaan lapangan Golf ABC Di Surabaya

Total Kunjungan Seluruh Member Golf ABC Di Surabaya ialah berikut ini :

1. Member Tahunan Untuk Tiap Tahun Harus membayar Sebesar **22.500.000**
2. Member All day Tahunan 22.500.000 X 602 Member = **13.545.000.000**

3. Diketahui Pemain Member Tahunan + Tingkat Kunjungan 9 Hole + Tingkat Kunjungan 18 Hole = **609.239.500 + 2.911.936.000 + 13.545.000.000= 17.066.175.500**

Harga Visiter Weekday ,Saturday, Sunday Berbeda-Beda dan 9 Hole,18 Hole Bebeda-Beda

Tabel 1.9 Perhitungan Pemain Visiter (Publish) 9 Hole Weekday

Bulan	Jumlah Pemain Visiter 9 Hole	Harga	Tingkat Kunjungan
Januari	149	400.000	59.600.000
Februari	127	400.000	50.800.000
Maret	107	400.000	42.800.000
April	144	400.000	57.600.000
Mei	94	400.000	37.600.000
Juni	114	400.000	45.600.000
Juli	89	400.000	35.600.000
Agustus	145	400.000	58.000.000
September	178	400.000	71.200.000
Oktober	146	400.000	58.400.000
November	136	400.000	54.400.000
Desember	190	400.000	76.000.000
<b>Total Tingkat Kunjungan</b>			<b>589.200.000</b>

Sumber ; Perusahaan lapangan Golf ABC Di Surabaya

Tabel 1.10 Perhitungan Pemain Visiter(Publish) 18 Hole Weekday

Bulan	Jumlah Pemain Visiter 18 Hole	Harga	Tingkat Kunjungan
Januari	737	613.000	451.781.000
Februari	641	613.000	392.933.000
Maret	731	613.000	448.103.000
April	543	613.000	332.859.000
Mei	900	613.000	551.700.000
Juni	704	613.000	431.552.000
Juli	759	613.000	465.267.000
Agustus	1086	613.000	665.718.000

September	911	613.000	558.443.000
Oktober	846	613.000	518.598.000
November	1044	613.000	639.972.000
Desember	1175	613.000	720.275.000
<b>Total Tingkat Kunjungan</b>			<b>6.177.201.000</b>

Sumber ; Perusahaan lapangan Golf ABC Di Surabaya

Tabel 1.11 Perhitungan Pemain Visiter (Publish) 9 Hole Dan 18 Hole Saturday

Harga 9 hole Saturday dan 18 Hole Saturday sama

Bulan	Jumlah Pemain Visiter 9 &18 Hole	Harga	Tingkat Kunjungan
Januari	1638	1.023.000	1.675.674.000
Februari	1291	1.023.000	1.320.693.000
Maret	1324	1.023.000	1.354.452.000
April	1082	1.023.000	1.106.886.000
Mei	1337	1.023.000	1.367.751.000
Juni	1488	1.023.000	1.522.224.000
Juli	1648	1.023.000	1.685.904.000
Agustus	1732	1.023.000	1.771.836.000
September	1880	1.023.000	1.923.240.000
Oktober	1976	1.023.000	2.021.448.000
November	1837	1.023.000	1.879.251.000
Desember	2088	1.023.000	2.136.024.000
<b>Total Tingkat Kunjungan</b>			<b>17.886.132.000</b>

Sumber ; Perusahaan lapangan Golf ABC Di Surabaya

Tabel 1.12 Perhitungan Pemain Visiter(Publish) 9 Hole Sunday

Bulan	Jumlah Pemain Member 9 Hole	Harga	Tingkat Kunjungan
Januari	12	763.000	9.156.000
Februari	19	763.000	14.497.000
Maret	23	763.000	17.549.000
April	9	763.000	6.867.000
Mei	9	763.000	6.867.000
Juni	11	763.000	8.393.000
Juli	22	763.000	16.786.000
Agustus	14	763.000	10.682.000
September	8	763.000	6.104.000

Oktober	69	763.000	52.647.000
November	14	763.000	10.682.000
Desember	6	763.000	4.578.000
<b>Total Tingkat Kunjungan</b>			<b>164.808.000</b>

Sumber ; Perusahaan lapangan Golf ABC Di Surabaya

Tabel 1.13 Perhitungan Pemain Visiter (Publish) 18 Hole Sunday

Bulan	Jumlah Pemain Member 18 Hole	Harga	Tingkat Kunjungan
Januari	314	1.005.000	315.570.000
Februari	210	1.005.000	211.050.000
Maret	221	1.005.000	222.105.000
April	147	1.005.000	147.735.000
Mei	274	1.005.000	275.370.000
Juni	289	1.005.000	290.445.000
Juli	413	1.005.000	415.065.000
Agustus	302	1.005.000	303.510.000
September	465	1.005.000	467.325.000
Oktober	391	1.005.000	392.955.000
November	315	1.005.000	316.575.000
Desember	279	1.005.000	280.395.000
<b>Total Tingkat Kunjungan</b>			<b>3.347.655.000</b>

Sumber ; Perusahaan lapangan Golf ABC Di Surabaya

Follower tidak ikut bermain tetapi hanya menemani

Tabel 1.14 Perhitungan Follower 9 Hole Dan 18 Hole Weekday, Weekend

Bulan	Jumlah Pemain Member 9 & 18 Hole	Harga	Tingkat Kunjungan
Januari	6	600.000	3.600.000
Februari	15	600.000	9.000.000
Maret	11	600.000	6.600.000
April	4	600.000	2.400.000
Mei	12	600.000	7.200.000
Juni	9	600.000	5.400.000
Juli	8	600.000	4.800.000
Agustus	10	600.000	6.000.000
September	23	600.000	13.800.000



Oktober	11	600.000	6.600.000
November	12	600.000	7.200.000
Desember	16	600.000	9.600.000
<b>Total Tingkat Kunjungan</b>			<b>82.200.000</b>

Berikut ini ialah perhitungan Pemain Guest Of Member 2022 perusahaan Golf ABC

Di Surabaya.

Ada di bulan April saja

1 (Guest Of Member) 18 Hole dengan tarif **473.000**

1 X **473.000 = 473.000**

Berdasarkan seluruh perhitungan yang telah dilaksanakan pada tabel-tabel diatas maka berikut ini ialah total keseluruhannya :

#### **Total Tingkat Kunjungan Seluruhnya**

= Pemain Member 9 Hole (Weekday, Saturday, Sunday) + Pemain Member 18 Hole (Weekday, Saturday, Sunday) + Pemain Publish (Visiter) 9 Hole Weekday + Pemain Publish 18 Hole Weekday + Pemain Publish 9/18 Hole Saturday + Pemain Publish 9 Hole Sunday + Pemain Publish 18 Hole Sunday + Follower + Guest Of Member + Member Tahunan

= 609.239.500 + 2.911.936.000 + 589.200.000 + 6.177.201.000 + 17.886.132.000  
+ 164.808.000 + 3.347.655.000 + 82.200.000 + 473.000 + 13.545.000.000  
= **45.313.844.500**

Dari hasil perhitungan diatas, maka didapatkan total keseluruhan hasil kunjungan pada perusahaan Golf ABC di Surabaya ialah sebanyak Rp **45.313.844.500,00**.

#### **4.3 Perkiraan Tarif Jasa Lapangan Golf ABC Menurut Peneliti Dengan Metode Cost Plus Pricing**

Dalam menentukan Tarif di Perusahaan Golf ABC menurut peneliti, maka peneliti akan memberikan perhitungan dengan rumus :

Rumus Tarif : Biaya Tetap, Biaya Variabel + laba yang diinginkan

(Caddy Fee + Car Golf) + Green Fee

Di dalam metode cost plus pricing, biaya di perusahaan Golf ABC yang terdiri dari 2 komponen yakni biaya tetap senilai Rp 6,498,125,396 dan biaya variabel senilai Rp 3,264,627,433 sehingga jumlah biaya keseluruhan yakni Rp 9.762.752.829. Adapun penentuan laba yang diinginkan oleh peneliti yakni sebesar 25%. Sehingga didapatkan perhitungan :

$$\begin{aligned} & \text{Biaya Tetap, Biaya Variabel} + \text{presentase laba diharapkan} \\ & = 9.762.752.829 + (9.762.752.829 \times 25\%) \\ & = 9.762.752.829 + 2.440.688.207 \\ & = 12.203.441.036. \end{aligned}$$

Jadi, laba yang diharapkan berdasarkan metode cost plus pricing menurut peneliti, yakni sebesar Rp 2.440.688.207. Sedangkan total omzet yang diterima tahun 2022 di perusahaan Golf ABC yakni sebesar Rp 12.203.441.036.

Kemudian, peneliti melaksanakan perhitungan Harga Pokok Produksi di perusahaan Golf ABC dengan rumus :

Harga pokok produksi = Biaya Bahan Baku + Biaya Tenaga Kerja + Biaya Overhead Pabrik.

**Diketahui:**

Bahan baku langsung:

Biaya Engineering & Maintenance	460.142.000
Biaya Penyusutan Kendaraan Inventaris	<u>1.234.602.928</u>
	<b>1.694.744.928</b>

Bahan baku tidak langsung:

Biaya Perlengkapan	813.133.456
Biaya Administrasi Bank	6.142.005
Biaya Antar Departemen	1.978.000.000
Biaya Penjualan/ Komisi	<u>45.882.500</u>
	<b>2.843.157.961</b>

Biaya tenaga kerja:

Biaya gaji dan tunjangan makan	<b>5.224.849.940</b>
--------------------------------	----------------------

**Maka:**

HPP = Biaya Bahan Baku + Biaya Tenaga Kerja + Biaya Overhead Pabrik.

$$\begin{aligned} \text{HPP} &= (1.694.744.928 + 2.843.157.961) + 5.224.849.940 + 0 \\ &= 9.762.752.829 \end{aligned}$$

Jadi, Harga Pokok Produksi di perusahaan Golf ABC tahun 2022 sebesar

**Rp 9.762.752.829**

Peneliti juga melampirkan rincian biaya-biaya yang yakni dasar pembuatan HPP perusahaan Golf ABC tahun 2022.

Tabel 1.4 Biaya-Biaya Operasional Pada Golf Abc Di Surabaya

No.	Keterangan	Jumlah Biaya (Rp.)
	<b>Biaya Tetap</b>	
1	Biaya Gaji	4,830,100,000
2	Biaya Engineering & Maintenance	450,150,000
3	Biaya Perlengkapan Dan Makanan	
	a. Listrik	575,850,000
	b. Peralatan kantor	35,120,000
	c. Perlengkapan caddy & Karyawan	179,728,000
	d. Makan karyawan	372,193,500
	<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>6,443,141,500</b>
	<b>Biaya Variabel</b>	
5	Biaya Administrasi Bank	6,075,320
6	Biaya Penyusutan Kendaraan Inventaris	1,234,602,928
7	Biaya Antar Departemen	1,982,750,000
8	Biaya Penjualan/ Komisi	46,005,000
	<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>3,264,627,433</b>
	<b>Total Biaya</b>	<b>9.762.752.829</b>

Sumber: Data yang diolah peneliti, 2023

Rate Harga Member, Guest Of Member, Corporate, Travel Agent, Dan Publish (Visiter), Follower

Rate Harga versi peneliti didasarkan oleh rumus:  
 Taksiran biaya penuh + (Taksiran Biaya penuh x Laba diinginkan)  
 = Taksiran biaya penuh + (Taksiran Biaya penuh x 49%)  
 = 131.500 + (131.500 x 49%)  
 = 195.000. Berikut rekapitan lengkap dari perhitungan tersebut:

Tabel 1.15 Perkiraan Rate Harga 2022

	WEEKDAY		SATURDAY	SUNDAY dan PH	
	9 hole	18 hole	18 hole	9 hole	18 hole
Golf Service	195.000	275.000	275.000	195.000	275.000
Green Fee					
<b>Member</b>	<b>195.000</b>	<b>275.000</b>	<b>275.000</b>	<b>195.000</b>	<b>275.000</b>
Golf Service	195.000	275.000	275.000	195.000	275.000
Green Fee	275,000	429,770	921,470	539,570	697,970
<b>Guest Of Member</b>	<b>470,840</b>	<b>704,770</b>	<b>1,196,470</b>	<b>734,570</b>	<b>972,970</b>
Golf Service	195.000	275.000	275.000	195.000	275.000
Green Fee	307,130	481,920	951,270	603,640	794,820
<b>Corporate</b>	<b>502,130</b>	<b>756,920</b>	<b>1,226,270</b>	<b>798,640</b>	<b>1,069,820</b>
Golf Service	195.000	275.000	275.000	195.000	275.000
Green Fee	358,420	534,000	1,010,870	661,750	817,170
<b>Travel Agent</b>	<b>533,420</b>	<b>809,000</b>	<b>1,285,870</b>	<b>856,750</b>	<b>1,092,170</b>
Golf Service	195.000	275.000	275.000	195.000	275.000
Green Fee	401.000	638,370	1,249,270	941,870	1,222,450
<b>Publish</b>	<b>596,000</b>	<b>913,370</b>	<b>1,524,270</b>	<b>1,136,870</b>	<b>1,497,450</b>
<b>Follower</b>	<b>894.000</b>	<b>894.000</b>	<b>894,000</b>	<b>894,000</b>	<b>894,000</b>

Sumber: Data yang diolah peneliti, 2023

Berikut ini akan di jabarkan perkiraan peneliti mengenai penjelasan biaya-biaya apa saja yang mempengaruhi besar kecilnya tarif lapangan perusahaan Golf ABC yang terdapat pada tabel diatas.

1. Untuk Paket Member

Khusus untuk paket member yang sudah diputuskan oleh perusahaan, sehingga:

a. Biaya tenaga kerja

1) 9 Hole

-Sewa Golf Car	120.000
-Sewa caddy (Caddy Fee) 9 Hole	75.000
(Golf service)	195.000

2) 18 Hole

-Sewa Golf Car	120.000
-Sewa caddy (Caddy Fee) 18 Hole	155.000
(Golf service)	275.000

b. Investasi

-Member seumur hidup	112.500.000
-Member tahunan	22.500.000

Seperti dengan ketentuan ditetapkan pada perusahaan sehingga member dibebaskan tarif sewa lapangan (green fee). Jadi member hanya dikenakan tarif *golf service* yakni:

9 hole (Lapangan)	195.000
18 hole (Lapangan)	275.000

Catatan : Tarif berlaku setiap hari (Khusus Member)

Tabel 1.16 Data 9 Hole Dan 18 Hole

Data Kunjungan Pemain Member, Visiter (Publish), Follower Dan Guest Of Member

**9 HOLE**

Mounth	Member	Guest	Visitor/Publish			Follower	Total Pemain 9 Hole
			Weekday	Saturday	Sunday		
Januari	392	0	135	66	15	2	610
Februari	319	0	112	57	20	5	513
Maret	427	0	94	62	18	3	604
April	329	0	137	73	10	1	550
Mei	304	0	103	87	7	4	505
Juni	337	0	121	94	13	2	567
Juli	409	0	74	105	20	1	609
Agustur	423	0	128	143	12	3	709
September	476	0	167	117	6	5	771
Oktober	387	0	152	83	25	3	650
November	426	0	118	106	21	1	672
Desember	383	0	209	134	11	3	740

Sumber: data yang diolah peneliti, 2023

**18 HOLE**

Mounth	Member	Guest	Visitor/Publish			Follower	Total Pemain 18 Hole	Total Pemain 9 Hole + 18 Hole
			Weekday	Saturday	Sunday			
Januari	896	0	749	869	350	5	2869	3479
Februari	835	0	650	916	230	4	2635	3148
Maret	873	0	725	859	241	2	2700	3304
April	866	0	598	906	173	4	2547	3097
Mei	902	1	750	931	299	2	2885	3390
Juni	927	0	712	971	301	1	2912	3479
Juli	979	0	763	851	390	6	2989	3598
Agustur	945	0	1,008	973	288	7	3221	3930
September	913	0	915	859	436	3	3126	3897
Oktober	921	1	901	873	329	6	3031	3681
November	876	0	996	921	401	7	3201	3873
Desember	901	1	1,079	966	316	8	3271	4011

Sumber: data yang diolah peneliti, 2023

Tabel 1.17 Perhitungan Pemain Member 9 Hole

Bulan	Jumlah Pemain Member 9 Hole	Harga	Tingkat Kunjungan
Januari	392	195,000	76,440,000
Februari	319	195,000	62,205,000
Maret	427	195,000	83,265,000
April	329	195,000	64,155,000
Mei	304	195,000	59,280,000
Juni	337	195,000	65,715,000
Juli	409	195,000	79,755,000
Agustus	423	195,000	82,485,000
September	476	195,000	92,820,000
Oktober	387	195,000	75,465,000
November	426	195,000	83,070,000
Desember	383	195,000	74,685,000
<b>Total Tingkat Kunjungan</b>			<b>899,340,000</b>

Sumber: Data yang diolah peneliti, 2023

Tabel 1.18 Perhitungan Pemain Member 18 Hole Dengan Rate Harga 2022

Bulan	Jumlah Pemain Member 9 Hole	Harga	Tingkat Kunjungan
Januari	896	275,000	246,400,000
Februari	835	275,000	229,625,000
Maret	873	275,000	240,075,000
April	866	275,000	238,150,000
Mei	902	275,000	248,050,000
Juni	927	275,000	254,925,000
Juli	979	275,000	269,225,000
Agustus	945	275,000	259,875,000
September	913	275,000	251,075,000
Oktober	921	275,000	253,275,000
November	876	275,000	240,900,000
Desember	901	275,000	247,775,000
<b>Total Tingkat Kunjungan</b>			<b>2,979,350,000</b>

Sumber: Data yang diolah peneliti, 2023

Meninjau hasil perhitungan diatas, sehingga berikut ini ialah rincian dari seluruh total tingkat kunjungan perusahaan Golf ABC di Surabaya menurut perhitungan peneliti.

1. Member Tahunan Untuk Tiap Tahun Harus membayar Sebesar **22.500.000**

2. Member All day Tahunan 22.500.000 X 600 Member = **13.500.000.000**

3. Total Kunjungan

= Pemain Member Tahunan + Tingkat Kunjungan 9 Hole + Tingkat Kunjungan 18

Hole = 899.340.000 + 2.979.350.000 + 13.500.000.000 = **17.378.690.000**

Sehingga total seluruh kunjungan Pemain Member pada perusahaan Golf ABC di Surabaya menurut perhitungan peneliti ialah Rp 17.378.690.000,00.

Tabel 1.19 Perhitungan Pemain Visiter (Publish) 9 Hole Weekday

Bulan	Jumlah Pemain Member 9 Hole	Harga	Tingkat Kunjungan
Januari	135	596,000	80,460,000
Februari	112	596,000	66,752,000
Maret	94	596,000	56,024,000
April	137	596,000	81,652,000
Mei	103	596,000	61,388,000
Juni	121	596,000	72,116,000
Juli	74	596,000	44,104,000
Agustus	128	596,000	76,288,000
September	167	596,000	99,532,000
Oktober	152	596,000	90,592,000
November	118	596,000	70,328,000
Desember	209	596,000	124,564,000
<b>Total Tingkat Kunjungan</b>			<b>923,800,000</b>

Sumber: Data yang diolah peneliti, 2023

Tabel 1.20 Perhitungan Pemain Visiter(Publish) 18 Hole Weekday

Bulan	Jumlah Pemain Member 18 Hole	Harga	Tingkat Kunjungan
Januari	749	913,370	684,114,130
Februari	650	913,370	593,690,500
Maret	725	913,370	662,193,250
April	598	913,370	546,195,260
Mei	750	913,370	685,027,500
Juni	712	913,370	650,319,440
Juli	763	913,370	696,901,310
Agustus	1,008	913,370	920,676,960



September	915	913,370	835,733,550
Oktober	901	913,370	822,946,370
November	996	913,370	909,716,520
Desember	1,079	913,370	985,526,230
<b>Total Tingkat Kunjungan</b>			8,993,041,020

Sumber: Data yang diolah peneliti, 2023

Tabel 1.21 Perhitungan Pemain Visiter (Publish) 9 Hole Dan 18 Hole Saturday

Bulan	Jumlah Pemain Member 9 Hole + 18 Hole	Harga	Tingkat Kunjungan
Januari	935	1,524,270	1,425,192,450
Februari	973	1,524,270	1,483,114,710
Maret	921	1,524,270	1,403,852,670
April	979	1,524,270	1,492,260,330
Mei	1018	1,524,270	1,551,706,860
Juni	1065	1,524,270	1,623,347,550
Juli	956	1,524,270	1,457,202,120
Agustus	1116	1,524,270	1,701,085,320
September	976	1,524,270	1,487,687,520
Oktober	956	1,524,270	1,457,202,120
November	1027	1,524,270	1,565,425,290
Desember	1100	1,524,270	1,676,697,000
<b>Total Tingkat Kunjungan</b>			18,324,773,940

Sumber: Data yang diolah peneliti, 2023

Tabel 1.22 Perhitungan Pemain Visiter (Publish) 9 Hole Sunday

Bulan	Jumlah Pemain Member 9 Hole	Harga	Tingkat Kunjungan
Januari	15	1,136,870	17,053,050
Februari	20	1,136,870	22,737,400
Maret	18	1,136,870	20,463,660
April	10	1,136,870	11,368,700
Mei	7	1,136,870	7,958,090
Juni	13	1,136,870	14,779,310
Juli	20	1,136,870	22,737,400
Agustus	12	1,136,870	13,642,440

September	6	1,136,870	6,821,220
Oktober	25	1,136,870	28,421,750
November	21	1,136,870	23,874,270
Desember	11	1,136,870	12,505,570
<b>Total Tingkat Kunjungan</b>			202,362,860

Sumber: Data yang diolah peneliti, 2023

Tabel 1.23 Perhitungan Pemain Visiter(Publish) 18 Hole Sunday

Bulan	Jumlah Pemain Member 9 Hole	Harga	Tingkat Kunjungan
Januari	350	1,497,450	524,107,500
Februari	230	1,497,450	344,413,500
Maret	241	1,497,450	360,885,450
April	173	1,497,450	259,058,850
Mei	299	1,497,450	447,737,550
Juni	301	1,497,450	450,732,450
Juli	390	1,497,450	584,005,500
Agustus	288	1,497,450	431,265,600
September	436	1,497,450	652,888,200
Oktober	329	1,497,450	492,661,050
November	401	1,497,450	600,477,450
Desember	316	1,497,450	473,194,200
<b>Total Tingkat Kunjungan</b>			5,621,427,300

Sumber: Data yang diolah peneliti, 2023

Tabel 1.24 Perhitungan Follower 9 Hole Dan 18 Hole Weekday, Weekend

Bulan	Jumlah Pemain Member 9 Hole	Harga	Tingkat Kunjungan
Januari	7	894,000	6,258,000
Februari	9	894,000	8,046,000
Maret	5	894,000	4,470,000
April	5	894,000	4,470,000
Mei	6	894,000	5,364,000
Juni	3	894,000	2,682,000
Juli	7	894,000	6,258,000
Agustus	10	894,000	8,940,000
September	8	894,000	7,152,000
Oktober	9	894,000	8,046,000

November	8	894,000	7,152,000
Desember	11	894,000	9,834,000
<b>Total Tingkat Kunjungan</b>			<b>78,672,000</b>

Sumber: Data yang diolah peneliti, 2023

Berikut ini ialah perhitungan Pemain Guest Of Member tahun 2022 perusahaan Golf ABC di Surabaya menurut perhitungan peneliti.

Guest Of Member tahun 2022 Ada di bulan Mei, Oktober dan Desember

2 (Guest Of Member Weekday) 18 Hole dengan tarif 704.770

$2 \times 704.770 = 1.409.540$

1 (Guest Of Member Saturday) 18 Hole dengan tarif 1.196.470

$1 \times 1.196.470 = 1.196.470$

Total Guest Of Member =  $1.409.540 + 1.196.470 = \mathbf{2.606.010}$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas maka didapatkan total kunjungan Guest Of Member tahun 2022 seanyak Rp **2.606.010**

### **Total Tingkat Kunjungan Seluruhnya**

Berdasarkan seluruh perhitungan yang telah dilaksanakan pada tabel-tabel diatas maka berikut ini ialah total keseluruhannya :

= Pemain Member 9 Hole (Weekday, Saturday, Sunday) + Pemain Member 18 Hole (Weekday, Saturday, Sunday) + Pemain Publish (Visiter) 9 Hole Weekday + Pemain Publish 18 Hole Weekday + Pemain Publish 9/18Hole Saturday + Pemain Publish 9 Hole Sunday + Pemain Publish 18 Hole Sunday + Follower + Guest Of Member + Member Tahunan

=  $899,340,000 + 2,979,350,000 + 604,500,000 + 6,153,750,000 + 4,032,010,000 +$

$119,260,000 + 3,585,070,000 + 48,400,000 + 1.965.000 + 13,500,000,000$

= **31,923,645,000**

Dari hasil perhitungan diatas, maka didapatkan total keseluruhan hasil kunjungan pada perusahaan Golf ABC di Surabaya ialah sebanyak Rp **31,923,645,000,00**.

#### 4.4 Pembahasan

##### 1. Perbandingan Harga Jual Menurut Peneliti, Perusahaan Dan Metode *Cost Plus Pricing*.

Tabel 1.33 Perbandingan Perkiraan Harga Jual Perusahaan Dengan Harga Jual Menurut Peneliti dengan Metode *Cost Plus Pricing*

Pemain	Harga jual menurut perusahaan (Rp)	Harga jual menurut Peneliti dengan metode Cost Plus Pricing (Rp)
Member Weekday, Saturday, Sunday 9 Hole	132,000	195,000
Member Weekday, Saturday, Sunday 18 Hole	263,000	275,000
Guest Of Member Weekday 9 Hole	316,000	470,840
Guest Of Member Weekday 18 Hole	473,000	704,770
Guest Of Member Saturday 9 Hole + 18 Hole	803,000	1,196,470
Guest Of Member Sunday 9 Hole	493,000	734,570
Guest Of Member Sunday 18 Hole	653,000	972,970
Corporate Weekday 9 Hole	337,000	502,130
Corporate Weekday 18 Hole	508,000	756,920
Corporate Saturday 9 Hole + 18 Hole	823,000	1,226,270
Corporate Sunday 9 Hole	536,000	798,640
Corporate Sunday 18 Hole	718,000	1,069,820
Travel Agent Weekday 9 Hole	358,000	533,420
Travel Agent Weekday 18 Hole	543,000	809,000
Travel Agent Saturday 9 Hole + 18 Hole	863,000	1,285,870
Travel Agent Sunday 9 Hole	575,000	856,750
Travel Agent Sunday 18 Hole	733,000	1,092,170
Visiter (Publish)Weekday 9 Hole	400,000	596,000
Visiter (Publish)Weekday 18 Hole	613,000	913,370
Visiter (Publish)Saturday 9 & 18 Hole	1,023,000	1,524,270
Visiter (Publish) Sunday 9 Hole	763,000	1,136,870
Visiter (Publish)Sunday 18 Hole	1,005,000	1,497,450
Follower	600,000	894,000

Sumber : Data Diolah Peneliti, 2023

Dari tabel didepan, diketahui antara harga jual perusahaan dan harga jual menurut peneliti yang dihitung dengan metode *Cost Plus Pricing*, harga jual menurut peneliti yang di hitung berdasarkan metode *cost plus pricing* memiliki harga yang jauh lebih bersaing dan lebih tinggi di banding harga sesungguhnya dari harga jual perusahaan. Sehingga dengan penentuan harga berdasarkan metode *cost plus pricing* sangat direkomendasikan supaya perusahaan memperoleh laba yang jauh lebih tinggi serta dapat bersaing dengan kompetitor dan perusahaan sejenis.

## 2. Hasil Kunjungan berdasarkan Harga Jual

Tabel 1.34 Perbandingan Tingkat Kunjungan Menurut Perusahaan Dengan Tingkat Kunjungan Menurut Peneliti dengan Metode *Cost Plus Pricing*

Pemain	Tingkat Kunjungan Harga Jual di Perusahaan (Rp)	Tingkat Kunjungan Harga jual menurut Peneliti dengan metode <i>Cost Plus Pricing</i> (Rp)
Member Weekday, Saturday, Sunday 9 Hole	609,939,500	899,340,000
Member Weekday, Saturday, Sunday 18 Hole	2,911,936,000	2,979,350,000
Visiter Weekday 9 Hole	589,200,000	923,800,000
Visiter Weekday 18 Hole	6,177,201,000	8,993,041,020
Visiter Saturday 9 & 18 Hole	17,886,132,000	18,324,773,940
Visiter Sunday 9 Hole	164,808,000	202,362,860
Visiter Sunday 18 Hole	3,347,655,000	5,621,427,300
Follower	82,200,000	78,672,000
Guest Of Member	473,000	2,606,010
<b>Total Kunjungan</b>	<b>45,313,844,500</b>	<b>51,525,373,130</b>

Sumber : Data Diolah Peneliti, 2023

Dari tabel didepan diketahui tingkat kunjungan harga perusahaan sebesar **Rp 45.313.844.500,00** dan tingkat kunjungan menurut peneliti dengan metode *Cost Plus Pricing* sebesar **Rp 51.525.373.130,00**. Selisih antara tingkat kunjungan menurut perusahaan dibandingkan menurut peneliti yang dihitung dengan metode *Cost Plus*

*Pricing* ialah Rp 6.211.528.630,00. Dari selisih diatas sehingga dikatakan perhitungan harga jual yang paling relevan dalam meningkatkan laba perusahaan ialah menentukan harga jual dengan metode *Cost Plus Pricing*.

### **3. Analisis Perhitungan Tarif Jasa Ketepatan Harga Lapangan Golf ClubABC Di Surabaya**

Analisis perhitungan di atas menunjukkan tarif jasa lapangan dapat dinaikkan untuk mencapai laba lebih lagi dan tarif nya masih tergolong normal. Untuk menaikkan laba dapat dengan metode perhitungan *cost plus pricing*, yakni metode yang digunakan oleh bisnis untuk menaikkan harga dengan jumlah tertentu. Berikut ini perbandingan antara tarif yang digunakan Perusahaan dengan tarif hasil perhitungan *cost plus pricing*

- a. Perhitungan laba bersih tingkat kunjungan dari tarif yang digunakan perusahaan pertahun diketahui Rp 45.313.844.500,00 dikurangi biaya operasional sebesar Rp 9.763.159.979,00 sama dengan laba bersih Rp 35.550.684.521,00.
- b. Perhitungan Laba bersih tingkat kunjungan dari perhitungan metode *cost plus pricing* ialah diketahui pertahun Rp 51.525.373.130,00 dikurangi biaya operasional sebesar Rp 9.762.752.829,00 sama dengan laba bersih Rp 41.762.620.301,00.

Dari hasil analisa diatas diketahui laba bersih dalam perhitungan metode *cost plus pricing* lebih menguntungkan dan menghasilkan laba yang tinggi dibandingkan laba bersih yang di peroleh PerusahaanABC saat ini. Hasil perhitungan tarif dengan metode *cost plus pricing* didapatkan harga jual/tarif jasa yang lebih tinggi dibanding tarif yang saat ini digunakan oleh perusahaan, meskipun lebih tinggi namun tarif hasil perhitungan dengan *cost plus pricing* masih bisa bersaing dengan harga/tarif jasa lapangan pada perusahaan sejenis lainnya.

**Tabel 1.35 BIAYA TENAGA KERJA 2022**

a. Biaya tenaga kerja lapangan hole	
1. Finance dan accounting	504.000.000
2. F&B	554.400.000
3. Golf Operation	2.116.800.000
4. Golf Course Maintenance	1.512.000.000
5. Sales & Marketing	168.000.000
<b>Total Gaji Setahun</b>	<b>4.855.200.000</b>

**4. Biaya Pembangunan Pada tahun 1997**

a. Pembelian Tanah ( 4.808.861 m)	63,633,744,836
b. Biaya Pembangunan Lapangan	13,160,177,450
c. Biaya Pembangunan Club House	46,350,725,776

## Alat Yang Digunakan Dalam Pembangunan Lapangan

a. Kendaraan proyek	8,943,142,894
b. Mesin / Tools & Equipment	<u>18,331,388,705</u>

**Total biaya pembangunan lapangan (investasi) 150,419,179,661**

Laba kotor tahun 2022 **45.313.844.500**

Biaya perasional tahun 2022 **9.763.159.979**

Laba tahun 2022 **35.550.684.521**

Laba kotor menurut Cost plus Pricing **51.525.373.130**

Biaya Operasional tahun 2022 **9.762.752.829**

Laba setelah memakai cost plus pricing **41.762.620.301**

**5. Hubungan Penentuan Tarif Dengan Laba Optimal Pada Perusahaan Golf ABC Di Surabaya**

Umumnya perusahaan didirikan untuk menentukan tarif atau harga jual dari setiap produk yang dengan lapangan untuk bermain. Kaitannya dengan keuntungan yang optimal

sangat kuat karena perusahaan memerlukan perencanaan dan pengendalian dalam setiap kegiatan usahanya untuk menjamin dapat terus mendanai seluruh kegiatan yang sedang berjalan. Salah satu tujuannya ialah memperoleh keuntungan yang optimal sekaligus melaksanakan pengorbanan sesedikit mungkin untuk mencapai tujuan perusahaan. Dengan adanya *Cost Plus Pricing* maka perusahaan bisa memberikan tarif atau harga jual seefektif mungkin dimana harga jual ini nantinya akan bersaing dengan perusahaan sejenis dan bisa meningkatkan laba perusahaan menjadi lebih tinggi dari sebelumnya.