



Value Based Pricing: Strategi Penentuan Uang Kuliah di Perguruan Tinggi

Tobi Arfan¹, Atika Zarefar²

¹Politeknik Caltex Riau, email: tobi@pcr.ac.id

²Politeknik Caltex Riau, email: atika@pcr.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan strategi uang kuliah untuk perguruan tinggi swasta dalam kasus ini Politeknik Caltex Riau. Penelitian ini menggunakan data-data biaya Politeknik Caltex Riau yang digunakan sebagai dasar dalam penentuan uang kuliah di setiap program studi. Pendekatan yang digunakan dalam penentuan uang kuliah adalah kombinasi antara cost based pricing dan value based pricing. Selain melihat biaya (unit cost), juga dilihat value dari produk terhadap pengguna jasa yang dalam hal ini adalah mahasiswa. Metode yang digunakan dalam menghitung uang kuliah adalah dengan mengkombinasikan nilai unit cost dan nilai yang diperoleh dari mahasiswa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai unit cost ditambah dengan value dari mahasiswa adalah nilai yang paling wajar untuk diterapkan sehingga tetap memberikan harga yang memiliki daya saing.

Kata kunci: Value based pricing, Cost Base Pricing, Uang Kuliah

Abstract

This research aims to determine the tuition strategy for private universities in this case the Caltex Riau Polytechnic. This study uses cost data of the Politeknik Caltex Riau that are used as a basis in determining tuition in each study program. The approach used in determining tuition is a combination of cost based pricing and value based pricing. In addition to seeing the cost (unit cost), it is also seen the value of the product to service users who in this case are students. The method used in calculating tuition is by combining unit cost values and values obtained from students. The results of the study show that the unit cost value coupled with the value of students is the most reasonable value to be applied so that it continues to provide prices that have competitiveness.

Keywords: Value based pricing, Cost Base Pricing, Tuition

1. Pendahuluan

Pendapatan dari mahasiswa berupa uang kuliah seperti sebuah pisau yang memiliki dua sisi yang tajam. Perguruan tinggi mengharapkan jumlah mahasiswa sesuai daya tampung yang sudah ditetapkan dan dengan uang kuliah yang sesuai dengan kualitas yang diberikan. Tetapi mahasiswa berharap uang kuliah yang mereka bayarkan sesuai dengan kemampuan ekonomi mereka (murah). Penetapan uang kuliah yang terlalu rendah dikhawatirkan tidak mampu menutupi semua biaya yang dikeluarkan perguruan tinggi. Sedangkan uang kuliah yang tinggi akan menghambat calon mahasiswa untuk masuk ke perguruan tinggi.

Permasalahan harga, merupakan pekerjaan rumah yang cukup berat yang harus diselesaikan oleh pemangku kebijakan diperguruan tinggi. Terlebih lagi bagi pimpinan di perguruan tinggi swasta. Karena saat ini di Indonesia hampir semua perguruan tinggi negeri memiliki proses penjarangan mahasiswa baru secara mandiri. Ini mengakibatkan calon-calon mahasiswa yang biasanya mempunyai keinginan masuk perguruan tinggi negeri yang dianggap memiliki mutu dan uang kuliah yang lebih murah bisa mengikuti berbagai jalur masuk yang diadakan oleh perguruan tinggi negeri. Hal ini, seakan-akan menambah berat pekerjaan perguruan tinggi swasta untuk mendapatkan mahasiswa, ditambah lagi perguruan tinggi swasta di mata masyarakat dianggap lebih mahal dari perguruan tinggi negeri.

Secara teoritis ada berbagai strategi dalam menentukan harga, salah satunya yang umum digunakan adalah harga berdasarkan biaya (*cost base pricing*)[1]. Dalam metode ini perusahaan harus terlebih dahulu menentukan biaya dari sebuah produk, setelah itu baru melakukan markup terhadap biaya tersebut dengan persentase tertentu sehingga diperoleh harga yang dapat menutupi biaya dan sekaligus memberikan keuntungan bagi perusahaan. Ini juga yang umum dilakukan oleh perguruan tinggi swasta dalam menentukan uang kuliah bagi mahasiswa sehingga didapatkan satu tarif uang kuliah.

Selain *cost base pricing*, Hansen, Mowen, & Guan [1] juga menyebutkan bahwa terdapat metode *Target Costing and Pricing* dan *Value Based Pricing* [2]. Pada metode ini harga ditetapkan berdasarkan keinginan dari konsumen. Setelah itu perusahaan akan menyesuaikan biaya produknya berdasarkan harga yang diinginkan konsumen tersebut. Dalam metode ini, sepertinya perlu dilakukan *research* terhadap calon mahasiswa sehingga diketahui harga yang diinginkannya. Kemudian perguruan tinggi dapat melakukan analisis terhadap biaya-biaya dalam menutupi harga tersebut dengan metode yang diantaranya *Activity based costing*, *variable costing* dan *full costing*. [1], [3].

Bagi perguruan tinggi, dengan biaya jasa yang dihitung lebih akurat, memungkinkan untuk dapat menentukan uang kuliah yang lebih tepat. Sehingga membantu perguruan tinggi dalam menentukan strategi penentuan uang kuliah dengan berbagai kondisi yang dihadapi untuk meningkatkan daya saing.

2. Landasan Teori

2.1 Strategi Penetapan Harga

Beberapa strategi yang sering digunakan dalam penetapan harga adalah *Cost Based Pricing*, *Target Costing Strategy*, dan strategi harga berdasarkan kondisi pasar. [1]

2.1.1 *Cost Based Pricing*

Dalam metode ini, perusahaan terlebih dahulu menentukan biaya dari masing-masing produknya. Setelah diperoleh biaya dari masing-masing produk maka selanjutnya ditentukan persentase keuntungan tertentu (*markup*) yang diinginkan oleh perusahaan berdasarkan biayanya. Kemudian baru didapatkan harga dari produk tersebut. Markup dari biaya juga bisa dilakukan menggunakan dasar biaya yang bermacam-macam seperti harga pokok penjualan ataupun dari dasar lain seperti biaya bahan baku. Setiap markup yang menggunakan dasar yang berbeda tetap mempertimbangkan keuntungan/laba yang diinginkan oleh perusahaan.

Beberapa metode dalam *cost based pricing* yang sering digunakan adalah: [2]

- a. *Flat Pricing*, yaitu satu harga yang ditetapkan, dimana pelanggan bisa memanfaatkan jasa sepuasnya (“*all you can eat*”). Dalam sistem ini yang terpenting adalah bisa menutupi biaya yang dikeluarkan.

- b. *Tiered Pricing*, dalam metode ini harga ditentukan dengan melihat kemampuan pelanggan dalam membayar produk yang ditawarkan.
- c. *Performance based pricing*, harga ditetapkan berdasarkan pemakaian jasa di objek yang berbeda.
- d. *User based pricing*, harga ditentukan berdasarkan banyaknya pengguna dari jasa. Semakin banyak pengguna jasa maka akan menambah harga. Ini terdiri dari tiga model yaitu *per user pricing*, *high water mark pricing*, dan *per seat pricing*.
- e. *Usage based pricing*, dalam metode ini pelanggan hanya membayar berdasarkan seberapa banyak jasa yang mereka manfaatkan atau gunakan. Juga dikenal dengan *pay as you go pricing*.

2.1.2 Target Costing

Target costing adalah salah satu metode dalam menetapkan harga dengan mempertimbangkan keinginan pelanggan dalam membayar produk yang ditawarkan. *Marketing* akan membuat pertimbangan atau analisis mengenai keinginan dari pelanggan, kemudian manajemen berdasarkan pertimbangan tersebut akan membuat produk/jasa yang sesuai dengan keuntungan yang diinginkan oleh perusahaan. Jadi, walaupun harga berada di atas target keuntungan perusahaan tidak akan jadi masalah jika memang pelanggan mau membayar dengan harga tersebut. [1]

Target costing disebut juga dengan *customer based pricing* dimana harga berdasarkan jumlah yang ingin dibayar oleh pelanggan [4]. Dalam model penentuan harga ini, akan terjadi *underprice* jika pelanggan tidak memperhatikan nilai dari produk. Ini karena kecenderungan pelanggan dalam menginginkan harga yang murah.

2.1.3 Value Based Pricing

Penentuan harga ini diterapkan terhadap segmen tertentu, dimana persepsi terhadap nilai produk atau jasa berbeda-beda bagi setiap segmen. Maka, setelah target pasar dipilih kemudian perusahaan harus menentukan bagaimana persepsi pelanggan terhadap produk atau jasa dengan mempertimbangkan berbagai macam karakteristik dari harga seperti, *customers value driver*, *price sensitivity* dan *choice perception*.

Berikut adalah gambaran value based pricing: [2].



Gambar 1 Value Based Pricing Strategy

2.2 Biaya Produk

Biaya satuan produk (per unit) adalah salah satu pertimbangan dalam pengambilan kebijakan [3], karena terkadang pengambilan keputusan dengan mengandalkan total biaya dianggap belumlah cukup. VanDerbeck [5] menjelaskan manfaat dari informasi harga satuan sebagai berikut:

- a. Menentukan harga jual dari produk atau jasa. Karna dengan mengetahui harga satuan maka dapat ditetapkan harga jual yang dapat menutupi seluruh biaya produksi, *marketing* ataupun administrasi sehingga dapat juga menetapkan laba yang diinginkan perusahaan.
- b. Untuk persaingan, artinya jika pesaing dapat menjual produk atau jasa di bawah harga jual perusahaan, maka dengan informasi sehubungan dengan harga satuan, perusahaan dapat menurunkan harga jual, atau dapat diketahui biaya apa saja yang bisa ditekan oleh perusahaan sehubungan dengan produksi, penjualan atau administrasi dengan catatan perusahaan masih dapat memperoleh laba.
- c. Dengan mengetahui apa saja yang membentuk harga satuan dari sebuah produk atau jasa maka perusahaan dapat menentukan harga beli yang tepat.
- d. Menganalisa keuntungan, dengan informasi biaya satuan perusahaan bisa menentukan laba per masing-masing produk. Dan perusahaan dapat menentukan prioritas pengalokasian sumber daya untuk produk yang lebih menguntungkan.

Ada beberapa cara dalam menentukan biaya satuan produk atau jasa seperti *job costing*, *process costing* dan *activity based costing* [3].

3. Metodologi

3.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, yaitu dengan menggunakan data-data yang sudah ada melalui wawancara, observasi atau dokumen yang sudah tersedia dengan tujuan memberikan gambaran tentang suatu masalah, gejala, fakta, peristiwa dan realita secara luas dan mendalam untuk memperoleh sebuah pemahaman baru.

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Politeknik Caltex Riau, Jalan Umbansari No.1 Rumbai, Pekanbaru, Riau. Waktu penelitian dilakukan mulai bulan Januari sampai Desember tahun 2018.

3.3 Jenis, Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Data pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder, data primer yaitu data-data aktivitas yang diperoleh langsung dari hasil wawancara seluruh cost center di tempat studi kasus. Data harga dari mahasiswa yang dikumpulkan langsung dengan survey kuesioner online. Terdapat 450 orang responden yang merupakan mahasiswa baru tahun 2018. Mahasiswa baru dianggap sebagai orang yang baru menentukan pilihan terhadap kampus yang akan mereka pilih yang tentunya mempertimbangkan uang kuliah dari setiap kampus yang mereka pilih. Mereka dianggap memiliki pemahaman tentang besaran uang kuliah sesuai dengan kemampuan orang tua mereka. Sampel sebanyak 229 orang diambil menggunakan *convenience sampling*. Sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari dokumen anggaran dan laporan keuangan, terutama data tentang biaya pada Politeknik Caltex Riau

4. Hasil Pembahasan

4.1 Analisa Data

Secara garis besar data penelitian dibedakan menjadi data biaya untuk perhitungan biaya per mahasiswa (*unit cost*) dan data yang diperoleh dari responden mahasiswa. Data biaya per pusat biaya adalah sebagai berikut

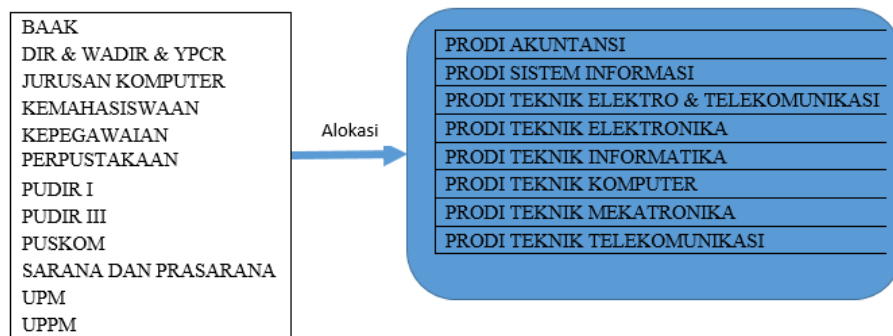
Tabel 1. Tabel Cost Center dan Biaya

Cost center	Operasional	Investasi
Baak	258,600,000	10,000,000
Dir & Wadir & YPCR	677,600,000	
Jurusan Komputer	82,100,000	1.002,000,000
Kemahasiswaan	1,182,967,100	
Kepegawaian	11,471,030,724	10,000,000
Perpustakaan	167,800,000	
Prodi Akuntansi	97,078,000	
Prodi Sistem Informasi	27,200,000	
Prodi Teknik Elektro & Telekomunikasi	68,460,000	568,560,000
Prodi Teknik Elektronika	34,200,000	
Prodi Teknik Informatika	50,500,000	
Prodi Teknik Komputer	29,500,000	12,600,000
Prodi Teknik Mekatronika	89,350,000	254,862,000
Prodi Teknik Telekomunikasi	33,387,500	
Pudir I	991,000,000	
Pudir III	1,028,800,000	10,000,000
Puskom	511,950,000	224,300,000
Sarana dan Prasarana	2,260,663,932	213,000,000
UPM	38,150,000	
UPPM	417,264,000	

Total biaya operasional dan biaya investasi di Tabel 1 adalah seluruh biaya yang dianggarkan untuk penyelenggaraan pendidikan selama satu tahun atau dua semester. Untuk biaya operasional sifatnya cenderung tetap dengan asumsi jumlah mahasiswa yang stabil. Sedangkan biaya investasi lebih bersifat incidental atau tidak selalu terjadi, tetapi tergantung kepada kondisi aset di setiap pusat biaya. Sehingga untuk tahun yang berbeda akan berbeda jumlah biaya investasi di setiap pusat biaya maupun secara keseluruhan.

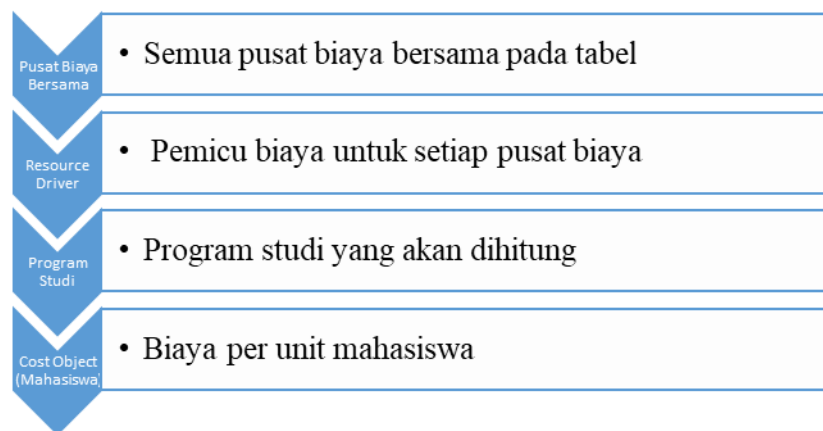
Untuk melakukan perhitungan unit cost mahasiswa setiap program studi maka perlu dilakukan dipisahkan biaya langsung program studi dan biaya tidak langsung atau biaya bersama. Biaya langsung bisa diasumsikan sebagai biaya yang langsung terjadi pada masing-masing program studi. Sedangkan biaya tidak langsung adalah biaya yang bukan terjadi di program studi tetapi dari departemen lain atau biaya sharing antar program studi.

Berikut adalah pusat biaya yang perlu di lakukan alokasi ke program studi



Gambar 2 Alokasi Cost Center ke Program Studi

Alokasi dari pusat biaya bersama ke program studi dilakukan dengan pendekatan *Time Driven Activity Based Costing* (TDABC). Langkah alokasi dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 3 Proses Alokasi

Perhitungan biaya per unit mahasiswa akan digabungkan dengan value yang diperoleh dari hasil kuesioner. Data kuesioner dikumpulkan dari populasi mahasiswa Politeknik Caltex Riau. Mahasiswa baru dipilih sebagai sampel karena mereka adalah baru saja menentukan pilihan untuk memilih kuliah. Sehingga mereka dianggap mempunyai pertimbangan mengenai harga yang harus mereka bayar untuk bisa masuk perguruan tinggi.

Data yang diminta kepada responden adalah data sehubungan dengan value dari Politeknik Caltex Riau. Value ditentukan dengan melakukan wawancara kepada bagian penerimaan mahasiswa baru sebagai bagian yang melakukan promosi dan dianggap mengetahui *value* dari PCR. *Value* yang dimaksud adalah value yang merupakan pembeda atau kelebihan PCR dibandingkan dengan institusi lain yang berada disekitaran wilayah PCR. Ada tiga *value* utama yang dinyatakan dari hasil wawancara:

1. Fasilitas kampus dan laboratorium
2. Kurikulum yang sesuai kebutuhan dunia kerja dan
3. Lingkungan

Ketiga pertanyaan tersebut ditanyakan ke responden dan dari jawaban responden mereka diminta untuk menentukan nilai dari kelebihan yang mereka pilih. Nilai dari kelebihan tersebut dinyatakan dalam rupiah dengan pilihan Rp 500.000, Rp 750.000, Rp 1.000.000, Rp 1.250.000, Rp 1.500.000, Rp 1.750.000, Rp 2.000.000.

4.2 Hasil Analisis

Analisis dimulai dengan melihat hasil perhitungan *unit cost* dengan TDAB. Alokasi dilakukan dari *cost center* lain ke program studi dapat dilihat pada menggunakan TDABC salah satu program studi ditunjukkan dari tabel 2 di bawah ini.

Tabel 2 Perhitungan *Capacity Cost Rate*

<i>Program Studi</i>	<i>Capacity cost</i>	<i>Practical Capacity / Prodi (hour)</i>	<i>Practical Capacity / Prodi (Minute)</i>	<i>Capacity Cost Rate (Rp/Minute)</i>
	1	2	3= (2 x 60)	3= (1/3)
<i>Akuntansi</i>	1.908.143.549	13.370	802.200	2.378,64
<i>Elektronika</i>	2.215.547.063	13.286	797.160	2.779,30
<i>Komputer</i>	2.062.642.508	14.335	860.070	2.398,23
<i>Mekatronika</i>	2.727.449.450	21.579	1.294.710	2.106,61
<i>Telekomunikasi</i>	1.409.818.989	10.238	614.250	2.295,19
<i>Informatika</i>	3.655.011.763	27.499	1.649.940	2.215,24
<i>Sistem Informasi</i>	3.072.465.258	20.230	1.213.800	2.531,28
<i>Elektronika & Telekomunikasi</i>	2.466.522.676	16.383	982.980	2.509,23
Total	19.517.601.257	136.919	8.215.110	

Total *practical capacity per prodi* adalah 80% dari total kapasitas normal (100%) jam kerja dosen disetiap program studi. Misalkan terdapat 8 orang tenaga dosen di program studi, kapasitas normal jam kerja dalam seminggu satu orang adalah 40 jam, artinya kapasitas praktis per orang adalah 32 jam (80% * 40 jam). Kemudian jika dirata-ratakan 4 minggu dalam sebulan dan 12 bulan dalam setahun, maka kapasitas praktis untuk satu orang adalah 1.536 jam (32 jam * 4 minggu * 12 bulan). Maka total jam praktis untuk semua dosen program studi dalam setahun adalah 12.288 (1.536 jam * 8 orang), atau 760.320 menit dalam setahun (12.288 jam * 60 menit). Karena terdapat jam praktis untuk mata kuliah dosen luar biasa, maka jumlah jam praktis dosen tetap ditambahkan dengan jumlah praktis dosen luar biasa masing-masing program studi.

Setelah diperoleh kapasitas praktis masing-masing program studi, selanjutnya dilakukan perhitungan *capacity cost rate* untuk masing-masing program studi dengan menggunakan formula $capacity\ cost\ rate = Total\ Cost\ Prodi / Practical\ Capacity\ Prodi$. Berikut adalah *capacity cost rate* salah satu program studi.

Tabel 3 Perhitungan *Activity Cost*

<i>Activities</i>	<i>Total Time Driver (Minute)</i>	<i>Capacity Cost Rate</i>	<i>Activity Costs</i>
Akuntansi			
Pengajaran: Persiapan Kelas	108.000	2.378,64	256.892.923,63
Pengajaran: PBM	327.000	2.378,64	777.814.685,43
Pengajaran: Evaluasi	108.000	2.378,64	256.892.923,63
Pengajaran: Proses Tugas Akhir	86.400	2.378,64	205.514.338,90

<i>Activities</i>	<i>Total Time Driver (Minute)</i>	<i>Capacity Cost Rate</i>	<i>Activity Costs</i>
dan Kerja Praktek			
Penelitian	64.800	2.378,64	154.135.754,18
Pengabdian Masyarakat	21.600	2.378,64	51.378.584,73
Pengembangan Akademik dan Kegiatan Penunjang	86.400	2.378,64	205.514.338,90
Total			1.908.143.549,4

Total *time driver* untuk setiap aktivitas utama program studi dihitung menggunakan standar kurikulum disetiap program studi yang nantinya total tersebut dianggap sebagai total *time driver* yang menjadi dasar perhitungan total *activity cost*. Sebagai contoh aktivitas Akademis (pembelajaran); yaitu proses penyampaian dan transfer ilmu setiap mata kuliah sesuai dengan kurikulum kepada mahasiswa. Proses ini dapat dipisahkan menjadi:

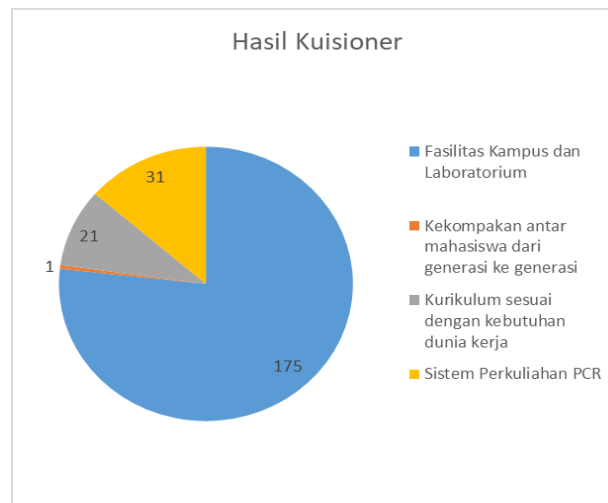
- a. Persiapan kelas, yaitu persiapan yang dilakukan oleh dosen atau pengajar sebelum menyampaikan materi. Proses ini sesuai dengan aturan kepegawaian PCR sama dengan setengah dari setiap satu jam pelajaran. Jika satu jam pelajaran adalah 50 menit maka persiapan adalah 25 menit.
- b. Proses belajar mengajar (PBM), adalah jumlah jam pengajaran atau penyampaian materi di kelas, laboratorium atau workshop sesuai dengan kurikulum atau beban dosen selama 2 semester atau satu tahun. Masing-masing dosen maksimal 12 SKS, dimana 1 SKS sama dengan 1 Jam pelajaran. Untuk satu jam pelajaran sama dengan 50 menit.
- c. Evaluasi pembelajaran, yaitu proses evaluasi untuk setiap mata pelajaran, baik berupa kuis, ujian dan model evaluasi lainnya. Durasi waktunya sama dengan proses persiapan yaitu sama dengan setengah dari setiap satu jam pelajaran. Artinya untuk setiap 1 jam PBM, evaluasi adalah 25 menit.

Jumlah waktu tersebut dikalikan dengan jumlah mata kuliah dikurikulum prodi akuntansi.

Activity cost ini menentukan jumlah *unit cost* untuk program studi. Jumlah ini dianggap sebagai total biaya yang dibutuhkan oleh program studi untuk menyelenggarakan pendidikan selama dua semester. Jika menggunakan contoh program studi akuntansi yang mempunyai total *capacity cost* pada tabel 3. Maka *unit cost* untuk program studi adalah *Activity cost* dibagi dengan kapasitas prodi untuk menampung mahasiswa. Contoh prodi akuntansi mempunyai kapasitas mahasiswa 184 orang maka *unit cost* prodi akuntansi secara total adalah $1.908.143.549 : 184 = \text{Rp } 10.370.345$ atau 5.185.172 satu semester. Ini adalah *unit cost* yang bisa digunakan untuk menghitung uang kuliah. Jika menggunakan *cost based pricing* maka angka ini akan langsung ditambahkan langsung dengan keuntungan yang diharapkan.

Dalam penelitian ini keuntungan yang diharapkan diukur menggunakan pendekatan *value based pricing*. *Value based pricing* adalah salah satu metode yang digunakan untuk mengukur nilai dari produk perusahaan berdasarkan keinginan dari berbagai pelanggan, dengan perbandingan terhadap bisnis lainnya. Dalam melakukan *survey* yang perlu dilihat adalah yang merupakan kelebihan dari produk perusahaan dibandingkan dengan perusahaan lainnya.[6].

Hasil *survey* yang diberikan kepada mahasiswa adalah sebagai berikut:



Gambar 4 Hasil Survey Kriteria Keunggulan Kampus

Ada 4 kriteria yang ditanyakan kepada responden, yaitu: (1) fasilitas kampus dan laboratorium, (2) kekompakan mahasiswa dari generasi ke generasi, (3) kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan kerja, (3) sistem perkuliahan. Kriteria ini didapat dari hasil wawancara dengan bagian penerimaan mahasiswa baru yang mempunyai pemahaman tentang aspek publikasi yang mungkin dianggap sebagai kelebihan kampus yang mungkin diminati oleh para calon mahasiswa.

Setiap kriteria dimintakan nilai yang dianggap paling wajar untuk para responden atau berapa nilai yang mereka sanggup membayar.

Tabel 4 Hasil Survey

Kriteria	500,000	750,000	1,000,000	1,250,000	1,500,000	1,750,000	2,000,000
Fasilitas Kampus dan Laboratorium	130	17	8	9	2	1	8
Kekompakan antar mahasiswa dari generasi ke generasi	1						
Kurikulum sesuai dengan kebutuhan dunia kerja	16	4	1				
Sistem Perkuliahan PCR	18	3	5	4	1		
Grand Total	165	24	14	13	3	1	8

Dilihat dari tabel 4.1 terlihat kecenderungan responden mengisi angka yang paling rendah 500.000 yaitu 72%. Hal ini mengindikasikan walaupun mereka memilih kampus sebagai tempat kuliah tetapi keinginan untuk membayar dengan harga yang lebih tinggi sangat sedikit. Ini menunjukkan bahwa kebanyakan orang walaupun menyadari kelebihan yang ada pada produk yang dipilihnya tetapi mereka tetap memiliki kecenderungan untuk membayar dengan harga yang rendah. Oleh sebab itu institusi dituntut untuk menetapkan harga yang wajar agar dapat berkompetisi dengan institusi lain.

5. Kesimpulan

Penelitian ini berfokus kepada strategi perguruan tinggi dalam menetapkan uang kuliah berdasarkan pertimbangan biaya (*cost based pricing*) dan berdasarkan pertimbangan value dari pelanggan (*value based pricing*). Pengukuran unit cost menggunakan TDABC diharapkan memberikan hasil perhitungan yang lebih akurat dalam menggambarkan biaya yang sebenarnya dikonsumsi oleh program studi dalam menyelenggarakan pendidikan. Sedangkan *value based* dari mahasiswa memberikan gambaran yang wajar terhadap harga yang ingin dan sanggup mereka bayar. Nilai *value based* juga berarti sebagai nilai keuntungan yang paling memungkinkan untuk perusahaan untuk mengambil keuntungan. Sebagai contoh prodi akuntansi dengan *cost based* sebesar 5.185.172 ditambah dengan *value* yang didapat dari hasil

survey customer 500.000, artinya *price* yang wajar dipakai oleh prodi Akuntansi adalah 5.685.172.

Kombinasi dari kedua metode *cost based* dan *value based* memberikan strategi harga yang lebih wajar dan aman bagi perusahaan. Artinya nilai ini berhubungan dengan potensi penerimaan mahasiswa yang lebih baik karena harga yang ditetapkan lebih mencerminkan nilai yang ingin dibayar oleh calon mahasiswa. Sehingga harga ini juga memungkinkan memiliki nilai daya saing.

Daftar Pustaka

- [1] H. Mowen & Guan, *Cost Management Accounting and Control*, 6th ed. South Western Cengage Learning.
- [2] R. Harmon, B. Hefley, and N. Auseklis, "Pricing Strategies for Information Technology Services : A Value-Based Approach," pp. 1–10, 2009.
- [3] C. T. Horngren, G. Foster, S. M. Datar, M. Rajan, C. Ittner, and A. A. Baldwin, *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*, vol. 25, no. 4. 2010.
- [4] P. Nähring, "Value - Based Pricing," pp. 1–118, 2011.
- [5] X. Yin, J. Zhang, and X. Wang, *Sequential injection analysis system for the determination of arsenic by hydride generation atomic absorption spectrometry*, 15th ed., vol. 32, no. 10. Mason OH: South Western Cengage Learning, 2004.
- [6] U. Dholakia M, "A Quick Guide to Value Based Costing," *Harvard Business Review*, 2016. [Online]. Available: <https://hbr.org/2016/08/a-quick-guide-to-value-based-pricing>. [Accessed: 02-Nov-2018].