



INTISARI

Sebuah perusahaan jasa tentu memiliki tujuan untuk memperoleh laba. Hal ini diperlukan untuk menjaga keberlangsungan usaha, dan setiap perusahaan memiliki cara masing-masing dalam menghitung harga jual jasanya. Harga jual jasa merupakan cara perusahaan dalam menghitung perolehan laba.

Tujuan penulisan ini adalah untuk mengetahui cara perhitungan harga jual jasa di perusahaan Utomo Tour serta untuk mengetahui kesesuaian penerapan teori akuntansi biaya. Penulisan ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Pengambilan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Berdasarkan hasil penulisan ini dapat disimpulkan bahwa sistem dan prosedur penggajian yang diterapkan oleh Utomo Tour secara keseluruhan sudah sesuai dengan teori akuntansi biaya. Namun, dengan sedikit penyesuaian yang dibutuhkan dalam dunia bisnis yang ada di lapangan.

Kata kunci : Perhitungan dan Harga Jual Jasa



ABSTRACT

A service company certainly has a goal to make a profit. It is necessary to maintain business continuity , and each company has its own way to calculate the selling price of his services . The selling price of the service is the way companies calculate profits.

The purpose of this paper is to know how to calculate the selling price in the Performance Management services Utomo Tour as well as to determine the suitability of the application of cost accounting theory . This study, using qualitative descriptive . Data were collected by interview, observation and documentation.

Based on the results of this paper can be concluded that the payroll systems and procedures applied by Utomo Tour as a whole is in compliance with cost accounting theory . However , with a little adjustment is needed in the business.

Key words: Calculations and Sales Services