

EVALUASI PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL

Studi Kasus pada Hotel Jayakarta

Skripsi

**Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi**



Disusun oleh

Endah Tri Wulandari

NIM : 012114133

**FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA**

2005

**EVALUASI PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR
HOTEL**

Studi Kasus pada Hotel Jayakarta

Skripsi

**Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi**



**Disusun oleh
Endah Tri Wulandari
NIM : 012114133**

**FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA**

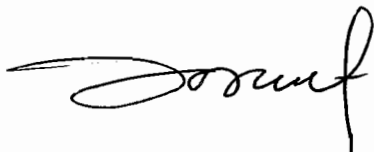
2005

SKRIPSI
EVALUASI PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL
Studi Kasus pada Hotel Jayakarta

Disusun oleh :
Endah Tri Wulandari
NIM : 012114133

Telah disetujui oleh:

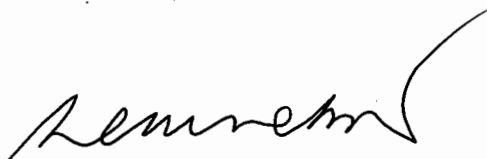
Pembimbing I



Drs. Yusef Widya Karsana, M.Si., Akt.

Tanggal : 1 September 2005

Pembimbing II



Fr. Reni Retno Anggraeni, S.E., M.Si., Akt.

Tanggal : 15 September 2005

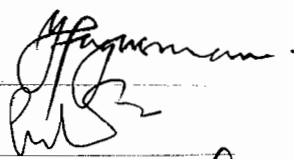
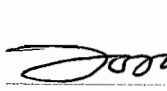

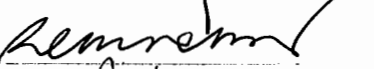

SKRIPSI
EVALUASI PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL

Studi Kasus pada Hotel Jayakarta

Dipersiapkan dan ditulis oleh
Nama : Endah Tri Wulandari
NIM : 012114133

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal 14 November 2005
dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama Lengkap	Tanda Tangan
Ketua	Dra. YFM. Gien Agustinawansari, M.M., Akt.	
Sekretaris	Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt	
Anggota	Drs. Yusef Widya Karsana, M.Si., Akt.	
Anggota	Fr. Reni Retno Anggraeni, S.E., M.Si., Akt.	
Anggota	Drs. G. Listianto, MSA., Akt.	

Yogyakarta, 30 November 2005

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

Dekan,





Alex Kahu Lantum, M.S.

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Karena Tuhanlah yang memberikan hikmat, dari mulut-Nya datang pengetahuan dan kepandaian.

Amsal 2:6

Percayalah kepada Tuhan dengan segenap hatimu, dan janganlah bersandar kepada pengertianmu sendiri.

Amsal 3:5

Kita tahu sekarang, bahwa Allah turut bekerja dalam segala hal untuk mendatangkan kebaikan bagi mereka yang mengasihi Dia, yaitu bagi mereka yang terpanggil sesuai dengan rencana Allah.

Roma 8:28

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Tuhan Yesus Kristus
2. Bapak dan Ibu tercinta
3. Eyang Putri
4. Kedua Kakakku

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini tidak memuat karya orang lain, kecuali yang telah disebutkan dalam kutipan dan daftar pustaka, sebagaimana layaknya karya ilmiah.

Yogyakarta, Desember 2005

Endah Tri Wulandari

ABSTRAK

EVALUASI PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL Studi Kasus pada Hotel Jayakarta

**Endah Tri Wulandari
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2005**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana cara perusahaan menetapkan tarif sewa kamar, mengetahui bagaimana tarif sewa kamar hotel jika dihitung dengan menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*, dan untuk mengetahui perbedaan perhitungan tarif sewa kamar dengan *cost plus pricing* pendekatan *full costing* dengan tarif yang ditetapkan oleh hotel.

Penelitian ini dilakukan di hotel Jayakarta Yogyakarta. Data perusahaan diperoleh dengan metode wawancara, dokumentasi, dan observasi. Data yang diperlukan dalam penelitian adalah gambaran umum perusahaan, data biaya yang ditetapkan tahun 2004, tarif sewa kamar hotel tahun 2004, persentase laba yang diharapkan, dan informasi-informasi yang berhubungan dengan penentuan tarif sewa kamar hotel. Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik deskriptif dan teknik analisis komparatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam penentuan tarif sewa kamar hotel Jayakarta mempertimbangkan biaya, fasilitas yang disediakan oleh hotel, letak hotel, tarif sewa kamar pada hotel sejenis, dan melihat banyaknya sumbangan dari pihak PT. Juwara Warga Hotel Cooperation. Dari hasil penelitian diperoleh kesimpulan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara tarif sewa kamar hotel dengan perhitungan berdasarkan kajian teori dengan metode *full costing*.

ABSTRACT

AN EVALUATION ON THE DETERMINATION HOTEL'S ROOM RATE

A Case Study at Jayakarta Hotel

**Endah Tri Wulandari
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2005**

The research aimed to know the method used by the firm in determining room rate, know the hotel's room rate calculated using cost plus pricing method with full costing approach, and know the difference between both rates.

This research was conducted in Jayakarta Yogyakarta Hotel. The data was obtained using interview, documentation, and observation method. Data needed in the research was the firm public description, the expense room rate expected profit margin, and all information related to decision room rate determination. Techniques analysis used were descriptive and comparative.

The result of the research indicated that the determination at hotel's room rate considered expense, the facilities provided by the hotel, hotel location, room rate in the industry, and the contribution of PT. Juwara Warga Hotel Cooperation. It is also concluded that there significant was a difference between the room rate calculated by the company and the one according to the theory.

KATA PENGANTAR

Penulis menaikkan ucapan syukur ke hadirat Tuhan Yesus yang telah menyelamatkan hidup penulis, yang selalu mengawasi jalannya hidup penulis baik yang telah terjadi maupun yang belum terjadi. Dan atas berkat dan kasih-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik yang berjudul **“EVALUASI PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL”**.

Skripsi ini disusun dalam rangka melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat guna mencapai gelar sarjana ekonomi jurusan akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.

Skripsi ini dapat terwujud berkat adanya bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, maka dari itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. Alex Kahu Lantum, M.S., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.
2. Bapak Ir. Drs. Hansiadi Yuli Hartanto, M.Si., Akt., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Sanata Dharma.
3. Bapak Drs. Yusef Widya Karsana, M.Si., Akt., selaku Pembimbing I yang telah rela meluangkan waktunya untuk memberikan pengarahan dan bimbingan sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.
4. Ibu Fr. Reni Retno Anggraeni, S.E., M.Si., Akt., selaku Pembimbing II yang telah memberikan masukan dan saran yang baik dalam penulisan skripsi ini.

5. Ibu Firma Sulistyowati, S.E., M.Si., selaku Pembimbing Akademis yang telah membimbing penulis selama ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma beserta karyawan yang turut memberikan andil yang sangat besar dalam penulisan skripsi ini.
7. Bapak dan Ibu tercinta yang telah mengasuh, membimbing serta memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengenyam pendidikan hingga saat ini dan yang tiada putus-putusnya memberikan doa dan restunya demi tercapainya cita-cita penulis.
8. Kakak-kakakku, Eko, Wawan yang telah memberikan dorongan moril dan materiil untuk cepat menyelesaikan skripsi ini.
9. Saudaraku, Dewi, Abang Edo, Ellen yang telah membantu dan menemani serta memberikan masukan dan dukungan doa.
10. Sahabatku Nita, Mas Anggoro yang telah banyak membantu, terima kasih untuk kasih sayang serta keakraban yang diberikan.
11. Semua sahabat-sahabatku: Yani, Berta, Erika, Sari, Teguh, Mas Andre, Mbak Rina, Mas Benny, Mila, Dian, Upik, Susan, Rully, Mbak Happy, Mas Galih dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan namanya yang turut membantu terselesaikannya penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari semua pihak.

Penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak,
khususnya bagi penulis dan pembaca pada umumnya.

Yogyakarta, Desember 2005

Penulis



DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Batasan Masalah.....	4
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Manfaat Penelitian.....	4
F. Sistematika Penulisan.....	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	6
A. Harga Jual.....	6
B. Tarif.....	15

C. Biaya.....	20
D. Jasa.....	23
E. Laba yang Diharapkan.....	24
F. Hotel.....	25
G. Tarif Kamar Hotel.....	27
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	28
A. Jenis Penelitian.....	28
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	28
C. Subyek dan Obyek Penelitian.....	28
D. Data yang Dicari	29
E. Teknik Pengumpulan Data	29
F. Teknik Analisis Data.....	30
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	35
A. Sejarah Berdirinya Hotel Jayakarta.....	35
B. Organisasi	36
C. Personalia.....	43
D. Pemasaran.....	44
BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	48
A. Metode Penentuan Tarif Sewa Kamar di Hotel Jayakarta.....	48
B. Penentuan Tarif Sewa Kamar Metode <i>Cost Plus Pricing</i> Pendekatan <i>Full Costing</i>	51
C. Analisis Komparatif	80
D. Analisis Ketepatan Besarnya Tarif Sewa Kamar.....	80

E. Pengujian	82
F. Pembahasan	84
BAB VI PENUTUP	86
A. Kesimpulan	86
B. Keterbatasan Penelitian	86
C. Saran	87
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel IV. 1 Perincian Jumlah Karyawan di Hotel Jayakarta	43
Tabel IV. 2 Perincian Jenis Kamar di hotel Jayakarta.....	45
Tabel V. 1 Tarif Sewa Kamar di Hotel Jayakarta Tahun 2004.....	51
Tabel V. 2 Daftar Taksiran Biaya Langsung dan Taksiran Biaya Tidak Langsung pada Hotel Jayakarta Tahun 2004.....	53
Tabel V. 3 Perhitungan Biaya Gaji Karyawan Langsung.....	54
Tabel V. 4 Perhitungan Biaya <i>Food and Beverage</i>	55
Tabel V. 5 Perhitungan Biaya <i>Laundry and Dry Cleaning</i>	55
Tabel V. 6 Perhitungan Biaya <i>Guest Supplies</i>	56
Tabel V. 7 Perhitungan Biaya Pemeliharaan dan Penggantian Peralatan Kamar	56
Tabel V. 8 Perhitungan Biaya Seragam Karyawan	57
Tabel V. 9 Perhitungan Biaya <i>Cleaning Supplies</i>	58
Tabel V. 10 Perhitungan Biaya Listrik dan Air	58
Tabel V. 11 Perhitungan Biaya Depresiasi Gedung.....	59
Tabel V. 12 Perhitungan Biaya Depresiasi Inventaris.....	59
Tabel V. 13 Perhitungan Biaya Gas	60
Tabel V. 14 Perhitungan Biaya Hiburan.....	60
Tabel V. 15 Perhitungan Pajak.....	61
Tabel V. 16 Perhitungan Biaya Gaji karyawan Tidak Langsung.....	62
Tabel V. 17 Perhitungan Biaya Retribusi Sampah.....	62

Tabel V. 18 Perhitungan Biaya Transportasi	63
Tabel V. 19 Perhitungan Biaya Barang Cetak dan Alat Tulis.....	63
Tabel V. 20 Perhitungan Biaya Benda Pos	64
Tabel V. 21 Perhitungan Biaya Sumbangan	64
Tabel V. 22 Perhitungan Biaya Iklan/Promosi.....	65
Tabel V. 23 Perhitungan Biaya Solar	66
Tabel V. 24 Perhitungan Biaya Telephone	67
Tabel V. 25 Daftar Taksiran Biaya Tipe Standard Tahun 2004.....	68
Tabel V. 26 Daftar Taksiran Biaya Tipe Deluxe Tahun 2004	69
Tabel V. 27 Daftar Taksiran Biaya Tipe Executive Tahun 2004.....	70
Tabel V. 28 Daftar Taksiran Biaya Tipe Junior Suite Tahun 2004.....	71
Tabel V. 29 Daftar Taksiran Biaya Tipe Suite Tahun 2004	72
Tabel V. 30 Daftar Taksiran Biaya Kamar Tahun 2004.....	73
Tabel V. 31 Data Taksiran Biaya Penuh.....	74
Tabel V. 32 Laba yang Diharapkan pada Hotel Jayakarta Tahun 2004	75
Tabel V. 33 <i>Mark-Up</i> untuk Tiap Tipe Kamar di Hotel Jayakarta	77
Tabel V. 34 Perhitungan Harga Jual per Kamar Pendekatan <i>Full Costing</i> ..	77
Tabel V. 35 Tarif Sewa Kamar per hari Menurut Pendekatan <i>Full Costing</i>	79
Tabel V. 36 Perbandingan Langkah-Langkah Penentuan Tarif Menurut Hotel Jayakarta dan Pendekatan <i>Full Costing</i>	80
Tabel V. 37 Selisih Tarif Sewa Kamar Tahun 2004.....	81
Tabel V. 38 Selisih Tarif dan Rata-Rata Selisih Tarif Tahun 2004	82

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar IV. 1 Daerah letak dan Lokasi Hotel Jayakarta	36
Gambar IV. 2 Struktur Organisasi Hotel Jayakarta.....	42

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sejalan dengan perkembangan industri jasa yang kian pesat dalam bidang perhotelan dapat menimbulkan persaingan yang ketat antar industri jasa perhotelan. Untuk itu, kemampuan manajemen dalam menentukan strategi dan kebijakan-kebijakan perusahaan akan sangat mempengaruhi kemajuan dan kelangsungan hidup suatu perusahaan. Kebijakan-kebijakan tersebut tertuang dalam *marketing mix* yang mencakup perencanaan produk, kebijakan penentuan harga, kebijakan distribusi fisik, serta kebijakan promosi.

Keputusan penentuan harga merupakan salah satu hal yang sangat penting karena jadi tidaknya pembelian sangat dipengaruhi oleh besarnya harga jual yang ditawarkan oleh perusahaan sebagai produsen. Perusahaan perlu menentukan tarif yang tepat untuk dapat menarik serta memuaskan pembeli sekaligus dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Keputusan penentuan harga jual menjadi hal yang cukup unik bagi perusahaan karena sangat berpengaruh baik bagi keberhasilan perusahaan maupun terhadap daya tarik konsumen. Di samping itu, banyak faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual seperti kondisi perekonomian, permintaan, persaingan, pemerintah/politik serta biaya dan tujuan perusahaan. Oleh karena itu manajer penentu harga jual harus mampu menentukan harga jual yang tepat dalam arti

dapat menutup semua biaya baik produksi maupun nonproduksi serta menghasilkan laba yang diharapkan dan menjamin kelangsungan hidup perusahaan serta dapat memuaskan konsumen.

Penentuan harga jual dengan Metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *Full Costing* lebih tepat ditinjau dari sudut penentuan harga jual dalam jangka panjang karena memasukkan unsur biaya overhead pabrik tetap ke dalam dasar penentuan harga jual, oleh karena itu pendekatan yang dipakai dalam penelitian ini adalah pendekatan *Full Costing*. Di samping itu, menurut Supriyono (2001: 344-345) metode *Cost Plus Pricing* memiliki keunggulan yaitu:

1. Di dalam pembuatan keputusan penentuan harga jual, manajemen dihadapkan kepada banyak ketidakpastian sehingga harga jual berdasarkan *Cost Plus Pricing* dapat merupakan titik awal ke arah harga jual yang dapat diterima sesuai dengan kendala-kendala tertentu yang ada.
2. Biaya dapat dipandang sebagai suatu batas bawah perlindungan atau penjagaan agar harga jual tidak ditentukan terlalu rendah sehingga menimbulkan kerugian. Kerugian yang timbul akibat harga jual di bawah harga produk atau jasa dalam jangka waktu tertentu mengakibatkan perusahaan akan berhenti beroperasi atau mengganggu pertumbuhan.
3. Harga jual berdasarkan *Cost Plus Pricing* dapat digunakan untuk mempelajari secara mendalam biaya para pesaingnya atau dapat membantu manajemen untuk memprediksi keputusan harga yang dibuat oleh para pesaing. Jika harga jual dan biaya para pesaing relatif sama dengan perusahaan, maka manajemen dapat memusatkan strategi pemasarannya pada usaha atau cara-cara lain, misalnya seperti pelayanan purna jual, kredit, maupun cepatnya penyerahan.

4. Suatu perusahaan mungkin mempunyai berbagai kelompok produk dan tidak mempunyai waktu untuk menyusun analisis hubungan antara biaya-volume-laba secara rinci untuk setiap kelompok produk. Untuk menganalisis masalah tersebut, manajemen dapat dengan cepat dan secara langsung menggunakan metode *Cost Plus Pricing*. Harga jual yang ditentukan *Cost Plus Pricing* ini mungkin sifatnya sementara dan akan diubah jika waktu, situasi dan kondisi sudah memungkinkan.

Penentuan tarif merupakan masalah yang sangat penting bagi perusahaan jasa perhotelan. Tarif yang ditetapkan manajemen akan memberikan gambaran atau taksiran pendapatan hotel tersebut. Oleh karena itu dibutuhkan suatu metode yang baik untuk menentukan tarif tersebut. Skripsi ini akan mengevaluasi kemungkinan menggunakan metode *Cost-Plus Pricing* pendekatan *Full Costing* dalam penentuan tarif hotel.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka permasalahannya dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana penetapan tarif sewa kamar menurut Hotel?
2. Bagaimana tarif sewa kamar apabila digunakan metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *Full Costing*?
3. Apakah ada perbedaan yang signifikan antara tarif sewa kamar menurut metode *Cost-Plus Pricing* pendekatan *Full Costing* dengan tarif menurut Hotel?

C. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini penulis membatasi penentuan tarif sewa kamar hotel dengan menggunakan metode *Cost-Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*.

D. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui bagaimana cara perusahaan menetapkan tarif sewa kamar.
2. Mengetahui bagaimana tarif sewa kamar hotel jika dihitung dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *Full Costing*.
3. Mengetahui perbedaan penghitungan tarif sewa kamar dengan metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *Full Costing* dengan tarif yang ditetapkan oleh Hotel.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini sebagai sumbangan pemikiran kepada manajemen mengenai penentuan tarif sewa kamar hotel.

2. Bagi Penulis

Penelitian ini bermanfaat sebagai sarana untuk mengembangkan pengetahuan teoritis dan pengalaman praktis.

3. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan menambah wawasan.

F. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi uraian mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tentang tinjauan teori yang ada kaitannya dengan penentuan tarif sewa kamar hotel.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini membahas jenis penelitian, tempat, dan waktu penelitian, subyek penelitian, obyek penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini membahas mengenai sejarah berdirinya dan perkembangan perusahaan, alasan didirikannya perusahaan, tujuan perusahaan, jasa-jasa yang dimiliki oleh perusahaan, struktur organisasi, personalia.

BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang hasil analisis data dan pembahasannya.

BAB VI PENUTUP

Bab ini berisi keterbatasan penelitian, kesimpulan, dan saran-saran untuk pihak hotel.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Harga Jual

1. Pengertian Harga Jual

Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang dan jasa yang dijual atau diserahkan (Supriyono, 2001: 314).

2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual

Adapun faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi manajemen dalam keputusan penetapan harga jual adalah (Kotler dan Armstrong, 2001: 440-455):

a. Faktor internal

1) Tujuan Pemasaran

Sebelum menetapkan harga, perusahaan seharusnya menentukan strateginya atas produk tersebut. Jika perusahaan telah memilih pasar sasaran dan memosisikannya dengan baik maka strategi bauran pemasarannya termasuk harga akan berjalan dengan baik.

2) Strategi Bauran Pemasaran.

Keputusan harga harus dihubungkan dengan keputusan rancangan produk, distribusi dan promosi untuk membentuk program pemasaran yang efektif. Keputusan yang dibuat untuk variabel bauran pemasaran lainnya mempengaruhi keputusan penentuan harga.

3) Organisasi Perusahaan

Manajemen harus memutuskan siapa yang harus menetapkan harga didalam organisasi tersebut. Dalam perusahaan kecil harga seringkali ditetapkan oleh manajemen puncak, sedangkan dalam perusahaan besar penetapan harga biasanya ditangani oleh manajer-manajer divisi ataupun manajer-manajer lini produk.

b. Faktor eksternal

1) Permintaan dan Penawaran

Permintaan adalah sejumlah barang atau jasa yang diminta oleh pembeli pada tingkat harga tertentu. Pada umumnya tingkat harga yang rendah akan menyebabkan jumlah barang yang diminta lebih besar. Penawaran adalah suatu jumlah yang ditawarkan pada penjual pada tingkat tertentu. Umumnya harga yang lebih tinggi akan mendorong jumlah barang atau jasa yang ditawarkan lebih besar.

2) Persaingan

Suatu perusahaan dalam menetapkan harga biasanya juga melihat pada harga yang ditetapkan oleh perusahaan lain untuk produk barang atau jasa yang sejenis.

c. Faktor-faktor eksternal lainnya.

Keadaan perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Pada periode resesi merupakan suatu periode dimana harga berada pada suatu tingkat yang lebih rendah.

Mulyadi (2001: 348-365), menyebutkan ada lima metode yang dipakai dalam penentuan harga jual yaitu :

1. Penentuan harga jual normal
2. Penentuan harga jual waktu dan bahan
3. Penentuan harga jual dalam cost-type contract
4. Penentuan harga jual pesanan khusus
5. Penentuan harga jual atau jasa yang dihasilkan perusahaan dengan Peraturan Pemerintah

1. Penentuan harga jual normal

Metode penentuan harga jual normal sering disebut dengan istilah *cost-plus pricing*, karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya masa yang akan datang dengan persentase *mark up* (tambahan diatas jumlah biaya) yang dihitung dengan formula tertentu.

Dalam keadaan normal harga jual produk atau jasa dihitung dengan formula sebagai berikut :

$$\text{Harga jual} = \text{Taksiran biaya penuh} + \text{laba yang diharapkan.}$$

Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan yaitu *full costing* dan *variabel costing*. Dengan pendekatan *full costing*, harga jual dan taksiran biaya penuh dihitung dengan rumus (Mulyadi, 2001: 349):

Full Costing :

Biaya bahan baku	xx
Biaya tenaga kerja langsung	xx
Biaya overhead pabrik (variabel+tetap)	<u>xx</u> +
Taksiran total biaya produksi	xx
Biaya administrasi dan umum	xx
Biaya pemasaran	<u>xx</u> +
Taksiran total biaya nonproduksi	<u>xx</u> +
Taksiran biaya penuh	xx

Harga jual = Taksiran biaya produksi + *mark up*

$$\text{Mark up} = \frac{\text{Biaya Nonproduksi} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Biaya Produksi}}$$

Dalam penentuan harga jual, taksiran biaya penuh yang secara langsung berhubungan dengan volume produk dipakai sebagai dasar penentuan harga jual, sedangkan taksiran biaya penuh yang tidak dipengaruhi oleh volume produk ditambahkan kepada laba yang diharapkan untuk perhitungan persentase *mark up*. Konsep biaya yang berhubungan langsung dengan volume menurut *full costing* adalah berupa biaya produksi, sedangkan biaya yang tidak berhubungan langsung dengan volume adalah berupa biaya nonproduksi. Dengan demikian rumus perhitungan harga jual menurut pendekatan *full costing* adalah sebagai berikut:

Harga jual = taksiran biaya langsung + *mark-up*

$$\text{Mark up} = \frac{\text{Biaya tidak langsung} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Biaya langsung}}$$

Kelebihan menggunakan metode *full costing* (Mulyadi, 1985: 29-30):

1. Merupakan metode penentuan harga pokok produk yang membebankan seluruh biaya produksi, baik yang bersifat tetap maupun variabel kepada produk.
2. Biaya overhead pabrik, baik bersifat tetap maupun variabel dibebankan kepada produk yang diproduksi atas dasar tarif yang ditentukan di muka pada kapasitas normal atau atas dasar biaya overhead pabrik sesungguhnya.

Kelemahan menggunakan metode *full costing* (Mulyadi, 1985: 30):

1. Karena biaya overhead pabrik dibebankan kepada produk atas dasar tarif yang ditentukan di muka pada kapasitas normal, maka apabila dalam suatu periode biaya overhead pabrik sesungguhnya berbeda dengan yang dibebankan tersebut, akan terjadi pembebanan overhead lebih atau pembebanan overhead kurang.
2. Biaya overhead tetap akan melekat pada harga pokok persediaan produk jadi yang belum jadi dijual, dan baru dianggap sebagai biaya apabila produk jadi tersebut telah terjual.

Sedangkan dengan pendekatan *variabel costing*, harga jual dan taksiran biaya penuh dihitung dengan rumus (Mulyadi, 2001: 350):

Variabel Costing:

Biaya variabel :

Biaya bahan baku	xx	
Biaya tenaga kerja langsung	xx	
Biaya overhead pabrik variabel	<u>xx +</u>	
Taksiran total biaya produksi variabel		xx

Biaya administrasi dan umum variabel	xx	
Biaya pemasaran variabel	xx	
Taksiran total biaya variabel		xx

Biaya Tetap :

Biaya overhead pabrik tetap	xx	
Biaya administrasi dan umum tetap	xx	
Biaya pemasaran tetap	<u>xx +</u>	
Taksiran total biaya tetap		<u>xx +</u>
Taksiran biaya penuh		xx

Harga jual = Taksiran biaya variabel + Persentase *Mark up*

$$\text{Mark up} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Biaya variabel}}$$

Kelebihan menggunakan metode *variabel costing* (Supriyono 2000: 308-326):

- a. Manfaat informasi *variabel costing* dalam perencanaan laba jangka pendek.

Metode *variabel costing* menghasilkan laporan laba rugi yang menyajikan informasi biaya variabel yang terpisah dari informasi biaya tetap dapat memenuhi kebutuhan manajemen untuk perencanaan jangka pendek. Dengan adanya pemisahan biaya tetap dan biaya variabel dalam laporan laba rugi, hal ini memungkinkan manajemen melakukan analisis hubungan antara biaya, volume, dan laba

- b. Manfaat informasi *variabel costing* dalam pengendalian biaya.

Di dalam *variabel costing*, period cost yang terdiri dari biaya yang berperilaku tetap dikumpulkan dan disajikan secara terpisah dalam laporan laba rugi sebagai pengurang terhadap laba kontribusi, sehingga pengendalian biaya tetap dalam jangka pendek dapat dilakukan oleh manajemen.

- c. Manfaat informasi *variabel costing* dalam pengambilan keputusan.

Variabel costing menyajikan data yang bermanfaat untuk pembuatan keputusan jangka pendek, khususnya bermanfaat untuk penentuan harga jual jangka pendek.

Kelemahan metode *variabel costing* (Supriyono, 2000: 326-327) adalah :

- a. Pemisahan biaya-biaya ke dalam biaya variabel dan biaya tetap sebenarnya sulit dilaksanakan, karena jarang sekali suatu biaya

digolongkan sebagai suatu biaya benar-benar variabel atau benar-benar tetap.

- b. Dalam metode *variabel costing*, naik turunnya laba dihubungkan dengan perubahan-perubahan dalam penjualannya.

Untuk perusahaan yang kegiatan usahanya bersifat musiman, *variabel costing* akan menyajikan kerugian yang berlebih-lebihan dalam periode-periode tertentu, sedangkan dalam periode lainnya akan menyajikan laba yang tidak normal.

- c. Metode *variabel costing* dianggap tidak sesuai dengan prinsip akuntansi yang lazim, sehingga laporan untuk kepentingan pajak dan masyarakat umum harus dibuat atas dasar metode *full costing*.

2. Penentuan harga jual waktu dan bahan.

Harga jual ditentukan sebesar biaya penuh ditambah dengan laba yang diharapkan. Metode ini biasanya digunakan oleh perusahaan bengkel mobil, dok kapal dan perusahaan lain yang menjual jasa reparasi dan bahan suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasa. Volume jasa dihitung berdasarkan waktu yang diperlukan untuk melayani kebutuhan konsumen, sehingga perlu dihitung harga jual per satuan waktu yang dinikmati oleh konsumen.

3. Penentuan harga jual dalam *cost-type contract*.

Cost-type contract adalah kontrak pembuatan produk atau jasa yang pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total biaya sesungguhnya tersebut. Dalam *cost type contract* harga jual yang dibebankan kepada konsumen dihitung berdasarkan biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk.

4. Penentuan harga jual pesanan khusus.

Dalam mempertimbangkan penerimaan pesanan khusus ini, informasi akuntansi diferensial merupakan dasar yang dipakai sebagai landasan dalam penentuan harga jual. Jika harga yang diminta oleh pemesan lebih besar dari biaya diferensial yang berupa biaya variabel untuk memproduksi dan memasarkan pesanan khusus tersebut, maka pesanan khusus dapat dipertimbangkan untuk diterima.

5. Penentuan harga jual atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan Peraturan pemerintah.

Harga jual produk atau jasa tersebut ditentukan berdasarkan biaya penuh masa yang akan datang ditambah dengan laba yang diharapkan. Dalam penentuan harga jual yang diatur dengan Peraturan Pemerintah, biaya penuh

masa yang akan datang yang dipakai sebagai dasar penentuan harga jual tersebut dihitung dengan menggunakan pendekatan *full costing*, karena menurut penentuan harga jual produk atau jasa yang diatur dengan Peraturan Pemerintah pendekatan *variabel costing* tidak diterima sebagai prinsip akuntansi yang lazim.

B. Tarif

1. Pengertian Tarif

Tarif adalah angka atau prosentase yang pada dasarnya sudah menggambarkan rencana yang konkret atas penerimaan dan pengeluaran, ini disebabkan karena di dalamnya telah tercantum bukan saja tujuan kebijakan serta prosedur atau aturan-aturan yang disertai dengan anggaran (Didik Wijanarko, 2004: 22).

2. Metode-metode Menetapkan Harga Kamar

Ada beberapa metode yang dikenal untuk menetapkan harga kamar, antara lain (Sugiarto, 2003: 8-18):

a. *Rule of Thumb*

Titik berat dari pendekatan ini adalah bahwa biaya konstruksi kurang dapat dipertimbangkan terhadap pengaruhnya dari inflasi. Pendekatan ini gagal untuk mempertimbangkan kontribusi fasilitas yang lain dan pelayanan-pelayanan yang sifatnya untuk menghasilkan keuntungan hotel.

b. *The Hubbart Formula*

Metode ini telah dikembangkan dengan pendekatan biaya untuk menentukan harga kamar. Metode ini juga bisa dikatakan sebagai suatu

pendekatan BOTTOM-UP (dari bawah ke atas), karena masalah utama yang dipertimbangkan adalah keuntungan dari hasil yang paling rendah dari penerimaan hotel. Hal kedua, pemasukan terhadap pajak, bab berikutnya dari dasar *income statement*, dan sebagainya.

Hubbart formula dimulai dari perhitungan keuntungan, penambahan pemasukan dari pajak, pengeluaran tetap, dan pengeluaran-pengeluaran operasional. Dan kemudian memperkirakan jumlah kamar yang terjual dalam satu tahun.

c. *Break Even Point Analysis*

Break Even Point Analysis adalah analisis titik impas yang mana dengan titik *balance* tersebut hotel tidak akan pernah mengalami kerugian, tapi dengan syarat harus diketemukan pada *occupancy* berapa tercapainya titik impas tersebut (*break even point analysis*).

3. Tujuan Menetapkan Tarif Sewa Kamar

Adapun tujuan-tujuan dalam menetapkan tarif sewa kamar adalah (Sugiarto, 2003 : 3) :

- a. Memperoleh keuntungan yang diharapkan bagi hotel yang bersangkutan.
- b. Pengembalian investasi (modal yang ditanamkan) sesuai dengan target waktu yang telah ditetapkan.
- c. Mengurangi pola persaingan yang ada.
- d. Memperbaiki atau mempertahankan *market share* (pangsa pasar) yang ada.

4. Faktor-faktor yang mempengaruhi Tarif Sewa Kamar

Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan tarif sewa kamar ada dua macam yaitu (Sugiarto, 2003 : 6):

a. Faktor Internal

Yaitu faktor-faktor yang disebabkan dari dalam hotel antara lain :

- 1) Sasaran perusahaan yang terdiri dari laba, penjualan, posisi keuangan, tipe tamu dan servis.
- 2) Strategi bauran pemasaran yang terdiri dari desain produk, distribusi dan promosi.
- 3) Biaya yang terdiri dari biaya produksi, distribusi, promosi dan fasilitas.

b. Faktor Eksternal

Yaitu faktor-faktor yang disebabkan dari luar hotel antara lain :

- 1) Pasar dan permintaan yang terdiri dari analisis kebutuhan konsumen dan persepsi konsumen terhadap harga.
- 2) Kompetitor atau pesaing yang terdiri dari harga dan tawaran pesaing.
- 3) Lingkungan yang terdiri dari lingkungan ekonomi, politik atau kebijakan pemerintah serta lokasi hotel.

5. Perbedaan Tarif Kamar dan Jenis Kamar Khusus

Tarif kamar dapat dibedakan menjadi empat bagian (Sugiarto, 2003: 3-4):

a. Tarif Kamar per "*Room Tariff*"

Harga yang ditetapkan tidak dipengaruhi oleh jumlah penghuni yang akan menempati kamar tersebut.

b. Tarif Kamar per "*Person Tariff*"

Harga kamar yang ditetapkan untuk tamu yang menginap tergantung jumlah penghuni yang akan menempati kamar tersebut.

c. Tarif Kamar per "*Published Tariff*"

Harga kamar yang dijual sesuai dengan yang dipublikasikan kepada masyarakat umum.

d. Tarif Kamar per "*Confidential Tariff*"

Harga kamar yang berlaku hanya diketahui oleh pihak-pihak tertentu sesuai dengan perjanjian yang telah dibentuk.

Jenis tarif khusus ada bermacam-macam, antara lain (Sugiarto, 2003: 4-6):

a. *Seasonal Rates*

Harga kamar "musiman" artinya tergantung pada situasi dan kondisi yang terjadi di lapangan. Harga pada saat "*peak peason*" (*occupancy*/tingkat hunian) sedang tinggi, maka harga kamar dijual lebih mahal dibandingkan pada saat "*low season*" (tingkat hunian kamar sedang rendah).

b. *Week-end Rates*

Harga kamar untuk akhir pekan ini biasanya diberlakukan/berlaku pada bisnis hotel di kota-kota besar (pusat bisnis), di mana sebagian besar penghuninya lebih sedikit dibandingkan dengan hari kerja. Ada sebagian hotel yang memberlakukan *week-end rates* sejak hari Jumat malam hingga

Minggu malam, ada pula yang hanya Sabtu dan Minggu malam saja. Khusus untuk warga negara asing yang ingin memanfaatkan harga *week-end rates* harus dapat menunjukkan KIM'S CARD (kartu izin menetap sementara).

c. *Family Plane Rates*

Harga kamar untuk satu keluarga, biasanya berbeda dengan harga kamar lain, dengan tanpa memperhitungkan adanya biaya *extra bed* (tempat tidur tambahan *single*).

d. *Group Rates*

Harga kamar untuk rombongan yang memakai kamar lebih dari satu dan datang bersama-sama dalam satu kelompok.

e. *Commercial Rates*

Harga kamar yang diperuntukkan bagi *regular guest* (tamu langganan) yang sudah biasa menginap di hotel tersebut, biasanya untuk urusan bisnis.

f. *Airlines Rates*

Harga kamar yang diperuntukkan bagi perusahaan penerbangan yang dapat dibedakan menjadi dua bagian, yaitu:

- 1) Untuk *crew*. Harga kamar khusus untuk *cockpit crew* (pilot dan co-pilot), *flight engineer* (ahli mekanik pesawat, dan *cabin crew* (pramugari/pramugara).
- 2) Untuk *passanger* (penumpang). Penumpang pesawat melalui perusahaan penerbangan tertentu yang sudah membuat "*agrement*"

(perjanjian) dengan hotel, dapat memanfaatkan harga khusus, biasanya berupa “*voucher*” yang sudah termasuk dalam tiket.

g. *Travel Agencies Rates*

Harga kamar berdasarkan perjanjian khusus antara pihak “*Travel Agent*” (biro perjalanan) dengan pihak hotel. Dalam hal ini “*Travel Agent*” memberikan bukti untuk *check-in* berupa “*voucher*”.

h. *Day Rates (Day Use)*

Harga kamar diberlakukan untuk setengah harga dari “*published rate*”, karena pemakaian kamar hanya untuk satu hari saja. Biasanya tamu tidak menginap. *Check-out time* maksimal pukul 18.00

i. *Over Flow Rates*

Harga kamar yang sifatnya khusus terutama pada tamu yang dikirim oleh hotel lain, karena hotel yang bersangkutan sedang mengalami “*Full House*” (seluruh kamar terisi).

j. *Flat rates*

Harga kamar yang diberlakukan untuk “*group*” (rombongan) tanpa memandang harga kamar (*published rate*).

C. Biaya

1. Pengertian Biaya

Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan (revenues) dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan (Supriyono, 1999: 16).

2. Penggolongan Biaya (Supriyono, 1999: 18)

a. Penggolongan biaya sesuai dengan fungsi pokok dari kegiatan atau aktivitas perusahaan adalah sebagai berikut:

- 1) Biaya produksi, yaitu semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produksi selesai. Biaya produksi dapat digolongkan ke dalam biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik.
- 2) Biaya pemasaran, yaitu biaya dalam rangka penjualan produk selesai sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas. Biaya ini meliputi biaya untuk melaksanakan fungsi penjualan, fungsi penggudangan produk selesai, fungsi pengepakan dan pengiriman.
- 3) Biaya administrasi dan umum, yaitu semua biaya yang berhubungan dengan fungsi administrasi dan umum. Biaya ini meliputi biaya gaji pimpinan tertinggi-pimpinan tertinggi perusahaan, personalia, sekretaris, akuntan, keamanan dan sebagainya.
- 4) Biaya keuangan, yaitu semua biaya yang terjadi dalam melaksanakan fungsi keuangan, misalnya biaya bunga.

b. Penggolongan biaya sesuai dengan periode akuntansi dimana biaya akan dibebankan adalah sebagai berikut:

- 1) Pengeluaran modal, yaitu pengeluaran yang akan dapat memberikan manfaat pada beberapa periode akuntansi atau pada periode akuntansi yang akan datang, contohnya pengeluaran untuk pembelian mesin.

- 2) Pengeluaran penghasilan, yaitu pengeluaran yang akan memberikan manfaat hanya pada periode akuntansi dimana pengeluaran terjadi, contohnya biaya gaji.
- c. Penggolongan biaya sesuai dengan tendensi perubahannya terhadap penggolongan aktivitas atau kegiatan atau volume adalah sebagai berikut:
- 1) Biaya tetap, yaitu biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai dengan tingkatan tertentu, contohnya biaya gaji bulanan.
 - 2) Biaya variabel, yaitu biaya yang jumlah totalnya akan berubah secara sebanding dengan perubahan volume kegiatan, contohnya biaya bahan baku.
 - 3) Biaya semi variabel, yaitu biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan, akan tetapi perubahannya tidak sebanding, contohnya biaya operasi kendaraan.
- d. Penggolongan sesuai dengan obyek atau pusat biaya yang dibiayai adalah sebagai berikut:
- 1) Biaya langsung, yaitu biaya yang terjadi atau manfaatnya dapat diidentifikasi kepada obyek atau pusat biaya tertentu, contohnya biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja.
 - 2) Biaya tidak langsung, yaitu biaya yang terjadi atau manfaatnya tidak dapat diidentifikasi pada obyek atau pusat biaya tertentu, contohnya biaya overhead pabrik.
- e. Penggolongan biaya untuk tujuan pengendalian biaya adalah sebagai berikut:

- 1) Biaya terkendalkan, yaitu biaya yang secara langsung dapat dipengaruhi oleh seorang pimpinan tertentu dalam jangka waktu tertentu.
 - 2) Biaya tidak terkendali, yaitu biaya yang tidak dapat dipengaruhi oleh seorang pimpinan tertentu berdasar wewenang yang dimiliki.
- f. Penggolongan biaya sesuai dengan tujuan pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:
- 1) Biaya relevan, yaitu biaya yang akan mempengaruhi pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya tersebut harus diperhitungkan didalam pengambilan keputusan.
 - 2) Biaya tidak relevan, yaitu biaya yang tidak mempengaruhi pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya ini tidak perlu diperhitungkan dalam proses pengambilan keputusan.

D. Jasa

1. Pengertian Jasa

Jasa adalah setiap tindakan atau perbuatan yang ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya bersifat *intangible* (tidak berwujud fisik) dan tidak menghasilkan kemilikan sesuatu (Tjiptono, 1996: 6).

2. Karakteristik Jasa

Jasa memiliki karakteristik utama yang membedakan dengan produk (Tjiptono, 1996:15-18):

- *Intangibility*

Intangibility adalah sesuatu yang tidak dapat disentuh dan tidak dapat dirasa dan merupakan sesuatu yang tidak dapat dengan mudah didefinisikan, diformulasikan atau dipahami secara rohani.

- *Inseparability*

Umumnya jasa diproduksi dan dikonsumsi pada waktu yang bersamaan. Jasa biasanya dijual terlebih dahulu, baru kemudian diproduksi dan dikonsumsi secara simultan. Interaksi antara penyedia jasa dan pelanggan merupakan ciri khusus dalam pemasaran jasa.

- *Variability*

Jasa sangat bersifat variabel, artinya banyak variasi, kualitas dan jenis tergantung pada siapa, kapan, dan dimana jasa tersebut dihasilkan.

- *Perishability*

Jasa tidak disimpan. Hal ini tidak menjadikan masalah bila permintaannya tetapi karena mudah untuk menyiapkan pelayanan.

E. Laba yang Diharapkan

Laba yang diharapkan dihitung berdasarkan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa. Untuk memperkirakan berapa laba wajar yang diharapkan, manajer penentu harga jual perlu mempertimbangkan (Mulyadi, 2001: 351):

1. *Cost of Capital*
2. Risiko Bisnis



3. Besarnya *Capital Employed*

1. *Cost of Capital* (biaya investasi)

Cost of capital merupakan biaya yang dikeluarkan untuk investasi yang dilakukan dalam perusahaan. Besarnya *cost of capital* sangat dipengaruhi oleh sumber aktiva yang ditanamkan dalam perusahaan.

2. Risiko Bisnis

Semakin besar risiko bisnis yang dihadapi oleh perusahaan, semakin besar persentase yang ditambahkan pada *cost of capital* di dalam memperhitungkan laba yang diharapkan.

3. Besarnya *Capital Employed* (jumlah investasi)

Jumlah investasi yang ditanamkan untuk memproduksi dan memasarkan produk/jasa merupakan faktor yang menentukan besarnya laba yang diharapkan, yang diperhitungkan dalam harga jual. Semakin besar investasi yang ditanamkan dalam memproduksi produk mengakibatkan besar pula laba yang diharapkan dalam perhitungan harga jual.

F. Hotel

1. Pengertian Hotel

Hotel adalah salah satu jenis akomodasi yang mempergunakan sebagian atau seluruh bangunan untuk menyediakan jasa pelayanan, penginapan, makan, minum serta jasa-jasa lainnya bagi umum yang dikelola secara komersial serta memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan dalam Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi (Departemen Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Republik Indonesia, 1996 : 155).

Hotel adalah bentuk bangunan yang menyediakan kamar-kamar untuk menginap para tamu, makanan dan minuman, serta fasilitas-fasilitas lain yang diperlukan, dan dikelola secara professional untuk mendapatkan keuntungan (Rumekso, 2001: 2).

2. Klasifikasi Hotel

Berdasarkan sistem penetapan tarif kamar (*room rate*), hotel dibagi menjadi (Rumekso, 2001: 3):

- a. *Full American Plan (FAP)*, yaitu hotel yang menganut sistem di mana harga kamar termasuk tiga kali makan atau *room rate include 3 time meals*, yaitu *breakfast* (makan pagi), *lunch* (makan siang), dan *dinner* (makan malam).
- b. *Modified American Plan (MAP)*, yaitu hotel yang menganut sistem di mana harga kamar termasuk makan dua kali atau *room rate include 2 time meals*, yaitu makan pagi dan makan siang atau makan pagi dan makan malam.
- c. *Continental Plan (CP)*, yaitu hotel yang menganut sistem di mana harga kamar termasuk makan pagi atau *room rate include breakfast*, yang dalam hal ini adalah *Continental breakfast*.
- d. *Bermuda Plan*, dengan sistem sewa kamar yang sudah termasuk makan pagi ala Amerika (*American Breakfast*).
- e. *European Plan*, yaitu hotel yang menganut sistem di mana harga kamar tidak termasuk makan (*room rate only*).

Menurut jumlah kamar hotel yang tersedia, hotel dibagi menjadi:

- a. Hotel kecil, yaitu hotel yang memiliki jumlah kamar paling banyak 25 buah kamar.
- b. Hotel menengah, yaitu hotel yang memiliki jumlah kamar antara 25 sampai 100.
- c. Hotel sedang, yaitu hotel yang mempunyai jumlah kamar antara 100 sampai 300 buah.
- d. Hotel besar, yaitu hotel yang mempunyai jumlah kamar di atas 300 buah (Agus Sulistiyono, 1999: 12).

G. Tarif Kamar Hotel

Sugiarto dan Haryadi (2002: 6) menyatakan harga kamar secara garis besar dapat dibagi atas dua macam, yaitu harga pasti dan harga potongan. Harga pasti adalah harga kamar yang tidak dapat ditawar atau tidak mendapatkan potongan. Harga kamar ini sama dengan harga yang dikeluarkan oleh pihak manajemen dalam bentuk brosur. Istilah lain harga pasti dalam dunia perhotelan adalah *standard rate/ normal rate/published rate*, sedangkan harga potongan adalah harga yang dapat ditawar untuk mendapatkan potongan (*discount*).

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian studi kasus, artinya peneliti mengadakan pengamatan dengan melakukan wawancara dan dokumentasi dalam mengumpulkan data. Data yang diperoleh kemudian dievaluasi lalu ditarik kesimpulan. Kesimpulan dari hasil penelitian hanya berlaku bagi perusahaan yang bersangkutan dalam kurun waktu tertentu dan tidak berlaku umum.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian : Hotel Jayakarta

Waktu penelitian : bulan April sampai bulan Mei tahun 2005

C. Subyek dan Obyek Penelitian

1. Subyek penelitian

- a. Manajer Hotel
- b. Manajer Pemasaran
- c. Bagian Keuangan

2. Obyek penelitian

Penentuan tarif sewa kamar Hotel Jayakarta

D. Data yang dicari

1. Gambaran umum perusahaan
2. Data biaya yang ditetapkan tahun 2004
3. Langkah penentuan tarif sewa kamar hotel
4. Tarif sewa kamar hotel tahun 2004
5. Persentase laba yang diharapkan
6. Data atau informasi yang berhubungan dengan penentuan tarif sewa kamar.

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Metode Wawancara

Adalah teknik pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab secara langsung pada pihak yang berkepentingan dengan obyeknya seperti bagian keuangan dan bagian personalia. Dengan wawancara ini dimaksudkan untuk memperoleh data yang diperlukan yaitu gambaran umum perusahaan beserta tarif sewa kamar hotel.

2. Metode Dokumentasi

Adalah teknik pengumpulan data dengan cara menyalin dan mempelajari data-data yang terdapat diperusahaan yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti.

3. Metode Observasi

Teknik ini digunakan untuk mendukung data yang diperoleh melalui teknik wawancara, khususnya berkaitan dengan gambaran umum perusahaan.

F. Teknik analisis Data

Adapun langkah-langkah analisis data yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Teknik deskriptif adalah penyajian data dari hasil penelitian mengenai elemen-elemen yang berkaitan dengan penentuan tarif kamar bagi pengunjung hotel.
2. Teknik analisis komparatif yaitu memahami data dan membandingkan antara hasil temuan lapangan dengan teori yang ada.

Langkah-langkah analisis data yang dilakukan:

- a. Untuk menjawab masalah pertama adalah dengan menggunakan teknik deskriptif, yaitu menyajikan data yang diperoleh dari hasil penelitian mengenai tarif sewa kamar hotel.
- b. Untuk menjawab masalah kedua :
 - Menyajikan tarif kamar hotel.
 - Menghitung tarif dengan perhitungan penelitian dengan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* dengan cara (penyesuaian untuk hotel):
 - 1) Menghitung total taksiran biaya, baik langsung maupun biaya tidak langsung
 - 2) Menghitung taksiran biaya penuh
 - 3) Menghitung persentase *mark up* dengan rumus:

$$\text{Mark up} = \frac{\text{Biaya tidak langsung} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Biaya langsung}}$$

Menghitung tarif kamar dengan metode *cost plus pricing*, dengan pendekatan *full costing* dengan langkah-langkah sebagai berikut:

Menghitung total biaya dengan unsur -unsur sebagai berikut :

Biaya langsung:

Biaya kamar	xx	
Biaya cafetaria	xx	
Biaya pemeliharaan	xx	
Biaya depresiasi	<u>xx</u>	+
Total biaya langsung		xx

Biaya tidak langsung:

Biaya administrasi dan umum	xx	
Biaya pemasaran	<u>xx</u>	+
Total biaya tidak langsung		xx
		<u> </u> +
Total taksiran biaya penuh		xx

Menghitung tarif kamar per unit dengan rumus

Biaya harga jual per unit

Tarif kamar

Biaya langsung	xx	
(% mark up x biaya langsung)	xx	
		<u> </u> +
Jumlah tarif		xx

$$\text{Tarif per unit} = \frac{\text{Tarif}}{\text{Volume Pr oduk}}$$

- c. Untuk menjawab permasalahan ketiga digunakan teknik komparatif, yaitu dengan membandingkan antara hasil temuan lapangan dengan teori yang ada sehingga dapat ditarik kesimpulan apakah terdapat perbedaan yang signifikan antara tarif kamar hotel dengan tarif kamar hotel menurut metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*.

Langkah-langkahnya yaitu:

- 1) Membuat hipotesa nol (H_0) dan hipotesa alternatif (H_A)

$H_0 : \mu_A = \mu_B =$ tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara tarif kamar hotel dengan tarif kamar hotel dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*

$H_A : \mu_A \neq \mu_B =$ terdapat perbedaan yang signifikan antara tarif kamar hotel dengan tarif kamar hotel dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*.

Dimana:

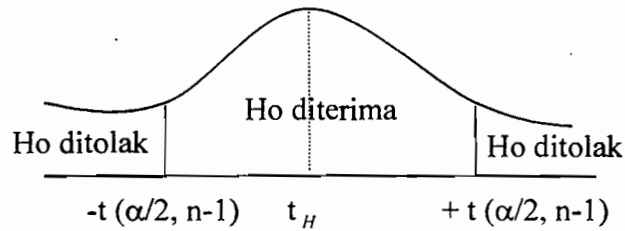
$\pi_1 =$ Rata-rata tarif sewa kamar menurut hotel

$\pi^2 =$ Rata-rata tarif sewa kamar menurut pendekatan *full costing*

- 2) Menentukan daerah kritis pada tingkat kepercayaan (5%).

Nilai $t (\alpha/2, n-1)$

3) Kriteria pengujian

4) Perhitungan nilai t_H

$$\bar{D} = \frac{\sum D}{n}$$

$$S_D = \sqrt{\frac{\sum (\bar{D} - D)^2}{n-1}}$$

$$t_H = \frac{\bar{D}}{S_D / \sqrt{n}}$$

dimana:

D: $X_1 - X_2$

dimana: \bar{D} = mean dari harga D_i

D = selisih tarif tiap tipe kamar

X_1 = tarif sewa kamar hotel Jayakarta

X_2 = tarif sewa kamar metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*

S_D = deviasi standar dari harga D^i

n = jumlah kamar tiap tipe

5) Penentuan daerah kritis:

Ho diterima apabila $-t$ tabel terletak $\leq t$ hitung $\leq t$ tabel

Ho ditolak, apabila t hitung $< -t$ tabel atau t hitung $> t$ tabel

6) Kesimpulan

Apabila t terletak antara $-t(\alpha/2, n-1) \leq t \leq +t(\alpha/2, n-1)$ maka H_0 diterima berarti memang tidak ada perbedaan yang signifikan dalam menentukan tarif sewa antara hotel dengan hasil penelitian.

Apabila $t > t(\alpha/2, n-1)$ atau $t < -t(\alpha/2, n-1)$, maka H_0 ditolak berarti ada perbedaan yang signifikan antara penelitian dengan hotel.

Dari perhitungan tersebut, jika:

H_0 diterima \Rightarrow maka tidak ada perbedaan yang signifikan antara tarif menurut perhitungan peneliti dan menurut hotel. (tarif tersebut tepat)

H_0 ditolak \Rightarrow maka ada perbedaan yang signifikan antara tarif menurut hasil perhitungan peneliti dan menurut hotel. (tarif tersebut tidak tepat)

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

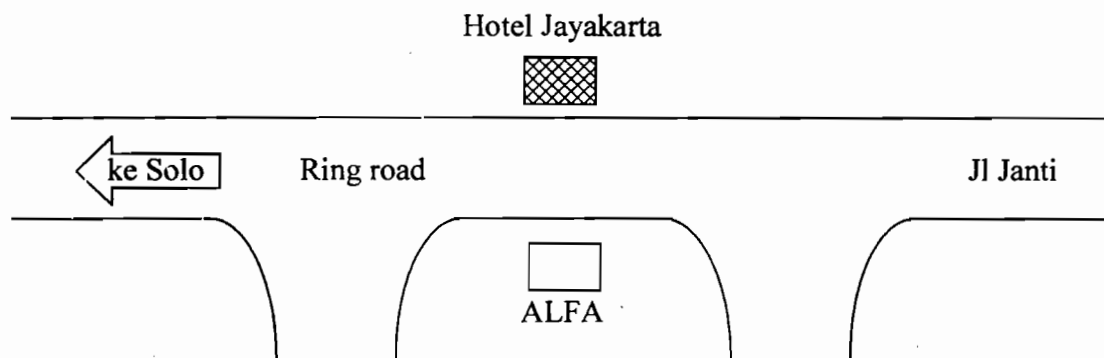
A. Sejarah Berdirinya Hotel Jayakarta

Hotel Jayakarta berdiri pada Juni 1992 dan diadakan *soft opening* dengan 23 kamar yang didirikan oleh PT. Juwara Warga Hotel Cooperation berada di Yogyakarta. Tujuan utama pendirian hotel adalah untuk bisnis yaitu mencari laba yang sebesar-besarnya. Selain tujuan utama tersebut, pendirian hotel ini bertujuan untuk membantu pemerintah dalam pemecahan masalah tenaga kerja yaitu mengatasi pengangguran yang memang merupakan masalah negara yang sulit untuk diatasi.

Pemilihan lokasi didasarkan karena tempatnya yang alami bisa melihat pemandangan dan juga letaknya yang strategis dekat dengan bandara, jalur Yogyakarta-Solo, dekat dengan candi Prambanan dan tempat wisata lainnya. Hal ini sangat menguntungkan dan menimbulkan daya tarik tersendiri bagi para tamu domestik ataupun manca negara. Untuk meningkatkan kebutuhan tempat penginapan khususnya hotel maka Hotel Jayakarta berusaha memenuhi keinginan masyarakat dengan memilih lokasi yang terletak di Jl. Laksda Adi sucipto Km. 8 Yogyakarta. Hotel Jayakarta sekarang mempunyai 129 kamar dengan dilengkapi restoran, fasilitas olahraga dan rekreasi (kolam renang, basket area, volley area, jogging track, mini golf, bulu tangkis, tennis court, area bermain anak-anak), ruang rapat, laundry, fasilitas lainnya. Hotel Jayakarta termasuk hotel berbintang empat.

Gambar IV. 1

Daerah Letak dan Lokasi Hotel Jayakarta Yogyakarta

**B. Organisasi**

Perusahaan dalam mencapai tujuannya memerlukan suatu organisasi yang baik. Dengan organisasi yang baik tersebut maka usaha-usaha yang dilaksanakan akan menjadi lebih efisien dan efektif. Dengan struktur organisasi yang jelas maka karyawan akan mengetahui tugas dan tanggung jawab serta wewenangnya di perusahaan yang bersangkutan.

Struktur organisasi di Hotel Jayakarta mempergunakan struktur organisasi bentuk garis dimana setiap atasan memiliki sejumlah bawahan tertentu yang masing-masing memberi pertanggungjawaban atas pelaksanaan kerja kepada masing-masing atasannya sehingga menimbulkan rasa solidaritas yang tinggi. Berikut ini merupakan keterangan yang lebih jelas mengenai tugas dan tanggung jawab masing-masing jenjang jabatan dalam departemen :

1. General Manager

Yaitu pimpinan tertinggi dalam struktur organisasi yang mengontrol dan mengkoordinasikan kegiatan departemen-departemen terkait, membuat kebijakan serta langkah-langkah operasional untuk kepentingan perusahaan.

2. Front Office Manager

Front Office Manager bertanggung jawab penuh atas operasional *Front Office Department* secara keseluruhan.

Secara rinci tugas-tugasnya sebagai berikut :

- a. melaksanakan strategi penjualan kamar.
- b. menganalisa penjualan kamar.
- c. memberi keterangan yang dibutuhkan tamu.
- d. mengkoordinasi operasional seluruh seksi *Front Office*.

Front Office membawahi "supervisor yang membawahi langsung tenaga-tenaga seperti : operasional, sopir dan resepsionis.

3. House Keeping

House Keeping Manager merupakan pimpinan tertinggi di *House Keeping Department* yang bertanggung jawab penuh atas operasional *House Keeping Department*. Adapun tugas *House Keeping* adalah sebagai berikut :

- a. Koordinasi dengan *Front Office* mengenai penempatan kamar.
- b. Mengecek semua persiapan kamar-kamar (perlengkapan, kerapian, dan kebersihan).
- c. Mengawasi *inventory linen* tiap akhir bulan dan mengawasi *monthly concumption* tiap akhir bulan dan dilaporkan kepada manajemen.

- d. Menerima laporan dan mencatat terperinci mengenai *Missing Articles*, kerusakan dan perbaikan-perbaikan kamar.

4. Food dan Beverage Manager

Food and Beverage Manager merupakan pimpinan tertinggi dari *Food and Beverage Department*. Bagian ini menyediakan makanan dan minuman untuk tamu.

Adapun tugas-tugasnya adalah sebagai berikut :

- a. Membuat sistem administrasi yang baik untuk kelancaran operasional yang diperlukan untuk seluruh *section* yang berada di bawah tanggung jawabnya.
- b. Menetapkan metode pelayanan untuk masing-masing outlet yang berada di bawah tanggung jawabnya.
- c. Menjalin kerjasama yang baik dengan pihak luar yang berkaitan dengan hotel khususnya *Food & Beverage Department*.
- d. Menetapkan harga makanan dan minuman.
- e. Memberikan pengarahan operasional baik secara langsung maupun secara tidak langsung mengenai pelayanan makanan dan minuman bagi para tamu
- f. Mengatur dan memberikan training program.
- g. Kursus-kursus untuk menambah ketrampilan dan wawasan kerja.

5. Marketing dan Sales Manager

Marketing and Sales Manager bertanggung jawab atas operasional *marketing department* secara keseluruhan dan bertanggung jawab langsung kepada

General Manager. Marketing and Sales Manager mempunyai tugas-tugas sebagai berikut :

- a. Mengadakan promosi.
 - b. Bertanggung jawab atas terselenggarakannya operasional dari departemen yang menanganinya.
 - c. Mengadakan pendekatan kepada pihak-pihak pemerintah.
 - d. Memberikan informasi mengenai departemennya baik diminta maupun tidak diminta kepada manager sekaligus memberikan saran yang sebaiknya dilakukan oleh perusahaan.
 - e. Survey dan membuat analisa/perbandingan dengan hotel-hotel lain untuk disampaikan kepada *General Manager*.
 - f. Membuat *productivity report* yang terperinci dari tiap-tiap segmen pasar.
 - g. Menyusun program kerja dan *budget plan* untuk *Marketing Department*.
 - h. Mengadakan penilaian terhadap *staf marketing department*.
 - i. Mengkoordinasi, mengawasi dan bertanggung jawab mengenai semua kegiatan.
6. Accounting

Accounting Department yang bertanggung jawab atas perhitungan keuangan hotel, pembuatan laporan keuangan dari setiap departemen di hotel.

Accounting Department membawahi :

- a. Cost Control Income Audit Supervisor

Cost Control Income Audit Supervisor adalah pimpinan yang bertanggung jawab atas pengontrolan biaya yang telah ditetapkan oleh manajemen dan

juga dapat menentukan harga jual produk yang menguntungkan bagi hotel tanpa mengurangi kepuasan tamu.

b. Purchasing and Store Keeping Supervisor

Purchasing and Store Keeping Supervisor bertanggung jawab atas keberhasilan operasional *Purchasing and Store Keeping Supervisor Department* secara keseluruhan.

c. General Chaser Supervisor

General Chaser Supervisor bertanggung jawab atas keberhasilan operasional *General Chaser Supervisor*.

7. Personalia Manager

Personalia Manager bertanggung jawab atas masalah kepegawaian secara keseluruhan dalam operasionalnya.

Tugas dari Personalia Manager adalah sebagai berikut :

- a. Mengontrol absensi karyawan.
- b. Mengurusi cuti karyawan.
- c. Mengurusi asuransi kecelakaan tenaga kerja.
- d. Mengurusi surat-surat izin perusahaan yang berhubungan dengan Depnaker.

Personalia Manager membawahi :

a. Security Chief

Security Chief bertanggung jawab atas keamanan keseluruhan lingkungan hotel. *Security Chief* mengkoordinasi tugasnya dari *Security Crew*.

b. Personalia Administrasi

Personalia administrasi mengkoordinasi tugas Personalia Administrasi.

8. Engineering

Engineering merupakan pimpinan yang bertanggung jawab atas kelangsungan dan keberhasilan operasional *Engineering Department* secara keseluruhan.

Engineering langsung membawahi :

a. Mechanical Supervisor

Mechanical Supervisor merupakan pimpinan yang bertanggung jawab atas keberhasilan operasional bagian-bagian penanganan mekanik.

b. Electrical supervisor

Electrical supervisor adalah pimpinan yang bertanggung jawab mengkoordinir kegiatan engineering yang mengurus peralatan dan sumber tenaga listrik.

c. Repairing and Maintenance Supervisor

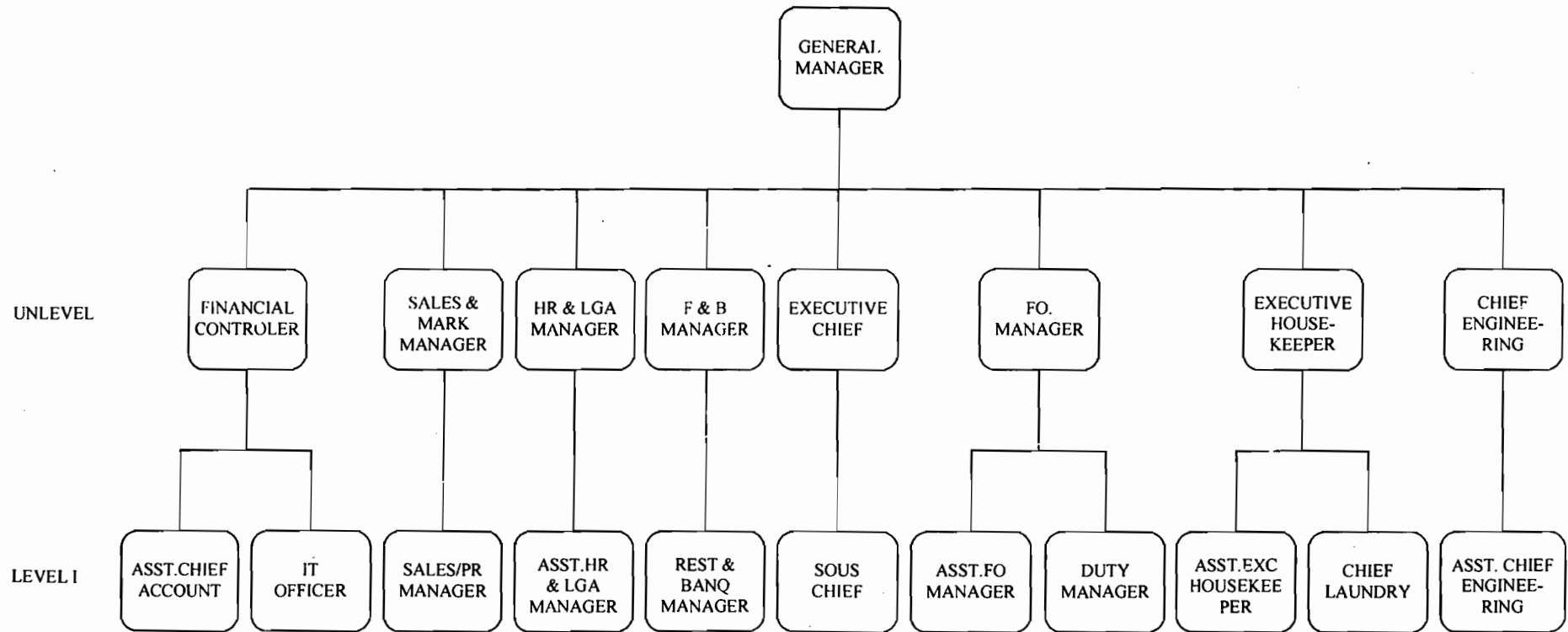
Repairing and Maintenance Supervisor merupakan bagian yang menangani perbaikan dan perawatan serta pemeliharaan.

d. Transport Dispatcher Supervisor

Transport Dispatcher Supervisor merupakan bagian *engineering department* yang menangani transportasi.

Struktur organisasi di Hotel Jayakarta dapat juga dipahami dari bagan di bawah ini :

Gambar IV. 2
Struktur Organisasi Hotel Jayakarta



C. Personalia

Pada saat ini Hotel Jayakarta mempunyai 122 orang karyawan yang dibagi menjadi beberapa departemen untuk bekerja sesuai dengan bidang dan jabatannya. Penjelasan mengenai jumlah karyawan dan jabatannya dapat dilihat dari tabel berikut ini:

Tabel IV. 1

Perincian Jumlah Karyawan yang Bekerja pada Hotel Jayakarta per 1 Desember 2004.

No.	Jabatan	Karyawan		Jumlah
		Pria	Wanita	
1	<i>Manager</i>	9	-	9
2	<i>Marketing</i>	2	3	5
3	<i>Accounting</i>	15	5	20
4	<i>Supervisor SDM</i>	-	1	1
5	<i>Security</i>	8	-	8
6	<i>Receptionist</i>	3	2	5
7	<i>House Keeping</i>	26	4	30
8	<i>Food & Beverage</i>	13	2	15
9	<i>Laundry</i>	5	1	6
10	<i>HRD</i>	-	2	2
11	<i>Front Office</i>	8	3	11
12	<i>Gardener</i>	3	-	3
13	<i>Engineering</i>	7	-	7
	Jumlah Keseluruhan	99	23	122

1. Jam kerja

Hotel JAYAKARTA mempunyai hari kerja yaitu Senin sampai Minggu dengan menggunakan sistem kerja sebagai, yaitu :

Shift pagi : pukul 07.00 – 15.00 WIB

Shift siang : pukul 15.00 – 23.00 WIB

Shift malam : pukul 23.00 – 07.00 WIB

Hotel Jayakarta juga memberikan jam istirahat bagi karyawannya tetapi mempunyai peraturan yang khusus karena sewaktu-waktu karyawan tersebut dibutuhkan untuk melayani tamu.

2. Pengupahan dan Penggajian

Mengenai besarnya upah yang diberikan untuk tiap-tiap karyawan berbeda-beda berdasarkan golongan atau jabatan. Adapun pemberian gaji karyawan pada Hotel Jayakarta diberikan setiap bulan dan mengacu pada UMP (Upah Minimum Propinsi) yang merupakan gaji pokok. Disamping gaji pokok tersebut karyawan juga menerima bonus yang disebut servis. Besarnya servis ini diberikan sesuai dengan keadaan hotel itu sendiri

3. Perekrutan Karyawan

Perusahaan mempunyai kiat-kiat dalam merekrut karyawan baru yaitu disesuaikan dengan pendidikan yang dimiliki. Untuk kegiatan operasional minimal dari akademi pariwisata.

D. Pemasaran

1. Fasilitas

Hotel adalah perusahaan yang menyediakan jasa dalam bentuk penginapan, hidangan serta fasilitas lain yang bersifat menyenangkan, menghibur dan dikelola secara komersial.

- a. Fasilitas fisik, meliputi : *restaurant/bar, music room, VIP karaoke,* kamar, tempat tidur, AC, TV, almari es, taman, kolam renang, basket

area, volley area, jogging track, mini golf, bulu tangkis, tennis court, area bermain anak-anak, *front office*, lokasi, tempat parkir, *convention hall*, gedung, dapur, toilet umum, bangunan, dan mushola, antar jemput Hotel - Airport pp, Hotel - Stasiun kereta api pp, Hotel - Malioboro pp, spa.

- b. Fasilitas operasional, meliputi: organisasi, tenaga kerja, *house keeping*, keamanan, travel, pelayanan, makanan dan minuman.

2. Jasa-jasa

Adapun jasa-jasa yang ditawarkan oleh Hotel Jayakarta dan fasilitas yang tersedia adalah :

a. Kamar

Kamar dan fasilitas yang tersedia di Hotel Jayakarta sebanyak 129 kamar dengan perincian sebagai berikut :

Tabel IV. 2
Perincian Jenis Kamar di Hotel Jayakarta

Tipe Kamar	Jumlah Kamar	Harga
Standard Room	11	Rp. 318.000,00
Deluxe Room	104	Rp. 350.000,00
Executive Room	2	Rp. 450.000,00
Junior Suite Room	10	Rp. 650.000,00
Suite Room	2	Rp. 1.000.000,00

Sumber Data: Hotel Jayakarta

Adapun fasilitas-fasilitas yang disediakan pada kamar adalah sebagai berikut :

- AC
- Telepon

- Musik
- TV 21 inch
- Air panas dan dingin
- dan lain-lain

b. Restaurant/Bar

Restaurant ini dikelola oleh Hotel Jayakarta dan dibuka selama 24 jam. Fasilitas di restaurant VIP Karaoke juga dapat digunakan untuk perjamuan pesta, jamuan makan/minum dan pertemuan lainnya.

c. Lobby

Dipergunakan untuk duduk-duduk para tamu, khususnya untuk para tamu yang menunggu jemputan.

d. Souvenir Shop

Hotel Jayakarta juga menyediakan barang keperluan umum seperti barang antik, kerajinan-kerajinan Yogyakarta dan lain sebagainya.

e. Ruang Meeting

Ruang meeting ini berguna untuk mengadakan pertemuan-pertemuan dengan kapasitas untuk teater 200 sit, untuk kelas 200 sit, 60, dan 40 sit.

f. Laundry

Jasa hotel yang menambah pemasukan hotel dan menambah nilai terhadap hotel. Dengan adanya jasa laundry ini tamu hotel tidak akan bersusah payah mencari jasa laundry di luar hotel dan kenyamanan tinggal di hotel meningkat. Jasa ini membuat pemasaran produk jasa

hotel mendapat tempat di dunia perhotelan yang semakin ketat persaingannya dewasa ini.

g. Benefit Card

Bagi pengunjung yang sering menginap di Hotel Jayakarta diberi harga khusus.

h. Menyewakan bangunan dalam bentuk paket untuk acara pernikahan, ulang tahun, seminar, table manner, pertemuan dengan fasilitas yang memuaskan.

3. Cara memasarkan

Hotel Jayakarta dalam memasarkan jasa penginapannya melalui mass media, iklan, radio, brosur, internet dan juga dengan meningkatkan pelayanan, misal dengan memberi pelayanan yang cepat dan diutamakan ramah tamah terhadap para pengunjungnya.

4. Modal

Sumber modal perusahaan diperoleh dari PT. Juwara Warga Hotel Cooperation. Jumlah modal awal kurang lebih Rp. 10.000.000.000,00 dengan demikian Hotel Jayakarta mampu mengembangkan usahanya dengan baik.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Dalam menganalisis data ini menggunakan teknik analisis deskriptif dan teknik analisis komparatif. Analisis deskriptif merupakan penyajian data dari hasil penelitian mengenai elemen-elemen yang berkaitan dengan data-data keuangan dan data-data lainnya yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti di Hotel Jayakarta, sedangkan analisis komparatif dipergunakan untuk membandingkan antara hasil temuan data dari Hotel Jayakarta dengan kajian teori.

A. Metode Penentuan Tarif Sewa Kamar di Hotel Jayakarta

Hotel Jayakarta dalam menetapkan tarif sewa kamar berdasarkan suatu kebijakan harga baik dari pihak hotel sendiri maupun berdasarkan rentang harga yang telah ditetapkan oleh Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI) sesuai dengan predikat bintang yang disandangnya. Hotel Jayakarta merupakan perusahaan yang menjual jasa agar jasa yang dijual laku dan diminati konsumen, maka faktor pelayanan sangat menentukan. Pelayanan yang memuaskan dari pihak hotel akan membuat tamu bertahan tinggal lebih lama di hotel sehingga bagi pihak hotel akan mendatangkan keuntungan yang lebih banyak. Hal seperti inilah yang sangat diharapkan oleh hotel. Bagi tamu yang pernah menginap di hotel, akan lebih mudah membandingkan pelayanan yang diberikan oleh pihak hotel yang satu dengan hotel yang lainnya. Namun, berbeda dengan tamu yang baru pertama kali menginap di suatu hotel, tamu

tersebut cenderung melihat tarif sewa kamar yang ditawarkan oleh pihak hotel. Tamu menganggap bahwa tarif yang ditawarkan merupakan cerminan pelayanan dan fasilitas yang diberikan oleh hotel.

Tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh pihak Hotel Jayakarta dengan mempertimbangkan faktor-faktor di bawah ini:

1. Faktor Biaya

Biaya yang terjadi atau biaya yang dikeluarkan oleh pihak hotel pada masa lalu dan masa kini. Penentuan tarif tahun sebelumnya ikut menjadi pertimbangan dalam menetapkan tarif tahun masa kini.

2. Faktor fasilitas yang diberikan oleh pihak hotel

Fasilitas yang diberikan untuk masing-masing jenis kamar berbeda sehingga akan menyebabkan perbedaan tarif. Apabila konsumen memakai jenis kamar dengan tarif tinggi maka fasilitas yang didapat akan lebih banyak. Demikian pula sebaliknya, apabila tarifnya rendah maka fasilitas yang didapat akan lebih sedikit. Fasilitas yang terdapat pada setiap tipe kamar di Hotel Jayakarta, yaitu:

a. Tipe Standard

Untuk tipe standard fasilitasnya adalah AC (split), telephone, air panas/dingin, makan pagi untuk berdua, TV 21", shower.

b. Tipe Deluxe

Adapun fasilitasnya adalah AC (split), telephone, air panas/dingin, makan pagi untuk berdua, TV 21", bath tub.



c. Tipe Executive

Fasilitas yang terdapat dalam kamar tipe executive adalah AC (split), telephone, air panas/dingin, makan pagi untuk berdua, TV 21”, bath tub, mini bar.

d. Tipe Junior Suite

Fasilitas yang disediakan adalah AC (split), telephone, air panas/dingin, makan pagi untuk berdua, bath up, mini bar, VIP karaoke.

e. Tipe Suite

Fasilitas yang terdapat dalam kamar ini adalah AC (split), telephone, air panas/dingin, makan pagi untuk berdua, makan malam berdua, TV 21”, bath tub, mini bar, VIP karaoke, ruang tamu.

3. Faktor Letak Hotel

Pihak hotel harus melihat dan memperhatikan dimana letak hotel tersebut. Letak Hotel Jayakarta dekat dengan tempat pariwisata, pusat kebudayaan, pusat Kota, bandara, pusat perbelanjaan, dan juga dekat dengan kampus.

4. Faktor tarif sewa kamar pada hotel sejenis

Hal ini dilakukan agar tarif yang berlaku di Hotel Jayakarta tidak berbeda jauh dengan tarif yang berlaku di hotel-hotel lain, sebab tarif yang ditetapkan oleh pihak hotel harus sesuai dengan predikat bintang yang disandangnya.

5. Melihat banyaknya sumbangan dari PT. Juwara Warga Hotel Cooperation.

Hotel Jayakarta didirikan oleh PT. Juwara Warga Hotel Cooperation dengan modal yang tidak sedikit. Jadi peranannya sangat penting dalam rangka mengembangkan Hotel Jayakarta.

B. Penentuan Tarif Sewa Kamar Menurut Metode *Cost Plus Pricing* Pendekatan *Full Costing*

Metode penentuan menurut *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* merupakan penentuan tarif sewa kamar yang dapat menutup biaya penuh yang merupakan penjumlahan dari biaya langsung dengan biaya tidak langsung dan untuk menghasilkan laba yang diharapkan.

Sebelum menghitung tarif sewa kamar menurut metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*, berikut ini akan disajikan tarif sewa kamar untuk tahun 2004 yang ditetapkan oleh pihak Hotel Jayakarta.

Tabel V. 1
Tarif Sewa Kamar di Hotel Jayakarta Tahun 2004

No.	Tipe Kamar	Tarif Sewa Kamar
1	Standard Room	Rp. 318.000, 00
2	Deluxe Room	Rp. 350.000, 00
3	Executive Room	Rp. 450.000, 00
4	Junior Suite Room	Rp. 650.000, 00
5	Suite Room	Rp. 1.000.000, 00

Sumber Data: Hotel Jayakarta

Adapun langkah-langkah perhitungan tarif kamar menurut metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* adalah:

1. Menghitung total taksiran biaya langsung dan total taksiran biaya tidak langsung. Biaya langsung adalah biaya yang terjadinya atau manfaatnya dapat diidentifikasi atau mudah diikuti jejaknya pada obyek atau pusat biaya tertentu. Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya atau manfaatnya tidak dapat diidentifikasi atau tidak dapat diikuti jejaknya pada obyek atau pusat biaya tertentu. Biaya langsung yang terdapat di Hotel Jayakarta terdiri dari biaya kamar, restoran, POMECE (*Property Operation Maintenance and Energy Cost*) dan depresiasi. Biaya kamar adalah biaya yang terjadi di departemen kamar dimana departemen ini secara langsung mengelola kamar yang akan dijual kepada para tamu. Biaya restoran adalah biaya yang terjadi dalam rangka penyediaan makan/minum bagi para tamu. POMECE merupakan perawatan dan hak milik serta pemeliharaannya dan berbagai energi yang digunakan dalam mengoperasikan hotel. Biaya depresiasi merupakan biaya penyusutan gedung, inventaris. Biaya pemasaran yaitu biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk jasa. Biaya pendukung merupakan biaya penunjang yang digunakan untuk mendukung kelancaran kegiatan bagi pihak hotel. Pemisahan biaya langsung dan biaya tidak langsung pada Hotel Jayakarta dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel V. 2

Daftar Taksiran Biaya Langsung dan Taksiran Biaya Tidak Langsung pada Hotel Jayakarta Tahun 2004

Taksiran Biaya Langsung	Taksiran Biaya Tidak Langsung
1. Biaya Gaji Karyawan Langsung	1. Biaya Karyawan Tidak Langsung
2. <i>Food and Beverage</i>	2. Retribusi Sampah
3. <i>Laundry and Dry Cleaning</i>	3. Biaya Transportasi
4. <i>Guest Supplies</i>	4. Barang Cetak dan Alat Tulis
5. Biaya pemeliharaan dan penggantian peralatan kamar	5. Benda Pos
6. ASTEK/JAMSOSTEK	6. Sumbangan
7. Seragam Karyawan	7. Iklan / Promosi
8. <i>Cleaning Supplies</i>	8. THR
9. Biaya Listrik dan Air	9. Solar
10. Depresiasi Gedung	10. Telephone
11. Depresiasi Inventaris	
12. Gas	
13. Hiburan	
14. Pajak	

Sumber Data: Hotel Jayakarta

Alokasi Biaya Tiap Kamar:

1. Perhitungan Biaya Gaji Karyawan Langsung

Hotel Jayakarta memberi gaji dan upah untuk para karyawan yang bekerja secara langsung pada tiap kamar dengan gaji per orang tiap bulan =

Rp. 418.000,00. Untuk mengetahui sistem penggajian dan pengupahan tahun

2004 dapat dilihat pada tabel V. 3 berikut:

Tabel V. 3
Biaya Gaji Karyawan Langsung

No.	Tipe Kamar	Gaji/orang(Rp.) (1)	Jumlah Karyawan (orang) (2)	Total (Rp.) (3) = (1) X (2)
1.	Standard	418.000	6	2.508.000
2.	Deluxe	418.000	53	22.154.000
3.	Executive	418.000	2	836.000
4.	Junior Suite	418.000	5	2.090.000
5.	Suite	418.000	2	836.000

Sumber Data: Hotel Jayakarta

Biaya gaji tiap tipe kamar:

- a) Standard = Rp. 2.508.000 x 12 = Rp. 30.096.000
- b) Deluxe = Rp. 22.154.000 x 12 = Rp. 265.848.000
- c) Executive = Rp. 836.000 x 12 = Rp. 10.032.000
- d) Junior Suite = Rp. 2.090.000 x 12 = Rp. 25.080.000
- e) Suite = Rp. 836.000 x 12 = Rp. 10.032.000

2. Perhitungan Biaya *Food and Beverage*

Hotel Jayakarta menyediakan *food and beverage* untuk tamu selama jumlah hari menginap yang didasarkan pada tipe kamarnya yang dapat dilihat pada tabel V. 4 berikut:

Tabel V. 4
Biaya Food and Beverage

No.	Tipe Kamar	Tarif/hari (Rp.) (1)	Jumlah hari menginap (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	20.000/hari (1 x makan)	2.409	48.180.000
2.	Deluxe	22.500/hari (1 x makan)	22.776	512.460.000
3.	Executive	27.500/hari (1 x makan)	438	12.045.000
4.	Junior Suite	30.000/hari (1 x makan)	2.190	65.700.000
5.	Suite	35.000/hari (2 x makan)	438	30.660.000

Sumber Data: Hotel Jayakarta

3. Perhitungan Biaya *Laundry and Dry Cleaning*

Biaya *laundry and dry cleaning* pada hotel Jayakarta ditetapkan untuk tiap tipe kamar dengan tarif Rp. 2.500,00/kg yang dapat dilihat pada tabel V. 5 berikut:

Tabel V. 5
Biaya Laundry and Dry Cleaning

No.	Tipe Kamar	Berat (Kg) (1)	Tarif (Rp.) (2)	Total (Rp.) (3) = (1) X (2)
1.	Standard	3.960	2.500	9.900.000
2.	Deluxe	37.440	2.500	93.600.000
3.	Executive	670	2.500	1.675.000
4.	Junior Suite	3.600	2.500	9.000.000
5.	Suite	720	2.500	1.800.000

Sumber Data: Hotel Jayakarta

4. Perhitungan Biaya *Guest Supplies*

Hotel Jayakarta menyediakan *guest supplies* setiap hari untuk setiap kamar yang terpakai. Untuk mengetahui penggunaan *guest supplies* selama tahun 2004 dapat dilihat pada tabel V. 6 berikut:

Tabel V. 6
Biaya *Guest Supplies*

No.	Tipe Kamar	Tarif/hari (Rp.) (1)	Jumlah hari menginap (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	3.000/hari	2.409	7.227.000
2.	Deluxe	3.000/hari	22.776	68.328.000
3.	Executive	6.000/hari	438	2.628.000
4.	Junior Suite	6.500/hari	2.190	14.235.000
5.	Suite	8.000/hari	438	3.504.000

Sumber Data: Hotel Jayakarta

5. Perhitungan Biaya Pemeliharaan dan Penggantian Peralatan Kamar

Biaya pemeliharaan dan penggantian peralatan kamar pada hotel Jayakarta setiap kamar senilai Rp. 600.000,00/kamar selama tahun 2004 dapat dilihat pada tabel V. 7 berikut:

Tabel V. 7
Biaya Pemeliharaan dan Penggantian Peralatan Kamar

No.	Tipe Kamar	Jumlah Kamar (1)	Tarif (Rp.) (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	11	600.000	6.600.000
2.	Deluxe	104	600.000	62.400.000
3.	Executive	2	600.000	1.200.000
4.	Junior Suite	10	600.000	6.000.000
5.	Suite	2	600.000	1.200.000

Sumber Data: Hotel Jayakarta

6. Perhitungan Biaya ASTEK/JAMSOSTEK

Hotel Jayakarta memberikan jaminan sosial berupa jumlah pembayaran kepada karyawan yang ditetapkan sebesar 5% dari biaya gaji karyawan tiap kamar. Perhitungannya dapat dilihat sebagai berikut:

ASTEK/JAMSOSTEK

$$\begin{aligned} \text{a) Standard} &= (5\% \times \text{Rp. } 30.096.000) + (5\% \times \text{Rp. } 38.025.234,88) \\ &= \text{Rp. } 1.504.800 + \text{Rp. } 1.901.261,744 = \text{Rp. } 3.406.061,744 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{b) Deluxe} &= (5\% \times \text{Rp. } 265.848.000) + (5\% \times \text{Rp. } 359.511.311,6) \\ &= \text{Rp. } 13.292.400 + \text{Rp. } 17.975.565,58 = \text{Rp. } 31.267.965,58 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{c) Executive} &= (5\% \times \text{Rp. } 10.032.000) + (5\% \times \text{Rp. } 6.913.679,07) \\ &= \text{Rp. } 501.600 + \text{Rp. } 345.683,9535 = \text{Rp. } 847.283,9535 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{d) Junior Suite} &= (5\% \times \text{Rp. } 25.080.000) + (5\% \times \text{Rp. } 34.568.395,35) \\ &= \text{Rp. } 1.254.000 + \text{Rp. } 1.728.419,768 = \text{Rp. } 2.982.419,768 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{e) Suite} &= (5\% \times \text{Rp. } 10.032.000) + (5\% \times \text{Rp. } 6.913.679,07) \\ &= \text{Rp. } 501.600 + \text{Rp. } 345.684,9535 = \text{Rp. } 847.283,9535 \end{aligned}$$

7. Perhitungan Biaya Seragam Karyawan

Hotel Jayakarta memberikan seragam kepada karyawan. Seorang karyawan mendapatkan 3 seragam dengan harga Rp. 30.000,00/seragam. Perhitungannya dapat dilihat pada tabel V. 8 berikut:

Tabel V. 8
Biaya Seragam Karyawan

No.	Tipe Kamar	Jumlah Karyawan (1)	Harga seragam (Rp.) (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	6	90.000	540.000
2.	Deluxe	53	90.000	4.770.000
3.	Executive	2	90.000	180.000
4.	Junior Suite	5	90.000	450.000
5.	Suite	2	90.000	180.000

Sumber Data: Hotel Jayakarta

8. Perhitungan Biaya *Cleaning Supplies*

Hotel Jayakarta menyediakan *cleaning supplies* untuk setiap kamar yang perhitungannya dapat dilihat pada tabel V. 9 berikut:

Tabel V. 9
Biaya *Cleaning Supplies*

No.	Tipe Kamar	Tarif/hari (Rp.) (1)	Jumlah hari menginap (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	1.500/hari	2.409	3.613.500
2.	Deluxe	1.500/hari	22.776	34.164.000
3.	Executive	2.000/hari	438	876.000
4.	Junior Suite	4.500/hari	2.190	9.855.000
5.	Suite	6.500/hari	438	2.847.000

Sumber Data: Hotel Jayakarta

9. Perhitungan Biaya Listrik dan Air

Biaya listrik selama 1 tahun sebesar Rp. 64.014.960,00. Jumlah pemakaian selama 1 tahun sebesar 89.784 kwh. Penggunaannya dapat dilihat pada tabel V. 10 berikut:

Tabel V. 10
Biaya Listrik dan Air

No.	Tipe Kamar	Jumlah Pemakaian (Kwh) (1)	Tarif per kwh (Rp.64.014.960/89.784) (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	7.656	712,99	5.458.640
2.	Deluxe	72.384	712,99	51.608.960
3.	Executive	1.392	712,99	992.479,9999
4.	Junior Suite	6.960	712,99	4.962.400
5.	Suite	1.392	712,99	992.479,9999

Sumber Data: Hotel Jayakarta

10. Biaya Depresiasi Gedung

Biaya penyusutan gedung selama 1 tahun sebesar Rp. 137.920.000,00.

Luas kamar hotel adalah 5.432 m^2 . Maka tarif per $\text{m}^2 = \frac{\text{Rp.}137.920.000}{5.432 \text{ m}^2} =$

Rp. 25.390,27982 / m^2 . Perhitungannya dapat dilihat pada tabel V. 11 berikut:

Tabel V. 11
Biaya Depresiasi Gedung

No.	Tipe Kamar	Luas Kamar (m^2) (1)	Tarif per m^2 (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	308	25.390,28	7.820.206,186
2.	Deluxe	3.640	25.390,28	92.420.618,56
3.	Executive	84	25.390,28	2.132.783,505
4.	Junior Suite	1.120	25.390,28	28.437.113,4
5.	Suite	280	25.390,28	7.109.278,351

Sumber Data: Hotel Jayakarta

11. Perhitungan Biaya Depresiasi Inventaris

Inventaris yang dimiliki hotel Jayakarta mengalami penyusutan yang ditetapkan umur ekonomisnya 5 tahun, dan perhitungannya dapat dilihat pada tabel V. 12 berikut:

Tabel V. 12
Biaya Depresiasi Inventaris

No.	Tipe Kamar	Biaya (Rp.) (1)	Umur Ekonomis (Th) (2)	Total (Rp.) (3)= (1) : (2)
1.	Standard	46.000.000	5	9.200.000
2.	Deluxe	416.000.000	5	83.200.000
3.	Executive	15.000.000	5	3.000.000
4.	Junior Suite	54.000.000	5	10.800.000
5.	Suite	22.000.000	5	4.400.000

Sumber Data: Hotel Jayakarta

12. Perhitungan Biaya Gas

Hotel Jayakarta menggunakan bahan bakar gas untuk bagian *kitchen*, tarif tabung adalah Rp. 51.000,00. Penggunaan atas tabung gas dapat dilihat pada tabel V. 13 berikut:

Tabel V. 13
Biaya Gas

No.	Tipe Kamar	Jumlah Penggunaan (Tabung) (1)	Tarif (Rp.) (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	62	51.000	3.162.000
2.	Deluxe	1.187	51.000	60.537.000
3.	Executive	12	51.000	612.000
4.	Junior Suite	57	51.000	2.907.000
5.	Suite	16	51.000	816.000

Sumber Data: Hotel Jayakarta

13. Perhitungan Biaya Hiburan

Hotel Jayakarta menyediakan hiburan setiap malam untuk setiap tamu dan tamu dikenai tarif sebesar Rp. 20.000,00. Perhitungannya dapat dilihat pada tabel V. 14 berikut:

Tabel V. 14
Biaya Hiburan

No.	Tipe Kamar	Jumlah hari menginap (1)	Tarif (Rp.) (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	2.409	20.000	48.180.000
2.	Deluxe	22.776	20.000	455.520.000
3.	Executive	438	20.000	8.760.000
4.	Junior Suite	2.190	20.000	43.800.000
5.	Suite	438	20.000	8.760.000

Sumber Data: Hotel Jayakarta

14. Perhitungan Pajak

Hotel Jayakarta mengenakan pajak untuk setiap penggunaan kamar yang ditetapkan 10% dari tarif kamar. Penjelasaannya dapat dilihat pada tabel V. 15 berikut:

Tabel V. 15
Pajak

No.	Tipe Kamar	Jumlah hari menginap (1)	Tarif Pajak (Rp.) (10% X Tarif Kamar) (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	2.409	31.800	76.606.200
2.	Deluxe	22.776	35.000	797.160.000
3.	Executive	438	45.000	19.710.000
4.	Junior Suite	2.190	65.000	142.350.000
5.	Suite	438	100.000	43.800.000

Sumber Data: Hotel Jayakarta

15. Perhitungan Biaya Gaji Karyawan Tidak Langsung

Biaya sebesar Rp. 445.932.300 dialokasikan ke jumlah kamar selama 1 tahun yaitu sebesar 47.085.

$$a) \text{ Standard : } \frac{11}{129} \times 47.085 = 4.015 \text{ kamar}$$

$$b) \text{ Deluxe : } \frac{104}{129} \times 47.085 = 37.960 \text{ kamar}$$

$$c) \text{ Executive : } \frac{2}{129} \times 47.085 = 730 \text{ kamar}$$

$$d) \text{ Junior Suite : } \frac{10}{129} \times 47.085 = 3.650 \text{ kamar}$$

$$e) \text{ Suite : } \frac{2}{129} \times 47.085 = 730 \text{ kamar}$$

$$\text{Tarif: } \frac{\text{Rp.}445.932.300}{47.085} = \text{Rp.}9.470,793246$$

Tabel V. 16
Biaya Gaji Karyawan Tidak Langsung

No.	Tipe Kamar	Jumlah kamar (1)	Tarif (Rp.) (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	4.015	9.470,79	38.025.234,88
2.	Deluxe	37.960	9.470,79	359.511.311,6
3.	Executive	730	9.470,79	6.913.679,07
4.	Junior Suite	3.650	9.470,79	34.568.395,35
5.	Suite	730	9.470,79	6.913.679,07

Sumber Data: Hotel Jayakarta

16. Perhitungan Biaya Retribusi Sampah

Biaya sebesar Rp. 479.000,00 dialokasikan ke hari menginap selama 1

tahun sejumlah 28.251 hari. Maka tarif kamar per hari = $\frac{Rp. 479.000,00}{28.251 \text{ hari}}$ =

Rp. 16,95515203/hari. Perhitungannya dapat dilihat pada tabel V. 17 berikut:

Tabel V. 17
Biaya Retribusi Sampah

No.	Tipe Kamar	Jumlah hari menginap (1)	Tarif / hari(Rp.) (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	2.409	16,95	40.844,96124
2.	Deluxe	22.776	16,95	386.170,5426
3.	Executive	438	16,95	7.426,356589
4.	Junior Suite	2.190	16,95	37.131,78295
5.	Suite	438	16,95	7.426,356589

Sumber Data: Hotel Jayakarta

17. Perhitungan Biaya Transportasi

Biaya Rp. 80.780.000,00 dialokasikan ke jumlah tamu menginap selama 1

tahun sebesar 29.958. Maka tarifnya = $\frac{Rp. 80.780.000}{29.958 \text{ orang}}$ = Rp. 2.696,441685 per

orang. Perhitungannya dapat dilihat pada tabel V. 18 berikut:

Tabel V. 18
Biaya Transportasi

No.	Tipe Kamar	Jumlah tamu (orang) (1)	Tarif/ orang (Rp.) (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	2.694	2.696,44	7.264.213,899
2.	Deluxe	23.566	2.696,44	63.544.344,75
3.	Executive	518	2.696,44	1.396.756,793
4.	Junior Suite	2.684	2.696,44	7.237.249,483
5.	Suite	496	2.696,44	1.337.435,076

Sumber Data: Hotel Jayakarta

18. Perhitungan Biaya Barang Cetak dan Alat Tulis

Biaya Rp. 7.305.000,00 dialokasikan ke jumlah tamu menginap selama 1

tahun sebesar 29.958. Maka tarifnya = $\frac{Rp. 7.305.000}{29.958} = Rp. 243,8413779$.

Perhitungan dapat dilihat pada tabel V. 19 berikut:

Tabel V. 19
Biaya Barang Cetak dan Alat Tulis

No.	Tipe Kamar	Jumlah tamu (orang) (1)	Tarif/ orang (Rp.) (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	2.694	243,84	656.908,6721
2.	Deluxe	23.566	243,84	5.746.365,912
3.	Executive	518	243,84	126.309,8338
4.	Junior Suite	2.684	243,84	654.470,2584
5.	Suite	496	243,84	120.945,3235

Sumber Data: Hotel Jayakarta

19. Perhitungan Biaya Benda Pos

Biaya Rp. 1.225.300,00 dialokasikan ke jumlah tamu menginap selama 1

tahun sebesar 29.958. Maka tarifnya = $\frac{Rp. 1.225.300}{29.958 \text{ orang}} = Rp. 40,90059417 /$

orang. Perhitungan dapat dilihat pada tabel V. 20 berikut:

Tabel V. 20
Biaya Benda Pos

No.	Tipe Kamar	Jumlah tamu (orang) (1)	Tarif / orang (Rp.) (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	2.694	40,90	110.186,2007
2.	Deluxe	23.566	40,90	963.863,4021
3.	Executive	518	40,90	21.186,50778
4.	Junior Suite	2.684	40,90	109.777,1947
5.	Suite	496	40,90	20.283,69471

Sumber Data: Hotel Jayakarta

20. Perhitungan Biaya Sumbangan

Biaya Rp. 2.290.000,00 dialokasikan ke jumlah kamar yaitu 129 kamar.

Maka tarif = $\frac{Rp. 2.290.000}{129} = Rp. 17.751,93798$. Perhitungan dapat dilihat

pada tabel V. 21 berikut:

Tabel V. 21
Biaya Sumbangan

No.	Tipe Kamar	Jumlah Kamar (1)	Tarif / kamar (Rp.) (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	11	17.751,94	195.271,3178
2.	Deluxe	104	17.751,94	1.846.201,55
3.	Executive	2	17.751,94	35.503,87597
4.	Junior Suite	10	17.751,94	177.519,3798
5.	Suite	2	17.751,94	35.503,87597

Sumber Data: Hotel Jayakarta

21. Biaya Iklan/Promosi

Biaya Rp. 50.961.700,00 dialokasikan ke jumlah kamar selama 1 tahun

sebesar 47.085. Maka tarif = $\frac{Rp. 50.961.700}{47.085} = Rp. 1.082,334077$. Perhitungan

dapat dilihat pada tabel V. 22 berikut:

Tabel V. 22
Biaya Iklan/Promosi

No.	Tipe Kamar	Jumlah kamar (1)	Tarif (Rp.) (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	4.015	1.082,33	4.345.571,318
2.	Deluxe	37.960	1.082,33	41.085.401,55
3.	Executive	730	1.082,33	790.103,876
4.	Junior Suite	3.650	1.082,33	3.950.519,38
5.	Suite	730	1.082,33	790.103,876

Sumber Data: Hotel Jayakarta

22. Perhitungan Biaya THR

THR dihitung dari $\frac{1}{12}$ x biaya gaji karyawan tiap tipe kamar.

$$\text{a) Standard : } \frac{\text{Rp. } 30.096.000 + \text{Rp. } 38.025.234,88}{12} = \text{Rp. } 5.676.769,573$$

$$\text{b) Deluxe: } \frac{\text{Rp. } 265.848.000 + \text{Rp. } 359.511.311,6}{12} = \text{Rp. } 52.113.275,97$$

$$\text{c) Executive: } \frac{\text{Rp. } 10.032.000 + \text{Rp. } 6.913.679,07}{12} = \text{Rp. } 1.412.139,923$$

$$\text{d) Junior Suite: } \frac{\text{Rp. } 25.080.000 + \text{Rp. } 34.568.395,35}{12} = \text{Rp. } 4.970.699,613$$

$$\text{e) Suite: } \frac{\text{Rp. } 10.032.000 + \text{Rp. } 6.913.679,07}{12} = \text{Rp. } 1.412.139,923$$

23. Perhitungan Biaya Solar

Biaya sebesar Rp. 7.936.900,00 dialokasikan ke jumlah liter solar yaitu

$$27.400 \text{ liter. Tarif} = \frac{\text{Rp. } 7.936.900}{27.400} = \text{Rp. } 289,6678832 / \text{liter.}$$

$$\text{a) Standard : } \frac{11}{129} \times 27.400 = 2.336,43 \text{ liter}$$

$$\text{b) Deluxe : } \frac{104}{129} \times 27.400 = 22.089,92 \text{ liter}$$

$$\text{c) Executive : } \frac{2}{129} \times 27.400 = 424,81 \text{ liter}$$

$$\text{d) Junior Suite : } \frac{10}{129} \times 27.400 = 2.124,03 \text{ liter}$$

$$\text{e) Suite : } \frac{2}{129} \times 27.400 = 424,81 \text{ liter}$$

Tabel V. 23
Biaya Solar

No.	Tipe Kamar	Jumlah liter (1)	Tarif (Rp.) (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	2.336,43	289,67	676.788,7323
2.	Deluxe	22.089,92	289,67	6.398.740,366
3.	Executive	424,81	289,67	123.053,8135
4.	Junior Suite	2.124,03	289,67	615.263,274
5.	Suite	424,81	289,67	123.053,8135

Sumber Data: Hotel Jayakarta

24. Perhitungan Biaya Telephone

Jumlah total pulsa 127.555 pulsa dialokasikan ke masing-masing tipe kamar. Biaya telephone selama 1 tahun sebesar Rp. 78.229.118. Tarif

$$\text{telephone} = \frac{\text{Rp. } 78.229.118}{127.555} = \text{Rp. } 613,2971502 / \text{pulsa.}$$

Jumlah pulsa tiap kamar:

$$\text{a) Standard: } \frac{11}{129} \times 127.555 = 10.876 \text{ pulsa}$$

$$\text{b) Deluxe: } \frac{104}{129} \times 127.555 = 102.835 \text{ pulsa}$$

c) Executive: $\frac{2}{129} \times 127.555 = 1.978$ pulsa

d) Junior Suite: $\frac{10}{129} \times 127.555 = 9.888$ pulsa

e) Suite: $\frac{2}{129} \times 127.555 = 1.978$ pulsa

Tabel V. 24
Biaya Telephone

No.	Tipe Kamar	Jumlah pulsa (1)	Tarif (Rp.) (2)	Total (Rp.) (3)= (1) X (2)
1.	Standard	10.876	613,30	6.670.219,806
2.	Deluxe	102.835	613,30	63.068.412,44
3.	Executive	1.978	613,30	1.213.101,763
4.	Junior Suite	9.888	613,30	6.064.282,221
5.	Suite	1.978	613,30	1.213.101,763

Sumber Data: Hotel Jayakarta

Tabel V. 25
Daftar Taksiran Biaya Kamar Tipe Standard Tahun 2004

No.	Jenis Biaya	Taksiran Biaya Langsung (Rp.)	Taksiran Biaya Tidak Langsung (Rp.)
1.	Biaya Gaji Karyawan Langsung	30.096.000	
2.	<i>Food and Beverage</i>	48.180.000	
3.	<i>Laundry and Dry Cleaning</i>	9.900.000	
4.	<i>Guest Supplies</i>	7.227.000	
5.	Biaya pemeliharaan dan penggantian peralatan kamar	6.600.000	
6.	ASTEK/JAMSOSTEK	3.406.061,744	
7.	Seragam Karyawan	540.000	
8.	<i>Cleaning Supplies</i>	3.613.500	
9.	Biaya Listrik dan Air	5.458.640	
10.	Depresiasi Gedung	7.820.206,186	
11.	Depresiasi Inventaris	9.200.000	
12.	Gas	3.162.000	
13.	Hiburan	48.180.000	
14.	Pajak	76.606.200	
15.	Biaya Gaji Karyawan Tidak Langsung		38.025.234,88
16.	Retribusi Sampah		40.844,96124
17.	Biaya Transportasi		7.264.213,899
18.	Barang Cetakan dan Alat Tulis		656.908,6721
19.	Benda Pos		110.186,2007
20.	Sumbangan		195.271,3178
21.	Iklan / Promosi		4.345.571,318
22.	THR		5.676.769,573
23.	Solar		676.788,7323
24.	Telephone		6.670.219,806
	JUMLAH	259.989.607,9	63.662.009,36

Sumber Data: Hotel Jayakarta

Tabel V. 26

Daftar Taksiran Biaya Kamar Tipe Deluxe Tahun 2004

No.	Jenis Biaya	Taksiran Biaya Langsung (Rp.)	Taksiran Biaya Tidak Langsung (Rp.)
1.	Biaya Gaji Karyawan Langsung	265.848.000	
2.	<i>Food and Beverage</i>	512.460.000	
3.	<i>Laundry and Dry Cleaning</i>	93.600.000	
4.	<i>Guest Supplies</i>	68.328.000	
5.	Biaya pemeliharaan dan penggantian peralatan kamar	62.400.000	
6.	ASTEK/JAMSOSTEK	31.267.965,58	
7.	Seragam Karyawan	4.770.000	
8.	<i>Cleaning Supplies</i>	34.164.000	
9.	Biaya Listrik dan Air	51.608.960	
10.	Depresiasi Gedung	92.420.618,56	
11.	Depresiasi Inventaris	83.200.000	
12.	Gas	60.537.000	
13.	Hiburan	455.520.000	
14.	Pajak	797.160.000	
15.	Biaya Gaji Karyawan Tidak Langsung		359.511.311,6
16.	Retribusi Sampah		386.170,5426
17.	Biaya Transportasi		63.544.344,75
18.	Barang Cetakan dan Alat Tulis		5.746.365,912
19.	Benda Pos		963.863,4021
20.	Sumbangan		1.846.201,55
21.	Iklan / Promosi		41.085.401,55
22.	THR		52.113.275,97
23.	Solar		6.398.740,366
24.	Telephone		63.068.412,44
	JUMLAH	2.613.284.544	594.664.088,1

Sumber Data: Hotel Jayakarta

Tabel V. 27

Daftar Taksiran Biaya Kamar Tipe Executive Tahun 2004

No.	Jenis Biaya	Taksiran Biaya Langsung (Rp.)	Taksiran Biaya Tidak Langsung (Rp.)
1.	Biaya Gaji Karyawan Langsung	10.032.000	
2.	<i>Food and Beverage</i>	12.045.000	
3.	<i>Laundry and Dry Cleaning</i>	1.675.000	
4.	<i>Guest Supplies</i>	2.628.000	
5.	Biaya pemeliharaan dan penggantian peralatan kamar	1.200.000	
6.	ASTEK/JAMSOSTEK	847.283,9535	
7.	Seragam Karyawan	180.000	
8.	<i>Cleaning Supplies</i>	876.000	
9.	Biaya Listrik dan Air	992.479,9999	
10.	Depresiasi Gedung	2.132.783,505	
11.	Depresiasi Inventaris	3.000.000	
12.	Gas	612.000	
13.	Hiburan	8.760.000	
14.	Pajak	19.710.000	
15.	Biaya Gaji Karyawan Tidak Langsung		6.913.679,07
16.	Retribusi Sampah		7.426,356589
17.	Biaya Transportasi		1.396.756,793
18.	Barang Cetakan dan Alat Tulis		126.309,8338
19.	Benda Pos		21.186,50778
20.	Sumbangan		35.503,87597
21.	Iklan / Promosi		790.103,876
22.	THR		1.412.139,923
23.	Solar		123.053,8135
24.	Telephone		1.213.101,763
	JUMLAH	64.690.546,46	12.039.261,81

Sumber Data: Hotel Jayakarta

Tabel V. 28
Daftar Taksiran Biaya Kamar Tipe Junior Suite Tahun 2004

No.	Jenis Biaya	Taksiran Biaya Langsung (Rp.)	Taksiran Biaya Tidak Langsung (Rp.)
1.	Biaya Gaji Karyawan Langsung	25.080.000	
2.	<i>Food and Beverage</i>	65.700.000	
3.	<i>Laundry and Dry Cleaning</i>	9.000.000	
4.	<i>Guest Supplies</i>	14.235.000	
5.	Biaya pemeliharaan dan penggantian peralatan kamar	6.000.000	
6.	ASTEK/JAMSOSTEK	2.982.419,768	
7.	Seragam Karyawan	450.000	
8.	<i>Cleaning Supplies</i>	9.855.000	
9.	Biaya Listrik dan Air	4.962.400	
10.	Depresiasi Gedung	28.437.113,4	
11.	Depresiasi Inventaris	10.800.000	
12.	Gas	2.907.000	
13.	Hiburan	43.800.000	
14.	Pajak	142.350.000	
15.	Biaya Gaji Karyawan Tidak Langsung		34.568.395,35
16.	Retribusi Sampah		37.131,78295
17.	Biaya Transportasi		7.237.249,483
18.	Barang Cetakan dan Alat Tulis		654.470,2584
19.	Benda Pos		109.777,1947
20.	Sumbangan		177.519,3798
21.	Iklan / Promosi		3.950.519,38
22.	THR		4.970.699,613
23.	Solar		615.263,274
24.	Telephone		6.064.282,221
	JUMLAH	336.558.933,2	57.385.307,94

Sumber Data: Hotel Jayakarta

Tabel V. 29

Daftar Taksiran Biaya Kamar Tipe Suite Tahun 2004

No.	Jenis Biaya	Taksiran Biaya Langsung (Rp.)	Taksiran Biaya Tidak Langsung (Rp.)
1.	Biaya Gaji Karyawan Langsung	10.032.000	
2.	<i>Food and Beverage</i>	30.660.000	
3.	<i>Laundry and Dry Cleaning</i>	1.800.000	
4.	<i>Guest Supplies</i>	3.504.000	
5.	Biaya pemeliharaan dan penggantian peralatan kamar	1.200.000	
6.	ASTEK/JAMSOSTEK	847.283,9535	
7.	Seragam Karyawan	180.000	
8.	<i>Cleaning Supplies</i>	2.847.000	
9.	Biaya Listrik dan Air	992.479,9999	
10.	Depresiasi Gedung	7.109.278,351	
11.	Depresiasi Inventaris	4.400.000	
12.	Gas	816.000	
13.	Hiburan	8.760.000	
14.	Pajak	43.800.000	
15.	Biaya Gaji Karyawan Tidak Langsung		6.913.679,07
16.	Retribusi Sampah		7.426,356589
17.	Biaya Transportasi		1.337.435,076
18.	Barang Cetak dan Alat Tulis		120.945,3235
19.	Benda Pos		20.283,69471
20.	Sumbangan		35.503,87597
21.	Iklan / Promosi		790.103,876
22.	THR		1.412.139,923
23.	Solar		123.053,8135
24.	Telephone		1.213.101,763
	JUMLAH	116.948.042,3	11.973.672,77

Sumber Data: Hotel Jayakarta

Tabel V. 30
Daftar Taksiran Biaya Kamar Tahun 2004

No.	Jenis Biaya	Taksiran Biaya Langsung (Rp.)	Taksiran Biaya Tidak Langsung (Rp.)
1.	Biaya Gaji Karyawan Langsung	341.088.000	
2.	<i>Food and Beverage</i>	669.045.000	
3.	<i>Laundry and Dry Cleaning</i>	115.975.000	
4.	<i>Guest Supplies</i>	95.922.000	
5.	Biaya pemeliharaan dan penggantian peralatan kamar	77.400.000	
6.	ASTEK/JAMSOSTEK	39.351.015	
7.	Seragam Karyawan	6.120.000	
8.	<i>Cleaning Supplies</i>	51.355.500	
9.	Biaya Listrik dan Air	64.014.960	
10.	Depresiasi Gedung	137.920.000	
11.	Depresiasi Inventaris	110.600.000	
12.	Gas	68.034.000	
13.	Hiburan	565.020.000	
14.	Pajak	1.079.626.200	
15.	Biaya Gaji Karyawan Tidak Langsung		445.932.300
16.	Retribusi Sampah		479.000
17.	Biaya Transportasi		80.780.000
18.	Barang Cetak dan Alat Tulis		7.305.000
19.	Benda Pos		1.225.300
20.	Sumbangan		2.290.000
21.	Iklan / Promosi		50.961.700
22.	THR		65.585.025
23.	Solar		7.936.900
24.	Telephone		78.229.118
	JUMLAH	3.421.471.675	740.724.343

Sumber Data: Hotel Jayakarta

2. Menghitung Taksiran Biaya Penuh

Berdasarkan tabel di atas maka dapat diketahui total taksiran biaya langsung dan total taksiran biaya tidak langsung, sehingga dapat dihitung taksiran biaya penuh untuk masing-masing tipe kamar yaitu dengan cara menambahkan total taksiran biaya langsung dengan taksiran biaya tidak langsung. Data taksiran biaya penuh untuk masing-masing kamar dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel V. 31
Data Taksiran Biaya Penuh

No.	Tipe Kamar	Taksiran Biaya Langsung (Rp) (1)	Taksiran Biaya Tidak Langsung (Rp) (2)	Taksiran Biaya Penuh (Rp) (3)= (1) +(2)
1	Standard Room	259.989.607,9	63.662.009,36	323.651.617,3
2	Deluxe Room	2.613.284.544	594.664.088,1	3.207.948.632
3	Executive Room	64.690.546,46	12.039.261,81	76.729.808,27
4	Junior Suite Room	336.558.933,2	57.385.307,94	393.944.241,1
5	Suite Room	116.948.042,3	11.973.672,77	128.921.715,1

Sumber Data: Hotel Jayakarta

3. Menghitung Persentase *Mark-Up*

Berdasarkan metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *Full Costing* disebutkan bahwa untuk menghitung persentase *mark-up* dapat dilakukan dengan cara menambahkan laba yang diharapkan dengan biaya tidak langsung dibagi dengan biaya langsung. Persentase *mark-up* dapat diperoleh dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Persentase Mark-Up} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya Tidak Langsung}}{\text{Biaya Langsung}} \times 100\%$$



Laba yang diharapkan oleh Hotel Jayakarta sebesar 40% dari biaya penuh. Berdasarkan data-data biaya yang ada maka dapat dihitung besarnya laba yang diharapkan untuk tiap tipe kamar. Hasil perhitungan besarnya laba yang diharapkan dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel V. 32

Laba yang Diharapkan pada hotel Jayakarta Tahun 2004

Tipe Kamar	Taksiran Biaya Penuh (dalam Rp) (1)	Laba yang diharapkan (dalam Rp) (2)= 40% X (1)
Standard Room	323.651.617,3	129.460.646,9
Deluxe Room	3.207.948.632	1.283.179.453
Executive Room	76.729.808,27	30.691.923,31
Junior Suite Room	393.944.241,1	157.577.696,4
Suite Room	128.921.715,1	51.568.686,04

Sumber Data: Hotel Jayakarta

Berdasarkan tabel di atas, maka persentase *mark-up* untuk tiap tipe kamar adalah sebagai berikut:

a. Standard Room

$$= \frac{129.460.646,9 + 63.662.009,36}{259.989.607,9} \times 100\%$$

$$= \frac{193.122.656,3}{259.989.607,9} \times 100\%$$

$$= 74,28\%$$

b. Deluxe Room

$$= \frac{1.283.179.453 + 594.664.088,1}{2.613.284.544} \times 100\%$$

$$= \frac{1.877.843.541}{2.613.284.544} \times 100\%$$

$$= 71,86\%$$

c. Executive Room

$$= \frac{30.691.923,31 + 12.039.261,81}{64.690.546,46} \times 100\%$$

$$= \frac{42.731.185,12}{64.690.546,46} \times 100\%$$

$$= 66,05\%$$

d. Junior Suite Room

$$= \frac{157.577.696,4 + 57.385.307,94}{336.558.933,2} \times 100\%$$

$$= \frac{214.963.004,3}{336.558.933,2} \times 100\%$$

$$= 63,87\%$$

e. Suite Room

$$= \frac{51.568.686,04 + 11.973.672,77}{116.948.042,3} \times 100\%$$

$$= \frac{63.542.358,81}{116.948.042,3} \times 100\%$$

$$= 54,33\%$$

Setelah mengetahui persentase *mark-up*, maka dapat dihitung besarnya *mark-up* untuk setiap kamar. Besarnya *mark-up* dapat diketahui dengan mengalikan persentase *mark-up* dengan total biaya langsung.

Berikut ini akan disajikan tabel perhitungan besarnya *mark-up* untuk setiap tipe kamar:

Tabel V. 33*Mark Up* untuk Tiap Tipe kamar di Hotel Jayakarta Tahun 2004

No.	Tipe Kamar	% <i>Mark Up</i> (1)	Taksiran Biaya Langsung (Rp) (2)	<i>Mark Up</i> (Rp) (3) = (1) x (2)
1.	Standard Room	74,28%	259.989.607,9	193.122.656,3
2.	Deluxe Room	71,86%	2.613.284.544	1.877.843.541
3.	Executive Room	66,05%	64.690.546,46	42.731.185,12
4.	Junior Suite Room	63,87%	336.558.933,2	214.963.004,3
5.	Suite Room	54,33%	116.948.042,3	63.542.358,81

Sumber Data: Hotel Jayakarta

4. Menghitung Harga Jual per Kamar selama 1 tahun

Setelah mengetahui besarnya *mark-up* maka dapat dihitung harga jual per kamar berdasarkan pendekatan *Full Costing* yaitu dengan cara menjumlahkan taksiran biaya langsung dengan *mark-up* untuk tiap tipe kamar sehingga diperoleh harga jual per kamar. Perhitungan harga jual per kamar pada Hotel Jayakarta dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel V. 34Perhitungan Harga Jual per Kamar tahun 2004 Pendekatan *Full Costing*

No.	Tipe Kamar	Taksiran Biaya Langsung(Rp) (1)	<i>Mark Up</i> (Rp) (2)	Harga Jual per Kamar (Rp) (3) = (1) + (2)
1.	Standard Room	259.989.607,9	193.122.656,3	453.112.264,2
2.	Deluxe Room	2.613.284.544	1.877.843.541	4.491.128.085
3.	Executive Room	64.690.546,46	42.731.185,12	107.421.731,6
4.	Junior Suite Room	336.558.933,2	214.963.004,3	551.521.937,5
5.	Suite Room	116.948.042,3	63.542.358,81	180.490.401,1

Sumber Data: Hotel Jayakarta

5. Menghitung Tarif Sewa Kamar per Hari

Perhitungan di atas adalah untuk menunjukkan harga jual per kamar. Sedangkan untuk menghitung tarif sewa kamar per hari digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Room Rate} = \frac{\text{Harga Jual Kamar}}{\text{Jumlah Kamar/Tipe} \times \text{Jumlah Hari} \times \text{Rata-rata Occupancy Th}}$$

Berdasarkan rumus di atas, maka dapat ditetapkan tarif untuk tiap tipe kamar. Adapun rata-rata tingkat hunian pada Hotel Jayakarta pada tahun 2004 adalah sebesar 60%. Jumlah kamar yang dipakai pada Hotel Jayakarta untuk kamar Standard sebanyak 11 kamar, kamar Deluxe sebanyak 104 kamar, kamar Executive sebanyak 2 kamar, kamar Junior Suite sejumlah 10 kamar, dan kamar Suite sebanyak 2 kamar. Berdasarkan data-data yang ada, maka dapat ditetapkan tarif kamar per hari yang perhitungannya disajikan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Room Rate (Standard)} &= \frac{453.112.264,2}{11 \times 365 \times 60\%} \\ &= \frac{453.112.264,2}{2.409} \\ &= 118.091 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Room Rate (Deluxe)} &= \frac{4.491.128.085}{104 \times 365 \times 60\%} \\ &= \frac{4.491.128.085}{22.776} \\ &= 197.186 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Room Rate (Executive)} &= \frac{107.421.731,6}{2 \times 365 \times 60\%} \\ &= \frac{107.421.731,6}{438} \\ &= 245.255 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Room Rate (Junior Suite)} &= \frac{551.521.937,5}{10 \times 365 \times 60\%} \\ &= \frac{551.521.937,5}{2.190} \\ &= 251.836 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Room Rate (Suite)} &= \frac{180.490.401,1}{2 \times 365 \times 60\%} \\ &= \frac{180.490.401,1}{438} \\ &= 412.078 \end{aligned}$$

Setelah dilakukan perhitungan di atas, maka dapat ditetapkan tarif sewa kamar per hari.

Tabel V. 35

Tarif Sewa Kamar per Hari Menurut Pendekatan *Full Costing* Tahun 2004

No.	Tipe Kamar	Tarif per Hari (Rp)
1.	Standard Room	118.091
2.	Deluxe Room	197.186
3.	Executive Room	245.255
4.	Junior Suite Room	251.836
5.	Suite Room	412.078

Sumber Data: Hotel Jayakarta

C. Analisis Komparatif

Tabel V. 36

Perbandingan Langkah-langkah Penentuan Tarif Menurut Hotel Jayakarta dan Menurut Pendekatan *Full Costing*

Menurut <i>Full Costing</i>	Menurut Hotel	Persamaan	Perbedaan
Menghitung total taksiran biaya langsung dan total taksiran biaya tidak langsung	1. Melihat biaya yang diberikan oleh pihak hotel	- Pertimbangan terhadap fasilitas yang disediakan mampu mewakili bahwa biaya merupakan salah satu dasar dalam penentuan tarif - Mempertimbangkan sumbangan PT. Juwara Warga Hotel Corporation	- Dalam <i>full costing</i> dilakukan pemisahan biaya berdasarkan perilakunya sedangkan di Hotel Jayakarta tidak
Menghitung taksiran biaya penuh	2. Melihat fasilitas yang diberikan oleh pihak hotel		
Menghitung persentase <i>mark-up</i>	3. Mempertimbangkan letak hotel		
Menghitung harga jual kamar	4. Mempertimbangkan tarif sewa kamar pada hotel sejenis		
Menghitung tarif sewa kamar per hari	5. Melihat banyaknya sumbangan dari pihak PT. Juwara Warga Hotel Corporation		

D. Analisis Ketepatan Besarnya Tarif Sewa Kamar

Untuk menganalisa tepat tidaknya penentuan besar tarif sewa kamar yang dilakukan oleh Hotel Jayakarta, digunakan uji statistik yaitu uji - t (t-test). Langkah-langkah analisa berdasarkan uji - t adalah sebagai berikut:

1. Menghitung selisih tarif sewa kamar (D).

Rumus yang digunakan untuk menghitung selisih tarif sewa kamar adalah

$D = X_1 - X_2$, dimana X_1 adalah tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh

Hotel (*price list*), dan X_2 adalah tarif sewa berdasarkan pendekatan *full costing*.

Tabel V. 37
Selisih Tarif Sewa Kamar (D) Tahun 2004 (dalam rupiah)

Type Kamar	Tarif Hotel (X_1) (1)	Tarif <i>Full Costing</i> (X_2) (2)	D (3) = (1) - (2)
Standard Room	318.000	118.091	199.909
Deluxe Room	350.000	197.186	152.814
Executive Room	450.000	245.255	204.745
Junior Suite Room	650.000	251.836	398.164
Suite Room	1.000.000	412.078	587.922
Jumlah	2.768.000	1.224.446	1.543.554

Sumber Data: Hotel Jayakarta

2. Menghitung rata-rata \bar{D}

$$\begin{aligned} \text{Dimana, } \bar{D} &= \frac{\sum D}{n} \\ &= \frac{1.543.554}{5} \\ &= 308.710,8 \end{aligned}$$

3. Menghitung Standar Deviasi (S_D)

Rumus untuk menghitung standar deviasi adalah sebagai berikut:

$$S_D = \sqrt{\frac{\sum (D - \bar{D})^2}{n-1}}$$

Adapun jumlah $(D - \bar{D})^2$ akan disajikan berikut ini berdasarkan data pada tabel V. 38

Tabel V. 38Selisih D(selisih tarif) dan \bar{D} (rata-rata selisih tarif) Tahun 2004

Tipe Kamar	$D - \bar{D}$	$(D - \bar{D})^2$
Standard Room	-108.801,8	11.837.831.680
Deluxe Room	-155.896,8	24.303.812.250
Executive Room	-103.965,8	10.808.887.570
Junior Suite Room	89.453,2	8.001.874.990
Suite Room	279.211,2	77.958.894.210
Jumlah	-	132.911.300.700

Sumber Data: Hotel Jayakarta

Berdasarkan tabel V. 38 dan rumus perhitungan standar deviasi, maka dapat dihitung seperti berikut ini:

$$\begin{aligned}
 S_D &= \sqrt{\frac{132.911.300.700}{5-1}} \\
 &= \sqrt{33.227.825.180} \\
 &= 182.285
 \end{aligned}$$

E. Pengujian

Langkah-langkah pengujian dengan uji - t adalah sebagai berikut:

1. Membuat hipotesa nol (H_0) dan hipotesa alternatif (H_A)

$H_0 : \mu_A = \mu_B =$ tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara tarif kamar hotel dengan tarif kamar hotel dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*

$H_A : \mu_A \neq \mu_B =$ terdapat perbedaan yang signifikan antara tarif kamar hotel dengan tarif kamar hotel dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*.

2. Tingkat signifikan $\alpha = 5\%$ dengan pengujian dua arah dengan $N = 5$ maka nilai tabel t adalah:

$$t_{\alpha/2 \text{ df } n-1} = t_{5\%/2 \text{ df } 5-1}$$

$$\text{atau } t_{0,025 (4)} = \pm 2,776$$

3. Perhitungan nilai t hit

$$t_H = \frac{\bar{D}}{S_D / \sqrt{n}}$$

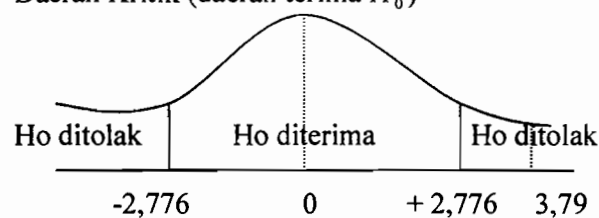
Berdasarkan rumus uji-t tersebut dan hasil perhitungan yang telah dilakukan, maka dapat dicari t sebagai berikut:

$$t_H = \frac{308.710,8}{182.285 / \sqrt{5}}$$

$$= \frac{308.710,8}{182.285 / 2,24}$$

$$t_H = 3,79$$

4. Daerah Kritik (daerah terima H_0)



Ho diterima apabila $-2,776 \leq t \leq +2,776$

Ho ditolak apabila $-2,776 \geq t \geq +2,776$

5. Kesimpulan

Dari hasil perhitungan nilai t diketahui nilai t Hit. = 3,79 dimana nilai tersebut berada pada daerah Ho ditolak dengan kriteria $-2,776 > t_{\text{Hit}}$ atau $t_{\text{Hit}} > +2,776$. Maka berdasarkan hasil tersebut disimpulkan bahwa besar

tarif yang ditentukan oleh Hotel Jayakarta adalah berbeda secara signifikan dengan metode *cost-plus pricing* pendekatan *full costing*.

F. Pembahasan

Hotel Jayakarta dalam penentuan besarnya tarif sewa kamar hotel dengan mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan pada periode sebelumnya, melihat tingkat konsumen yang ada, dan melihat pesaing, mempertimbangkan letak hotel, melihat banyaknya sumbangan dari pihak PT. Juwara Warga Hotel Cooperation.

Menurut metode *full costing* penentuan tarif sewa kamar hotel sebagai berikut:

1. Memisahkan taksiran biaya-biaya yang ada ke dalam taksiran biaya langsung berhubungan jasa dan taksiran biaya tidak langsung berhubungan dengan jasa.
2. Menghitung taksiran biaya penuh dengan cara menambahkan taksiran biaya yang langsung berhubungan dengan jasa dan taksiran biaya tidak langsung berhubungan dengan jasa.
3. Menghitung *mark up* dengan menambahkan laba yang diharapkan sebesar 40% dari biaya penuh dan biaya yang tidak langsung berhubungan dengan jasa. Kemudian dibagi dengan biaya langsung berhubungan dengan jasa setelah itu dikalikan 100%.
4. Menghitung tarif sewa kamar hotel dengan cara menambahkan taksiran biaya langsung berhubungan dengan jasa dan *mark up* dalam bentuk

rupiah. *Mark up* dihitung dengan mengalikan persentase *mark up* dengan biaya langsung berhubungan dengan jasa.

5. Menghitung persentase selisih tarif sewa kamar hotel dengan cara mengurangi tarif yang diharapkan di Hotel Jayakarta dan tarif hotel dengan *full costing* maka akan mendapatkan selisih tarif.

Perbedaan perhitungan tarif sewa kamar hotel ini akan mengakibatkan terjadinya selisih tarif yang ditetapkan oleh Hotel Jayakarta dengan tarif sewa kamar hotel yang dihitung dengan metode *full costing*. Selisih ini kemudian diuji untuk mengetahui apakah selisih tersebut terjadi signifikan atau tidak. Pengujian selisih ini menggunakan perhitungan uji - t.

Berdasarkan hasil perhitungan Hotel Jayakarta dengan tarif sewa kamar hotel metode *full costing* didapat nilai t hit sebesar 3,79. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara tarif sewa kamar Hotel Jayakarta dengan tarif sewa kamar hotel *full costing*. Perbedaan itu dikarenakan pihak Hotel mempertimbangkan letak hotel yang strategis, fasilitas yang disediakan lengkap, melihat tarif kamar pada hotel sejenis.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara tarif sewa kamar hotel dengan perhitungan berdasarkan kajian teori dengan metode *full costing*, dimana H_0 ditolak karena berada di luar daerah penerimaan dalam kurve normal dan nilainya sebesar 3,79.

B. Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini penulis mempunyai keterbatasan-keterbatasan. Keterbatasan tersebut adalah:

1. Peneliti memperoleh data biaya-biaya dengan cara melakukan wawancara langsung dengan personalia dan peneliti tidak dapat membuktikan kebenaran data biaya-biaya yang diberikan oleh Hotel Jayakarta.
2. Adanya keterbatasan pokok bahasan, tenaga, pikiran dan kemampuan peneliti, sehingga dalam skripsi ini peneliti tidak dapat menyajikan data secara lengkap dan pembahasan secara detail.
3. Hasil dari analisis data yang ada dalam penelitian ini didasarkan pada data-data dan informasi yang diperoleh dari dokumentasi dan wawancara dari Hotel Jayakarta. Maka kesimpulan yang diambil hanya berlaku pada Hotel yang diteliti, yaitu Hotel Jayakarta.

4. Dalam perhitungan laba yang diharapkan tidak menggunakan ROI karena peneliti tidak mendapat data tentang aktiva.
5. Fasilitas seperti bar, olahraga dan rekreasi (kolam renang, basket area, volley area, jogging track, mini golf, bulu tangkis, tennis court, area bermain anak-anak) tidak diperhitungkan dalam penentuan tarif sewa kamar.

C. Saran

Dari hasil analisis data dan kesimpulan di atas maka peneliti menyarankan agar Hotel Jayakarta lebih menitikberatkan pada biaya seperti yang diterapkan pada metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* agar tarif kamar tidak terlalu tinggi, sehingga jika dibandingkan pada hotel sejenis dengan penyediaan fasilitas yang sama akan lebih banyak mendatangkan tamu karena tarif kamar lebih rendah.

DAFTAR PUSTAKA

- Andy, Ignasius (2004). *Evaluasi Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel dengan Metode Cost Plus Pricing Pendekatan Variabel Costing Studi Kasus pada Hotel Batik Yogyakarta II*. Yogyakarta: Skripsi.
- Departemen Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Republik Indonesia. (1996). *Promosi dan Informasi Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Indonesia*.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary (Alih Bahasa Damos Sihombing) 2001, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Mulyadi. (1985). *Akuntansi Biaya untuk Manajemen* (Edisi 4). Yogyakarta: BPFE
- _____.(2001). *Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa* (Edisi III). Jakarta: Salemba Empat.
- Pedoman Penulisan Skripsi. (2004). Yogyakarta, Universitas Sanata Dharma.
- Rumekso. (2001). *Houskeeping Hotel*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Santoso, Singgih. (2001). *SPSS Versi 10: Mengolah Data Statistik secara Profesional*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Sugiarto, Endar. (2003). *Hotel Front Office Administration* (Administrasi Kantor Depan Hotel). Jakarta: Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiarto, Endar dan Haryadi, Ign.(2002). *Manajemen Kantor depan Hotel (Hotel Front Office Management)*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Suharyadi. (2004). *Statistika untuk Ekonomi dan Keuangan Modern*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sulistiyono, Agus. (1999). *Manajemen Penyelenggaraan Hotel, Seri Manajemen Usaha Jasa Sarana Pariwisata dan Akomodasi* (Edisi I). Bandung: ALFABETA.
- Supriyono. (1999). *Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok* (Edisi II). Yogyakarta: BPFE.
- _____. (2000). *Akuntansi Biaya: Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Pembuat Keputusan* (Edisi II). Yogyakarta: BPFE.

Supriyono. (2001). *Akuntansi Manajemen: Proses Pengendalian Manajemen III* (Edisi III). Yogyakarta : BPFÉ.

Tjiptono, Fandy .(1996). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.

Wijanarko, FX. Didik (2003). *Evaluasi Penentuan Tarif Jasa Paket Pos Kilat Studi Kasus pada PT. POS INDONESIA*. Yogyakarta: Skripsi.

LAMP IRAN

DAFTAR PERTANYAAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

- 1) Kapan perusahaan didirikan?
- 2) Siapa pendirinya?
- 3) Alasan didirikannya perusahaan?
- 4) Perusahaan berlokasi dimana?

B. Organisasi

- 1) Bagaimana bentuk struktur organisasi hotel?
- 2) Apa fungsi dan tugas masing-masing bagian yang ada dalam struktur organisasi tersebut?

C. Personalia

- 1) Berapa jumlah karyawan?
- 2) Bagaimana sistem kerja dan sistem pengupahan?

D. Pemasaran

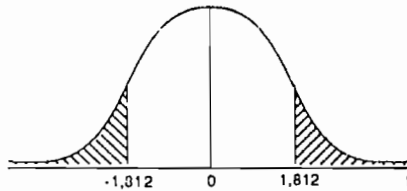
- 1) Fasilitas-fasilitas apa saja yang terdapat pada setiap kamar?
- 2) Langkah-langkah apa yang ditempuh dalam memasarkan hotel?

E. Akuntansi

- 1) Sumber modal perusahaan diperoleh dari mana?
- 2) Bagaimana penentuan tarif kamar?
- 3) Berapa jumlah dan tipe kamar yang dimiliki hotel Jayakarta?
- 4) Berapa tarif sewa kamar per hari untuk masing-masing tipe kamar?
- 5) Berapa prosentase laba yang diharapkan dari penjualan kamar?
- 6) Berapa taksiran biaya untuk tahun 2004?

Lampiran VI.
TABEL DISTRIBUSI NILAI T

Tabel VI Tabel titik persentasi distrbusi nilai t



Bagi d.f = 10 derajat bobas

$P(t > 1,812) = 0,05$
 $P(t < -1,812) = 0,05$

α d.f.	.25	.20	.15	.10	.05	.025	.010	.005	.0005
1	1,000	1,376	1,963	3,078	6,314	12,706	31,821	63,657	636,619
2	,816	1,061	1,386	1,886	2,920	4,303	6,965	9,925	31,598
3	,765	,978	1,250	1,638	2,353	3,182	4,541	5,841	12,941
4	,741	,941	1,190	1,533	2,132	2,776	3,747	4,604	8,610
5	,727	,920	1,156	1,476	2,015	2,571	3,365	4,032	6,859
6	,718	,906	1,134	1,440	1,943	2,447	3,143	3,707	5,959
7	,711	,896	1,119	1,415	1,895	2,365	2,998	3,499	5,405
8	,706	,889	1,108	1,397	1,860	2,306	2,896	3,355	5,041
9	,703	,883	1,100	1,383	1,833	2,262	2,821	3,230	4,781
10	,700	,879	1,093	1,372	1,812	2,228	2,764	3,169	4,587
11	,697	,876	1,088	1,363	1,796	2,201	2,718	3,106	4,437
12	,695	,873	1,083	1,356	1,782	2,179	2,681	3,055	4,318
13	,694	,870	1,079	1,350	1,771	2,160	2,650	3,012	4,221
14	,692	,868	1,076	1,345	1,761	2,145	2,624	2,977	4,140
15	,691	,866	1,074	1,341	1,763	2,131	2,602	2,947	4,073
16	,690	,865	1,071	1,337	1,746	2,120	2,583	2,921	4,015
17	,689	,863	1,069	1,333	1,740	2,110	2,567	2,898	3,965
18	,688	,862	1,067	1,330	1,734	2,101	2,552	2,878	3,992
19	,688	,861	1,066	1,328	1,729	2,093	2,539	2,861	3,883
20	,687	,860	1,064	1,325	1,725	2,086	2,528	2,845	3,850
21	,686	,859	1,063	1,323	1,721	2,080	2,518	2,831	3,819
22	,686	,858	1,061	1,321	1,717	2,074	2,508	2,819	3,792
23	,685	,858	1,060	1,319	1,714	2,069	2,500	2,807	3,767
24	,685	,857	1,059	1,318	1,711	2,064	2,492	2,797	3,745
25	,684	,856	1,058	1,316	1,708	2,060	2,485	2,787	3,732
26	,684	,856	1,058	1,315	1,706	2,058	2,479	2,779	3,707
27	,684	,855	1,057	1,314	1,703	2,052	2,473	2,771	3,690
28	,683	,855	1,056	1,313	1,701	2,048	2,467	2,783	3,674
29	,683	,854	1,055	1,311	1,699	2,045	2,462	2,758	3,659
30	,683	,854	1,055	1,310	1,697	2,042	2,457	2,750	3,648
40	,681	,851	1,050	1,303	1,684	2,021	2,423	2,704	3,551
60	,679	,845	1,046	1,296	1,671	2,000	2,390	2,660	3,480
120	,677	,843	1,041	1,289	1,658	1,980	2,358	2,617	3,373
∞	,674	,842	1,036	1,282	1,645	1,960	2,328	2,576	3,291

Sumber: Fisher and Yates, *Statistical Tables for Biological, Agricultural, and Medical Research*. Table III. Izin Penerbit Oliver and Boyd, Ltd. Edinburgh, England.

T-Test

Paired Samples Statistics

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	TRFHTL	553600.00	5	281184.637	125749.59
	FULLCOST	244889.20	5	107649.739	48142.427

Paired Samples Correlations

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	TRFHTL & FULLCOST	5	.949	.014

Paired Samples Test

		Paired Differences				t	df	Sig. (2-tailed)	
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower				Upper
Pair 1	TRFHTL - FULLCOST	308710.80	182285.011	81520.335	82374.06	535047.54	3.787	4	.019



SURAT KETERANGAN
Ref : 09 / HRD – HJY / VI / 2005

Yang bertanda tangan di bawah ini Pimpinan The Jayakarta Yogyakarta Hotel & Spa menerangkan bahwa :

Nama : ENDAH TRI WULANDARI

Nim : 012114133

Sekolah : Universitas Sanata Dharma Yogyakarta

Adalah benar mengadakan Penelitian mulai bulan April 2005 sampai dengan Mei 2005 di The Jayakarta Yogyakarta Hotel & Spa .

Demikian surat keterangan ini di buat untuk dapat di pergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 09 Juni 2005

Hotel Jayakarta Yogyakarta



Idris Supriawan
Ass. Human Resources Mgr.