

SKRIPSI

EVALUASI PENETAPAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL

Studi Kasus Pada Hotel ROS-IN Yogyakarta

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



Oleh:

Dicky Kurnia Ditya
032114036

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2008**

SKRIPSI

EVALUASI PENETAPAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL

Studi Kasus Pada Hotel ROS-IN Yogyakarta

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



Oleh:

Dicky Kurnia Ditya
032114036

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2008**

Skripsi

EVALUASI PENETAPAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL

Studi Kasus Pada Hotel ROS-In Yogyakarta

Oleh:

Dicky Kurnia Ditya

NIM : 032114036

Telah disetujui oleh:

Pembimbing I



Dra. YFM. Gien Agustinawansari, M.M., Akt.

Tanggal: 25 Januari 2008

Pembimbing II



Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt.

Tanggal: 6 Februari 2008

Skripsi

EVALUASI PENETAPAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL

Studi Kasus Pada Hotel ROS-In Yogyakarta

Dipersiapkan dan ditulis oleh:





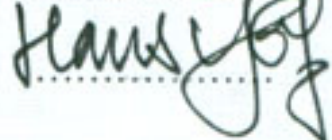
Dicky Kurnia Ditya

NIM : 032114036

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji

Pada Tanggal 30 April 2008

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	Dra. YFM. Gien Agustinawansari, M.M., Akt.	
Anggota	Lisia Apriani, S.E., M.Si., Akt.	
Anggota	Ir. Drs. Hansiadi Y. Hartanto, M.Si., Akt.	

Yogyakarta, 30 April 2008

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

Dekan



(Drs. Alex Kahu Lantum, M.S.)

Hidup adalah semangat dan perjuangan.

Kupersembahkan untuk :

Yesus Kristus

Papa dan Mama

Semua Om dan Tanteku

Adik-adikku

Neko dan Winda

Grinjing Apartemen Member Club



UNIVERSITAS SANATA DHARMA
FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI – PROGRAM STUDI AKUNTANSI

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya menyatakan bahwa Skripsi dengan judul: "EVALUASI PENETAPAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL Studi Kasus pada Hotel Ros-In Bantul" dan dimajukan untuk diuji pada tanggal 30 April 2008 adalah hasil karya saya.

Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin, atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau symbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain yang saya aku seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya.

Apabila saya melakukan hal tersebut di atas, baik sengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. Bila kemudian terbukti bahwa saya ternyata melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijasah yang telah diberikan oleh universitas batal saya terima.

Yogyakarta, 2 Mei 2008
Yang membuat pernyataan,

Dicky Kurnia Ditya

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN
PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya mahasiswa Universitas Sanata Dharma :

Nama : **Dicky Kurnia Ditya**
Nomor Mahasiswa : **032114036**

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya memberikan kepada Perpustakaan Universitas Sanata Dharma karya ilmiah saya yang berjudul :

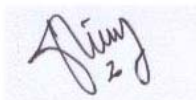
**EVALUASI PENETAPAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL
Studi Kasus Pada Hotel ROS-IN Yogyakarta**

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan demikian saya memberikan kepada Perpustakaan Universitas Sanata Dharma hak untuk menyimpan, mengalihkan dalam bentuk media lain, mengelolanya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya maupun memberikan royalti kepada saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.
Dibuat di Yogyakarta

Pada tanggal : 1 Mei 2008

Yang menyatakan



(Dicky Kurnia Ditya)

KATA PENGANTAR

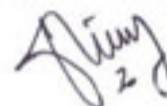
Puji syukur dan terima kasih ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma.

Dalam menyelesaikan skripsi ini penulis mendapat bantuan, bimbingan dan arahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada:

- a. Rama Rektor Universitas Sanata Dharma yang telah memberikan kesempatan untuk belajar dan mengembangkan kepribadian kepada penulis.
- b. Dra. YFM. Gien Agustinawansari, M.M., Ak. Selaku Pembimbing I yang telah membantu serta membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
- c. E. Maryarsanto P. S.E., Ak. Selaku Pembimbing II yang telah membantu serta membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
- d. Bapak Y. Soeroso selaku pemilik Hotel Ros-In Bantul yang telah memberikan ijin untuk melakukan penelitian. Segenap karyawan yang telah banyak membantu dengan memberikan waktunya untuk penelitian ini.
- e. Orangtua yang dengan sekuat tenaga membiayai pendidikan anaknya, dan banyak mendorong dan mendoakan penulis sehingga skripsi ini selesai dibuat.
- f. Om dan tante yang terus mendukung penyelesaian skripsi ini
- g. Neko yang memberikan dorongan kuat untuk menyelesaikan skripsi ini.
- h. Teman-teman kos yang membantu setiap perjuangan penulis.
- i. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangannya, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Yogyakarta, 2 Mei 2008



Dicky Kurnia Ditya

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS	v
HALAMAN KATA PENGANTAR	vi
HALAMAN DAFTAR ISI	vii
HALAMAN DAFTAR TABEL	viii
HALAMAN DAFTAR GAMBAR	ix
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	2
C. Batasan Masalah.....	3
D. Tujuan	3
E. Manfaat Penelitian	4
F. Sistematika Penulisan	4
BAB II LANDASAN TEORI	6
A. Teori Pendukung	6
1. Hotel	6
2. Biaya	9
3. Harga Jual dan Tarif.....	14
B. Hasil Penelitian Sebelumnya	22
BAB III METODE PENELITIAN	24
A. Jenis Penelitian	24
B. Waktu dan Tempat Penelitian	24
C. Objek dan Subjek Penelitian	24
D. Teknik Pengumpulan Data	25
E. Data yang Dicari	25
F. Teknik Analisis Data	26
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	30
A. Sejarah Berdirinya Hotel Ros-In.....	30
B. Tujuan Pendirian Hotel	31
C. Lokasi Hotel Ros-In	31
D. Struktur Organisasi	32
E. Personalia	38
F. Fasilitas dan Jasa-jasa yang Diberikan	39
G. Permodalan	42
H. Pemasaran	42
BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	44
A. Deskripsi Data	44

	B. Analisis Data	47
	C. Pembahasan	52
	D. Analisis Ketepatan Tarif Sewa Kamar Hotel	54
	E. Pengujian	55
BAB VI	PENUTUP	58
	A. Kesimpulan	58
	B. Keterbatasan Penelitian	59
	C. Saran	60
	DAFTAR PUSTAKA	62
	LAMPIRAN	64

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 : Perincian Jenis dan Harga Kamar di Hotel Ros-In Tahun 2004	40
Tabel 2 : Perincian Masing-masing Ruang Pertemuan	41
Tabel 3 : Daftar Biaya Kamar Tipe <i>Standard</i> Tahun 2003	45
Tabel 4 : Daftar Biaya Kamar Tipe <i>Deluxe</i> Tahun 2003	46
Tabel 5 : Daftar Biaya Kamar Tipe <i>Suite</i> Tahun 2003	47
Tabel 6 : Daftar Biaya Berdasarkan Tipe Kamar Tahun 2003	48
Tabel 7 : Pendapatan Berdasarkan Tipe Kamar Tahun 2003	49
Tabel 8 : Jumlah Kamar Terjual Berdasarkan Tipe Kamar Tahun 2003	49
Tabel 9 : Perbandingan Tarif Sewa Kamar Hotel Ros-In dengan Tarif Sewa Kamar yang Dihitung Menggunakan Metode <i>BEP</i> Tahun 2004	52
Tabel 10: Perbandingan Tarif Sewa Kamar Hotel Ros-In dengan Tarif Sewa Kamar yang Dihitung Menggunakan Metode <i>Rule of Thumb</i> Tahun 2004	53
Tabel 11: Selisih Tarif Sewa Kamar Hotel dengan Metode <i>BEP</i>	54
Tabel 12: $(D - \bar{D})^2$	55
Tabel 13 : Perbandingan Tarif Sewa Kamar Hotel Ros-In dengan Tarif Sewa Kamar yang Dihitung Menggunakan Metode <i>BEP</i> Tahun 2004	58
Tabel 14: Perbandingan Tarif Sewa Kamar Hotel Ros-In dengan Tarif Sewa Kamar yang Dihitung Menggunakan Metode <i>Rule of Thumb</i> Tahun 2004	59

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 : Struktur Organisasi Hotel Ros-In Bantul	33
Gambar 2 : Hasil Uji- <i>t</i>	56

ABSTRAK

EVALUASI PENETAPAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL

Studi Kasus: Hotel Ros-In Bantul Yogyakarta

Dicky Kurnia Ditya

NIM : 032114036

Universitas Sanata Dharma

Yogyakarta 2007

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi tarif sewa kamar yang telah ditetapkan oleh Hotel Ros-In Bantul. Evaluasi dilakukan dengan cara membandingkan tarif sewa kamar yang telah ditetapkan oleh pihak Hotel Ros-In dengan tarif sewa kamar yang dihitung oleh peneliti. Metode perhitungan tarif sewa kamar yang digunakan adalah metode perhitungan tarif sewa kamar yang sama dengan Hotel Ros-In Bantul. Metode yang digunakan oleh Hotel Ros-In Bantul adalah metode *Break Even Point (BEP)*.

Jenis penelitian ini adalah studi kasus. Data yang didapat dari Hotel Ros-In merupakan data yang didapat dari proses wawancara dan dokumentasi tanpa dapat dibuktikan kebenarannya. Hal ini dikarenakan pihak Hotel Ros-In tidak mengizinkan dilakukannya observasi langsung ke bagian yang berwenang menetapkan tarif sewa kamar hotel.

Hasil penelitian menunjukkan adanya selisih antara tarif sewa kamar yang telah ditetapkan oleh Hotel Ros-In dengan tarif sewa kamar yang dihitung oleh peneliti menggunakan metode perhitungan yang sama yaitu metode *BEP*. Setelah dilakukan perhitungan ditemukan bahwa tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh Hotel Ros-In lebih tinggi dari tarif sewa kamar yang dihitung berdasarkan metode *BEP* (tarif sewa kamar Hotel Ros-In > tarif sewa kamar metode *BEP*). Besarnya selisih tarif sewa kamar dengan menggunakan metode *BEP* adalah sebesar 5,24% untuk tipe kamar *Standard*, 6,23% untuk tipe kamar *Deluxe*, dan 17,56% untuk tipe kamar *Suite*. Dengan menggunakan metode *Rule of Thumb* juga ditemukan selisih tarif sewa kamar sebesar 4,89% (tarif sewa kamar Hotel Ros-In > tarif sewa kamar metode *Rule of Thumb*). Setelah dilakukan uji-*t* untuk menguji selisih tarif sewa kamar hotel yang ditemukan dengan metode *BEP* maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat perbedaan antara tarif sewa kamar yang dihitung menggunakan metode *BEP* dengan tarif sewa kamar Hotel Ros-In.

ABSTRACT

EVALUATION DETERMINING THE RATE OF HOTEL ROOM RENT A Case Study of Ros-In Hotel in Bantul

Dicky Kurnia Ditya
NIM: 032114036
Sanata Dharma University
Yogyakarta

The objective of this research is to evaluate the room rent rate of Ros-In Hotel in Bantul. The evaluation was accomplished by comparing the room rent rate determined by the hotel management to the rate counted by the researcher. To calculate the room rent rate, Break Even Point (BEP) was employed as the method. The calculation method employed was just the same as what was ruled by the management of Ros-In Hotel.

The research was categorized as a case study. The data gained from Ros-In Hotel was in fact collected from interviews and documentation with no preceded validation. Such a preceded validation failed to do due to the company files accessibility and confidentiality. There was no thorough and direct observation conducted for this research since no consent was given by the management of Ros-In Hotel, especially to the department that had the responsibility and authority to settle on the room rent rate.

The results of this research revealed the existence of difference range between the room rent rate settled by the hotel management and the room rent rate evaluated by the researcher with BEP calculate method. The evaluation results in the fact that the room rent rate settled by the hotel management was higher than the rate calculated by employing the BEP method. The range resulted from this BEP calculate was 5.24% for Standard room type, 6.23% for Deluxe room type, and 17.56% for Suite room type. Another result revealed that there was a considerable range of room rent rate in amount of 4.89% after calculating the cutback of the Ros-In Hotel's room rent rate and the room rent rate by Rule of Thumb method. Following the t-testing to examine the range of the room rent rate by BEP method, a conclusion can be drawn deliberately that in fact, there was slightly no difference in applying the room rate with either using the BEP method and the actual settled room rent rate in Ros-In Hotel.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Yogyakarta merupakan kota wisata yang memiliki banyak sekali objek wisata yang menarik bagi wisatawan baik lokal maupun mancanegara. Pertumbuhan pariwisata di Yogyakarta tak lepas dari peran hotel sebagai salah satu sarana pelengkap yang menyediakan tempat tinggal sementara bagi para wisatawan. Hotel yang terdapat di Yogyakarta jumlahnya cukup banyak, baik hotel berbintang maupun hotel melati.

Bisnis perhotelan atau penginapan sangat bergantung pada kondisi yang menunjang, seperti tempat wisata yang memiliki nilai jual tinggi, kondisi keamanan daerah tersebut, dan kondisi keuangan para wisatawan. Beberapa wisatawan mungkin menilai bahwa menginap di hotel membutuhkan uang yang tidak sedikit, hal ini mungkin disebabkan karena hotel menetapkan tarif sewa kamar yang tinggi. Tetapi mungkin ada beberapa alasan mengapa hotel menetapkan tarif sewa kamar yang tinggi, seperti pajak penginapan dan restoran yang harus ditanggung, biaya operasional yang tinggi, biaya pemasaran dan beberapa biaya yang harus dikeluarkan lainnya.

Di Indonesia terdapat suatu organisasi yang mencoba untuk mengatur standar harga di bidang perhotelan, yaitu Persatuan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI). Beberapa hotel mungkin mengikuti atau menetapkan tarif kamar dengan mempertimbangkan tarif yang ditentukan oleh PHRI, tetapi

seharusnya hotel juga memiliki standar harganya sendiri. Maksudnya, meskipun tarif sewa kamar yang ditetapkan adalah tarif dari PHRI tetapi hotel juga harus memperhitungkan tingkat tarif yang sesuai dengan keadaan hotel tersebut. Beberapa penelitian sebelumnya yang mencoba meneliti hal yang sama menyatakan bahwa hotel seringkali tidak menetapkan tarifnya sesuai dengan teori yang ada. Hal ini mungkin disebabkan karena alasan berikut ini, yaitu alasan pertama adalah bahwa hotel menetapkan tarif sewa kamarnya disesuaikan dengan tarif yang ditetapkan oleh PHRI. Alasan kedua adalah bahwa peneliti sebelumnya tidak menggunakan metode perhitungan yang sama dengan pihak hotel dalam menghitung tarif kamar yang sebenarnya. Penelitian yang dilakukan oleh E. Noviratri M. menyimpulkan bahwa hotel Ros-In belum menerapkan metode *cost plus pricing*. Hal ini disebabkan karena memang pihak hotel Ros –In yang diteliti tidak menggunakan metode *cost plus pricing* dalam menghitung tarif kamar. Oleh karena itu, penelitian yang akan dilakukan akan menggunakan metode yang sama dengan pihak hotel agar penelitian menjadi lebih tepat. Judul penelitian “Evaluasi Penetapan Tarif Sewa Kamar Hotel” diangkat sebagai topik penelitian atas uraian di atas.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah tarif sewa kamar di hotel Ros-In ditetapkan?
2. Bagaimanakah tarif sewa kamar Hotel Ros-In jika dihitung menggunakan metode *Break Even Point (BEP)*, *Rule of Thumb*, dan *Hubbart Formula*?

3. Apakah ada perbedaan antara tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh hotel Ros-In dengan tarif sewa kamar yang dihitung oleh peneliti dengan metode yang sama yang digunakan oleh Hotel Ros-In?

C. Batasan Masalah

Penelitian dibatasi pada masalah penentuan besarnya tarif sewa kamar di hotel Ros-In pada tahun 2004 karena data yang bisa dan diijinkan untuk diteliti adalah data keuangan tahun 2003. penelitian hanya dibatasi pada perhitungan tarif sewa kamar hotel dan bukan pada jasa penyewaan lainnya.

Data yang didapatkan dalam penelitian ini adalah dari proses wawancara, sehingga tidak dapat dibuktikan kebenarannya. Data biaya yang bersifat semivariabel telah dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel oleh pihak hotel Ros-In. Peneliti tidak mengetahui metode apa yang digunakan untuk memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Informasi mengenai besarnya *mark-up* pada tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh Hotel Ros-In tidak diketahui. Penelitian ini membandingkan tarif sewa kamar yang dihitung dengan menggunakan metode *BEP* dengan tarif sewa kamar Hotel Ros-In yang diakui oleh pihak hotel menggunakan metode *BEP* termasuk *mark-up*.

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui metode penetapan tarif sewa kamar apa yang digunakan oleh hotel Ros-In.

2. Untuk mengetahui bagaimanakah tarif sewa kamar Hotel Ros-In jika dihitung menggunakan metode *Break Even Point (BEP)*, *Rule of Thumb*, dan *Hubbart Formula*
3. Untuk mengetahui apakah ada perbedaan antara tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh hotel Ros-In dengan tarif sewa kamar yang dihitung oleh peneliti dengan metode yang sama yang digunakan oleh Hotel Ros-In.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Universitas Sanata Dharma

Manfaat penelitian ini bagi Universitas Sanata Dharma adalah sebagai kontribusi di dalam pengembangan ilmu pengetahuan bidang ekonomi pada mata kuliah tertentu.

2. Bagi Hotel

Manfaat penelitian ini bagi Hotel Ros-In adalah sebagai pembandingan terhadap perhitungan tarif sewa kamar di Hotel Ros-In. Penelitian ini juga berguna untuk mengevaluasi perhitungan tarif sewa kamar Hotel Ros-In.

3. Bagi Penulis

Manfaat yang didapat oleh penulis adalah dapat mempelajari dunia usaha di bidang perhotelan, khususnya di bagian keuangan.

F. Sistematika Penulisan

Skripsi ini terdiri atas enam Bab, yaitu pendahuluan, landasan teori, metode penelitian, gambaran umum perusahaan, analisis data, serta kesimpulan dan saran.

Bab I. Pendahuluan

Pada bab pendahuluan akan dijelaskan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II. Landasan Teori

Pada bab landasan teori akan dijelaskan mengenai teori-teori yang terkait dengan permasalahan-permasalahan dan konsep yang mendasari perumusan masalah.

Bab III. Metode Penelitian

Pada bab metode penelitian akan dijelaskan mengenai jenis penelitian, waktu dan tempat penelitian, objek dan subjek penelitian, teknik pengumpulan data, data-data yang dibutuhkan, dan teknik analisis data.

Bab IV. Gambaran Umum

Pada gambaran umum akan dikemukakan mengenai gambaran umum dari tempat penelitian.

Bab V. Analisis Data

Pada bab analisis data akan dijelaskan analisis data beserta pembahasannya.

Bab VI. Kesimpulan dan Saran

Pada bab kesimpulan dan saran akan diuraikan mengenai kesimpulan dari analisis data serta saran yang dapat diberikan oleh penulis kepada perusahaan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Teori Pendukung

1. Hotel

a. Pengertian Hotel

Menurut Prastowo dan Suryo (2002:11), "Hotel adalah penginapan yang diwajibkan memenuhi aturan yang berlaku dalam menawarkan penginapan, makanan dan perlindungan atas barang bawaan pada tamunya. Secara fisik hotel adalah sebuah bangunan yang terdiri dari beberapa ruangan yang digunakan oleh tamu untuk beberapa saat serta menyediakan jasa serta fasilitas yang dibutuhkan oleh tamunya".

b. Tipe-tipe Hotel (Prastowo dan Suryo, 2002:12)

1) Hotel Transit (*Transient Hotel*)

Merupakan turunan dari penginapan tua yang dioperasikan utamanya untuk memberikan akomodasi bagi para pejalan atau *traveller*.

2) Hotel Residen (*Residential Hotel*)

Hotel residen adalah rumah apartemen dengan jasa hotel dan karena alasan inilah maka hotel residen sering disebut sebagai hotel apartemen.

3) Hotel Semiresiden (*Semiresidential Hotel*)

Hotel semiresiden menawarkan kamar hunian dengan tarif mingguan atau bulanan dan juga dengan tarif harian dengan potongan harga bila ingin tinggal lebih lama.

4) Hotel Peristirahatan (*Resort Hotel*)

Hotel peristirahatan hampir sama dengan hotel semiresiden; sama-sama menetapkan tarif harian, mingguan dan bulanan. Oleh karena para pengunjung adalah orang-orang yang ingin beristirahat atau bersenang-senang, maka hotel peristirahatan harus menyajikan artian yang memuaskan bagi keinginan ini disamping jasa hotel yang biasa.

c. Segmentasi Industri Perhotelan (Prastowo dan Suryo, 2002:14)

Atas dasar kondisi ekonomi, jasa dan fasilitas yang disediakan oleh masing-masing hotel dapat dibuat lima segmentasi hotel, yaitu :

1) Hotel Ekonomis (*Limited Service Hotels*)

Hotel ekonomis adalah hotel yang menyediakan kebutuhan dasar pengunjung, kamar dan ruangan yang bersih dan nyaman dan dekorasi yang secara umum dapat diterima oleh tamu. Jasa dan fasilitas yang disediakan adalah dalam bentuk standar.

2) Hotel Melati (*Mid Market Hotels*)

Hotel melati adalah hotel dengan nuansa modern dan mendasarkan diri pada unsur komersial. Secara fisik hotel melati merupakan

sebuah bangunan dengan jumlah kamar hunian cukup banyak (50-100 kamar).

3) Hotel Bintang (*All Suite Hotels*)

Hotel bintang adalah hotel dengan nuansa modern, komersial, dan berusaha bersaing dengan hotel eksekutif. Hotel bintang biasa menawarkan jasa dan fasilitas dengan tarif bersaing.

4) Hotel Eksekutif (*First Class Hotels*)

Ciri hotel ini adalah adanya nuansa kemewahan atau mendekati kemewahan dengan dekorasi dan kenyamanan yang menjanjikan. Hotel eksekutif sering disebut dengan hotel kelas satu atau hotel superior.

5) Hotel Mewah (*Luxury Hotels*)

Hotel mewah sudah menunjukkan unsur standar kemewahan tertentu, baik dari segi kemewahan maupun kenyamanan. Tarif hotel mewah ini adalah tarif khusus, tergantung pasar, lokasi dan tipe akomodasi yang disediakan.

d. Potensi Pasar Perhotelan (Yoeti, 1999)

1) Pasar Wisatawan

Wisatawan dapat pula dibagi menjadi dua kelompok besar, yaitu wisatawan mancanegara dan wisatawan nusantara. Kemudian kelompok wisatawan dapat pula dibagi atas kelompok : para pensiunan, karyawan yang datang cuti / libur, anak-anak sekolah yang datang dan tinggal untuk menginap di hotel.

2) Para Usahawan

Para eksekutif dapat berupa pengikut suatu konferensi, kongres, seminar, lokakarya, rapat kerja dan lain sebagainya.

3) Pasar Lokal

Yang dimaksud dengan pasar lokal bagi pemasaran hotel adalah orang-orang atau kelompok, organisasi atau lembaga yang menggunakan fasilitas hotel dapat diartikan berupa kamar, restoran, *night club*, kolam renang, *banguet*, sarana olahraga atau fasilitas lain.

4) Pasar Khusus

Dalam bisnis perhotelan, pasar merupakan tamu potensial yang cenderung menggunakan kamar hotel untuk para eksekutifnya, seperti perusahaan penerbangan yang menempatkan pilot dan pramugarinya untuk menginap di hotel tertentu, kru kapal laut, perusahaan asing, konsultan yang datang ke suatu tempat dalam menyelesaikan kerjanya.

2. Biaya

a. Pengertian Biaya

Menurut Mulyadi (1999:8), "Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu".

b. Penggolongan Biaya

Menurut Mulyadi biaya dapat digolongkan menurut :

- 1) Penggolongan biaya menurut obyek pengeluaran.
- 2) Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan:
 - a) Biaya produksi., merupakan biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.
 - b) Biaya pemasaran, merupakan biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk atau jasa.
 - c) Biaya administrasi dan umum, merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk.
- 3) Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai:
 - a) Biaya langsung, merupakan biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai.
 - b) Biaya tidak langsung, merupakan biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai.
- 4) Penggolongan biaya menurut perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan:
 - a) Biaya variabel, merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
 - b) Biaya semivariabel, merupakan biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semivariabel mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel.

c) Biaya tetap, merupakan biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu.

5) Penggolongan biaya atas dasar jangka waktu manfaatnya.

Untuk merencanakan, menganalisis, mengendalikan, atau mengevaluasi biaya pada tingkat aktifitas yang berbeda, biaya tetap dan biaya variabel harus dipisahkan. Pada umumnya, klasifikasi dan estimasi biaya yang lebih dapat diandalkan diperoleh dengan menggunakan salah satu dari metode perhitungan berikut (Carter, 2002) :

a) Metode Tinggi-Rendah (*High and Low Points*)

Dalam metode ini, elemen tetap dan elemen variabel dari suatu biaya dihitung menggunakan dua titik. Titik data (periode) dipilih dari data historis yang merupakan periode dengan aktivitas tertinggi dan terendah. Periode-periode ini biasanya, tetapi tidak selalu, memiliki jumlah tertinggi dan terendah dari biaya yang dianalisis. Jika periode tingkat aktifitas tertinggi dan terendah tidak sama dengan titik yang memiliki jumlah biaya tertinggi atau terendah, tingkat aktifitas yang seharusnya dipilih karena aktifitas dianggap sebagai pemicu biaya. Periode tinggi dan periode rendah dipilih karena keduanya mewakili kondisi dari dua tingkat aktivitas yang paling berjauhan. Tetapi, harus hati-hati untuk tidak

menggunakan data dari periode yang terdistorsi oleh kondisi-kondisi *abnormal*.

Metode tinggi-rendah bersifat sederhana, tetapi memiliki kerugian akibat penggunaan hanya dua titik data untuk menentukan perilaku biaya, dan metode ini didasarkan pada asumsi bahwa titik-titik data yang lain berada pada garis lurus di antara titik tinggi dan titik rendah. Karena hanya menggunakan dua titik data, metode ini bisa menghasilkan estimasi biaya tetap dan biaya variabel yang bias. Akibatnya, estimasi total biaya berdasarkan biaya tetap dan biaya variabel yang dihitung dengan metode ini biasanya kurang akurat dibandingkan dengan estimasi yang diperoleh dari metode lain yang menggunakan lebih banyak titik data.

b) Metode *Scattergraph*

Metode *scattergraph* dapat digunakan untuk menganalisis perilaku biaya. Dalam metode ini, biaya yang dianalisis disebut variabel *dependent* dan diplot di garis vertikal atau yang disebut sumbu *y*. Aktivitas terkait disebut variabel *independent* misalnya, biaya tenaga kerja langsung, jam tenaga kerja langsung, jam mesin, unit output, persentase kapasitas—dan diplot sepanjang garis *horizontal* yang disebut sumbu *x*.

Metode *scattergraph* merupakan kemajuan dari metode tinggi-rendah karena metode ini menggunakan semua data yang

tersedia, bukan hanya dua titik data. Tambahan lagi, metode ini memungkinkan inspeksi data secara visual untuk menentukan apakah biaya tersebut tampak terkait dengan aktivitas itu dan apakah hubungannya mendekati *linear*. Inspeksi visual juga memfasilitasi deteksi titik data *abnormal* (kadang-kadang disebut sebagai *outliers*). Meskipun demikian, suatu analisis perilaku biaya menggunakan metode *scattergraph* bisa saja menjadi bias karena garis biaya yang digambar melalui plot data berdasarkan pada interpretasi visual.

c) Metode Kuadrat Terkecil (*Least Square*)

Metode kuadrat terkecil, kadang-kadang disebut analisis regresi menentukan secara matematis garis yang paling sesuai, atau garis regresi *linear*, melalui sekelompok titik. Garis regresi meminimisasi jumlah kuadrat deviasi dari setiap titik aktual yang diplot dari titik atau di bawah garis regresi. Ketepatan matematis dari metode ini memberikan tingkat objektivitas yang tinggi dalam analisis. Sebaiknya, tetap berguna untuk memplot data guna melakukan verifikasi secara visual atas keberadaan hubungan linear antara variabel *dependent* dan variabel *independent*. Memplot data membuatnya lebih mudah untuk melihat data abnormal yang dapat mendistorsi estimasi kuadrat terkecil. Jika data abnormal ditemukan, data tersebut sebaiknya dikeluarkan dari kelompok data sampel sebelum

menggunakan rumus kuadrat terkecil. Dalam ilustrasi ini, ukuran sampel terlalu kecil untuk melakukan penyederhanaan dalam perhitungan.

3. Harga Jual dan Tarif

a. Pengertian Harga Jual

Menurut Tjiptono (1995:118), "Harga jual adalah satuan moneter atau ukuran lainnya yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa".

b. Pengertian Tarif

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

Tarif dapat dibagi menjadi dua, yaitu (Prastowo dan Suryo, 2002):

1) Tarif Jangka Panjang (*Long-run/Strategic Pricing*)

Dalam jangka panjang, tarif yang terjadi di pasar ditentukan oleh permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*). Bila tarif ditetapkan untuk bersaing di pasar tersebut, maka tarif tersebut harus ditentukan dengan mempertimbangkan tujuan keuangan jangka panjang, seperti: memaksimalkan penjualan, *return on investment*, profitabilitas, dan pertumbuhan bisnis (untuk hotel baru) atau menjaga atau meningkatkan pangsa pasar (*market*

share). Harus disadari bahwa tujuan-tujuan tersebut dapat berubah dalam jangka panjang.

2) Tarif Jangka Pendek (*Short-run/Tactical Pricing*)

Hotel membutuhkan kebijakan penentuan tarif jangka pendek untuk memperoleh keuntungan pada suatu situasi yang terjadi dari hari ke hari, seperti :

- a) Reaksi atas perubahan tarif jangka pendek yang dilakukan oleh kompetitor.
- b) Penyesuaian tarif karena adanya kompetitor baru.
- c) Kemungkinan pemberian potongan harga kepada grup pelanggan.
- d) Kenaikan tarif untuk mengkompensasi terjadinya kenaikan biaya.
- e) Penyesuaian tarif untuk mendapat segmen pasar baru.
- f) Pemberian potongan harga pada *off-season* untuk menarik pelanggan.
- g) Penawaran tarif promosi khusus.

Untuk dapat menerapkan strategi penentuan tarif jangka pendek ini secara efektif, perlu dipertimbangkan empat faktor, yaitu: elastisitas permintaan, struktur biaya, kompetisi, dan diferensiasi produk.

c. Metode Menghitung Tarif (Prastowo dan Suryo, 2002:147)

Sejumlah metode dapat digunakan oleh pengelola hotel untuk menghitung tarif kamar hotelnya, yaitu :

1) Metode *Intuitive*

Penggunaan metode ini tidak memerlukan pengetahuan tentang bisnis seperti : biaya, laba, tarif kamar, kompetisi dan pasar. Pengelola hotel cukup menganggap bahwa tarif kamar yang ditetapkannya merupakan tarif yang tepat. Metode ini tidak memiliki kelebihan. Kelemahan metode ini adalah bahwa tarif yang dibebankan tidak berkaitan dengan laba.

2) Metode *Trial and Error*

Dengan metode ini, tarif kamar dinaikkan atau diturunkan untuk melihat pengaruhnya pada penjualan dan laba. Bila suatu laba tampaknya telah maksimum, maka tarif ditetapkan untuk tingkat laba tersebut. Metode ini mengabaikan fakta bahwa terdapat banyak faktor lain seperti : kondisi ekonomi dan kompetisi yang juga mempengaruhi penjualan dan laba. Metode ini juga membingungkan pelanggan selama periode *rate testing*.

3) Metode *Rate Cutting*

Rate cutting terjadi apabila harga atau tarif diturunkan di bawah harga kompetisi. Hal ini akan sangat beresiko bila mengabaikan biaya, karena apabila ternyata biaya variabel lebih tinggi dari tarif tersebut, maka laba tidak akan diperoleh. Untuk menggunakan

metode ini, harus dapat dipastikan bahwa penurunan tarif harus dapat dikompensasi dengan tambahan penjualan kamar yang lebih besar. Apabila penurunan tarif ini berhasil menaikkan laba, maka kompetitor juga akan melakukan hal yang sama, dan terjadilah perang tarif.

4) Metode *High Rate*

Dengan metode ini, tarif ditetapkan lebih tinggi dari tarif kompetitornya, kemudian memberikan penekanan dalam iklannya faktor seperti kualitas yang dapat diterima oleh pelanggannya yang akan bersedia membayar tarif tersebut. Akan tetapi apabila strategi ini tidak diterapkan dengan hati-hati, akan mendorong pelanggan yang menyadari bahwa tarif yang tinggi tidak sepadan dengan kualitas yang diterima untuk pindah ke hotel lain.

5) Metode *Competitive*

Tarif kompetitif berarti menandingkan tarif tersebut dengan tarif para kompetitor dan kemudian melakukan diferensiasi pada faktor-faktor seperti: lokasi, suasana dan faktor non tarif lainnya. Tarif kompetitif ini cenderung akan menjamin tidak adanya *rate cutting* yang menyebabkan penurunan laba, dengan kata lain terdapat stabilitas pasar

6) Metode *Rule of Thumb*

Titik berat dari metode ini adalah bahwa biaya konstruksi kurang dapat dipertimbangkan terhadap pengaruhnya dari inflasi. Metode

ini gagal untuk mempertimbangkan kontribusi fasilitas yang lain dan pelayanan-pelayanan yang sifatnya untuk menghasilkan keuntungan hotel. Salah satu metode yang telah dikembangkan bertahun-tahun yang lalu untuk menetapkan tarif kamar hotel adalah apa yang disebut dengan pendekatan 1 per 1.000. "Oleh karena biaya yang paling besar dalam pembangunan hotel adalah investasi dalam bentuk bangunan (sekitar 60% - 70% dari total investasi), maka harus terdapat hubungan langsung antara harga pokok bangunan dan tarif kamar yang harus dibebankan kepada pelanggan. Atas dasar itulah, kemudian ditetapkan bahwa untuk setiap Rp1.000,- investasi bangunan, maka harus dibebankan tarif kamar sebesar Rp1,- agar investasi hotel tersebut menguntungkan" (Richard Kotas, 1986).

Konsekuensinya, jika suatu hotel memiliki 250 kamar dengan total harga pokok investasi bangunan sebesar Rp4.000.000.000,- , maka rata-rata harga pokok investasi per kamar adalah sebesar Rp16.000.000,-. Dengan pendekatan 1 per 1.000, maka besarnya tarif rata-rata per kamar adalah sebesar :

$$Rp16.000.000 \times \frac{1}{1.000} = Rp16.000$$

Tarif tersebut adalah tarif dasar untuk kamar jenis *single*, sedangkan untuk jenis kamar *double*, *suite*, *ataupun executive* tarifnya akan ditentukan dengan cara mengalikan tarif rata-rata

tersebut dengan persentase yang ditentukan oleh manajemen.

Misal:

- Tarif kamar *double* = Rp16.000 + (75% x Rp16.000)
- Tarif kamar suite = Rp16.000 + (135% x Rp16.000)
- Tarif kamar *executive* = Rp16.000 + (250% x Rp16.000)

Metode ini dapat diterapkan secara efektif pada kondisi dan asumsi tertentu, yaitu (Kotas, 2002) :

- a) Hotel harus relatif besar (jumlah kamar cukup banyak).
- b) Rata-rata tingkat hunian dalam satu tahun minimal sebesar 70%.
- c) Adanya pendapatan dari departemen lain, misal : *food & beverage department*.

Sementara itu, Sugiarto menambahkan dua metode lagi untuk menetapkan tarif atau harga kamar, yaitu :

1) *The Hubbart Formula*

Metode ini diperkenalkan pertama kali di Amerika Serikat pada tahun 1950-an. 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.

Setelah memperhitungkan keuntungan, maka baru menentukan biaya yang akan dikeluarkan pada satu periode (biasanya 1 tahun).

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

Langkah-Langkah penggunaan metode *Hubbart Formula* sebagai berikut:

1. Menghitung jumlah dana yang diinvestasikan di hotel "X".
2. Menentukan tingkat pengembalian investasi (*Return on Investment*).
3. Menaksir biaya *overhead*.
4. Menentukan tingkat pendapatan usaha.
5. Menaksir laba yang mungkin didapat dari semua sumber yang lain (misal *F&B Department*).
6. Menghitung berapa banyak laba yang mungkin didapat.
7. Menaksir biaya-biaya (meliputi biaya tetap dan biaya-biaya variabel diperkirakan akan terjadi).
8. Menambahkan 6 dan 7 untuk menemukan berapa banyak uang yang harus diterima dari penjualan kamar.
9. Menaksir banyaknya jumlah kamar terjual yang mungkin dicapai dalam satu tahun.

10. Membagi 8 dengan 9 untuk menemukan rata-rata tarif kamar yang harus dikenakan.

2) *Break Even Point Analysis*

Break even point analysis adalah analisis titik impas yang mana dengan titik *balance* tersebut hotel tidak akan pernah mengalami kerugian, tetapi dengan syarat harus ditemukan pada tingkat *occupancy* berapa terjadinya titik impas tersebut (*break even point analysis*). Rumus untuk menghitung *BEP* adalah sebagai berikut :

$$BEP = \frac{FC}{1 - \left(\frac{VC}{Pendapatan} \right)}$$

FC : *Fixed Costs*

VC : *Variable Costs*

$$BEP \text{ kamar} : \frac{BEP}{\text{Kamar yang terjual}}$$

Sebagai contoh, misalnya :

- Pendapatan : Rp2.110.100.000,-
- Biaya Tetap : Rp907.460.000,-
- Biaya Variabel : Rp498.650.000,-
- Kamar terjual : 12.030 kamar

$$BEP = \frac{907.460.000}{1 - \left(\frac{498.650.000}{2.110.100.000} \right)}$$

$$BEP = \frac{907.460.000}{1 - 0,2363}$$

$$BEP = \frac{907.460.000}{0,7637}$$

$$BEP = 1.188.241.456$$

$$BEP \text{ kamar} = \frac{1.188.241.456}{12.030} = \text{Rp}98.773,-$$

Jadi, untuk menghasilkan keuntungan yang cukup dengan terpeliharanya aset, perlu ditentukan *BEP* kamar rata-rata : Rp98.773,- atau bisa dibulatkan Rp100.000,-/kamar/hari.

d. Tujuan Menetapkan Tarif Sewa Kamar

Menurut Sugiarto (2003:3), ada empat tujuan dalam menetapkan tarif sewa kamar :

- 1) Memperoleh keuntungan yang diharapkan bagi hotel yang bersangkutan.
- 2) Pengembalian investasi sesuai dengan target waktu yang telah ditetapkan.
- 3) Mengurangi pola persaingan yang ada.
- 4) Memperbaiki atau mempertahankan *market share* (pangsa pasar) yang ada.

B. Hasil Penelitian Sebelumnya

Menurut penelitian yang dilakukan oleh E. Noviratri M, ada perbedaan tarif menurut perhitungan peneliti dengan tarif kamar menurut Hotel Ros-In, Bantul. Besarnya selisih yang ditemukan adalah sebesar 0,42% untuk tipe kamar *standard*, 0,67% untuk tipe *deluxe*, dan 1,65 untuk tipe *suite*. Adanya

perbedaan tarif yang ditemukan oleh E. Noviratri M, dapat disebabkan karena ketidaksamaan metode penetapan tarif yang digunakan. E. Noviratri M menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* untuk menghitung tarif sewa kamar hotel. Padahal pihak hotel belum tentu menggunakan metode yang sama untuk menghitung tarif sewa kamar hotelnya. Hal ini dibuktikan oleh Happy First Asih Trisnani (Asih) dalam skripsinya yang berjudul “Evaluasi Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel”. Asih melakukan penelitian di tempat yang sama dengan E. Noviratri M, yaitu di Hotel Ros-In, Bantul. Asih menyimpulkan bahwa Hotel Ros-In belum menerapkan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* untuk menghitung tarif sewa kamar hotel. Hal ini yang menyebabkan adanya perbedaan tarif yang dihitung oleh E. Noviratri M dan Asih, karena mereka menghitung tarif sewa kamar dengan menggunakan metode yang sebenarnya belum digunakan oleh Hotel Ros-In.

Natalia Kosasih dalam penelitiannya juga menemukan adanya perbedaan antara tarif sewa kamar yang ditetapkan hotel dengan tarif sewa kamar yang dihitung olehnya dengan menggunakan metode *Hubbart Formula*. Perbedaan tarif yang ditemukannya adalah sebesar 5,93% untuk tipe *Standard Room*, 6,10% untuk tipe *Two Bedroom Suites*, 6,21% untuk tipe *Three Bedroom Suites*, dan 6,79% untuk tipe *Penthouse*. Perbedaan yang ditemukan dapat saja terjadi karena penggunaan metode yang berbeda antara peneliti dengan pihak Hotel. Jika hal ini terjadi maka hasil penelitian dapat menjadi tidak berguna bagi pihak Hotel.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus, yaitu jenis penelitian tentang objek tertentu pada perusahaan yang pengumpulan datanya dengan menggunakan beberapa elemen dan kemudian masing-masing elemen tersebut dianalisis. Selanjutnya ditarik kesimpulan yang diperoleh dari analisis yang hanya berlaku bagi perusahaan yang bersangkutan.

B. Waktu dan Tempat Penelitian

1. Waktu Penelitian : 3 bulan
2. Tempat Penelitian : Hotel Ros-In Bantul

C. Objek dan Subjek Penelitian

1. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah metode perhitungan dan penetapan tarif sewa kamar hotel Ros-In Bantul.

2. Subjek Penelitian

- a. Manajer Eksekutif
- b. Manajer Pemasaran
- c. Kepala Bagian Keuangan
- d. Bagian Akuntansi

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara akan dilakukan dengan subjek penelitian. Pertanyaan dalam wawancara diajukan untuk memperoleh data yang dicari.

2. Dokumentasi

Dokumentasi akan dilakukan dengan mengumpulkan data-data dari hotel Ros-In untuk kemudian dianalisis sesuai dengan teori yang ada.

3. Observasi Langsung

Cara yang dilakukan dalam observasi langsung adalah dengan melakukan pengumpulan data secara langsung di dalam hotel Ros-In untuk memperoleh data yang dicari.

E. Data yang Dicari

1. Gambaran umum Hotel Ros-In Bantul, meliputi :

- a. Pendiri atau pemilik Hotel Ros-In Bantul
- b. Sejarah berdirinya Hotel Ros-In
- c. Struktur organisasi Hotel Ros-In

2. Data yang berkaitan langsung dengan masalah yang akan diteliti :

- a. Jumlah penjualan kamar tahun 2003
- b. Jumlah biaya tahun 2003
- c. Persentase laba yang diinginkan pihak hotel Ros-In Bantul
- d. Langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar hotel Ros-In Bantul.
- e. Tarif sewa kamar yang berlaku tahun 2004

F. Teknik Analisis Data

1. Untuk menjawab rumusan masalah yang pertama, peneliti akan melakukan langkah-langkah sebagai berikut :

a. Melakukan analisis deskriptif.

Analisis deskriptif dilakukan dengan cara mengumpulkan data dari hotel dengan cara wawancara dengan subjek penelitian, observasi langsung ke dalam hotel ke bagian yang terkait, dan melakukan pendokumentasian data. Setelah data terkumpul maka peneliti akan menganalisis data dan menyampaikan hasil analisis data tersebut.

b. Untuk mengetahui metode penetapan tarif sewa kamar yang diterapkan oleh manajemen hotel, peneliti akan membandingkan metode yang dilakukan oleh hotel dengan metode yang sesuai dengan teori yang ada serta melakukan wawancara dengan pihak Hotel Ros-In. Penelitian dapat dilanjutkan jika Hotel Ros-In menggunakan salah satu dari 3 metode berikut ini :

1) Metode *Rule of Thumb*

Jika Hotel Ros-In menggunakan metode ini maka langkah – langkah yang dilakukan adalah :

- a) Mencari nilai investasi bangunan dengan wawancara dan melihat laporan keuangan Hotel Ros-In.
- b) Mencari harga pokok investasi per kamar.
- c) Mencari tarif rata-rata per kamar.

d) Menentukan besarnya tarif untuk semua kamar dengan sebelumnya menanyakan persentase kenaikan tiap kamar yang berbeda.

2) Metode *Hubbart Formula*

Jika Hotel Ros-In menggunakan metode ini maka langkah – langkah yang dilakukan adalah :

- 1 Menghitung jumlah dana yang diinvestasikan di hotel Ros-In.
- 2 Menentukan tingkat pengembalian investasi (*Return on Investment*).
- 3 Menaksir biaya *overhead*.
- 4 Menentukan tingkat pendapatan usaha.
- 5 Menaksir laba yang yang mungkin didapat dari semua sumber yang lain (misal *F&B Department*).
- 6 Menghitung berapa banyak laba yang mungkin didapat.
- 7 Menaksir biaya-biaya (meliputi biaya tetap dan biaya-biaya variabel diperkirakan akan terjadi).
- 8 Menambahkan 6 dan 7 untuk menemukan berapa banyak uang yang harus diterima dari penjualan kamar.
- 9 Menaksir banyaknya jumlah kamar terjual yang mungkin dicapai dalam satu tahun.
- 10 Membagi 8 dengan 9 untuk menemukan rata-rata tarif kamar yang harus dikenakan.

3) Metode *Break Even Point*

Jika Hotel Ros-In menggunakan metode ini maka langkah – langkah yang dilakukan adalah :

- a) Mencari besarnya seluruh pendapatan Hotel Ros-In.
- b) Mencari besarnya biaya tetap Hotel Ros-In.
- c) Mencari besarnya biaya variabel Hotel Ros-In.
- d) Mencari besarnya kamar terjual selama satu periode.
- e) menghitung BEP dengan menggunakan rumus :

$$BEP = \frac{FC}{1 - \left(\frac{VC}{Pendapatan} \right)}$$

FC : *Fixed Costs*

VC : *Variable Costs*

$$BEP \text{ kamar : } \frac{BEP}{\text{Kamar yang terjual}}$$

2. Untuk menjawab rumusan masalah yang kedua, peneliti akan melakukan langkah-langkah sebagai berikut :
 - a. Dengan data yang tersedia, peneliti akan menggunakan metode *BEP*, *Rule of Thumb* dan *Hubbart Formula* dalam menghitung tarif sewa kamar Hotel Ros-In.
 - b. Peneliti akan membandingkan hasil perhitungan dengan tarif sewa kamar Hotel Ros-In.

3. Untuk menjawab rumusan masalah yang ketiga, peneliti akan melakukan langkah-langkah sebagai berikut :
 - a. Peneliti akan menggunakan metode perhitungan tarif sewa kamar yang sama yang digunakan oleh hotel Ros-In, tetapi perhitungan yang dilakukan berdasar pada teori yang ada.
 - b. Peneliti akan membandingkan hasil temuan dengan kenyataan yang ada.
 - c. Jika terdapat selisih antara tarif sewa kamar Hotel Ros-In dengan tarif sewa kamar yang dihitung peneliti dengan metode yang sama, maka akan diuji secara statistik menggunakan *uji-t*.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Berdirinya Hotel ROS-IN

Hotel ROS-IN berdiri pada tahun 2000 dan didirikan di Kabupaten Bantul Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Hotel ROS-IN merupakan perusahaan perseorangan yang pemiliknya bernama Bapak Y. Soeroso. Beliau adalah seorang pengusaha di bidang perjalanan umum yang bernama “Rosalia Indah” yang beralamat di Kebakkramat, Palur, Surakarta. Perusahaan ini melayani rute Solo-Jakarta-Jambi untuk rute bus, dan rute Jogja-Malang-Surabaya untuk rute perjalanan *travel*.

Hotel ROS-IN merupakan ekspansi usaha dari PO. Rosalia Indah yang telah direncanakan oleh Bapak Y. Soeroso. Hotel ROS-IN diresmikan pada tanggal 1 Juni 2000. Pada awal berdirinya Hotel ROS-IN memiliki 23 kamar dan dilengkapi dengan kantor *travel* Rosalia Indah, restoran, kafe, *music room*, ruang rapat, dan fasilitas lainnya. Hotel ROS-IN memiliki 43 orang karyawan. Hotel ROS-IN sejak tahun 2003 sudah memiliki 43 kamar yang terdiri dari 10 kamar *Standard Twin Bed*, 13 kamar *Standard Double Bed*, 7 kamar *Deluxe – Non Bath Tub*, 7 kamar *Super Deluxe – Bath Tub*, dan 6 kamar *Suite*.

B. Tujuan Pendirian Hotel

Setiap perusahaan, baik manufaktur maupun jasa mempunyai tujuan utama yaitu mencari keuntungan, yang biasanya dalam bentuk uang. Hal ini disebabkan karena sebagian besar kebutuhan manusia dapat dipenuhi dengan menggunakan uang. Tujuan untuk memperoleh laba dalam bentuk uang juga merupakan tujuan utama didirikannya Hotel ROS-IN oleh Bapak Y. Soeroso. Selain itu Bapak Y. Soeroso memang berniat untuk terus mengembangkan perusahaan miliknya. Mulai dari perusahaan transportasi, kemudian ditambah dengan perusahaan jasa penginapan Hotel ROS-IN.

Tujuan pendirian hotel ini adalah untuk Bisnis. Dunia bisnis adalah dunia yang sangat banyak tantangan dan penuh resiko sehingga orang-orang yang akan masuk ke dalam dunia bisnis harus mempunyai keahlian yang baik, mempunyai pengetahuan yang luas, mampu dan sanggup menghadapi resiko, tidak pantang menyerah, dan menyukai tantangan di bidang yang baru. Dunia bisnis sangat erat sekali dengan resiko. Terkait dengan resiko yang besar pastilah hasil yang akan didapat diharapkan juga setimpal dengan besarnya resiko tersebut. Oleh karena itu tujuan didirikannya Hotel ROS-IN adalah supaya dapat memperoleh tingkat keuntungan yang sebesar mungkin, meskipun harus menghadapi resiko yang besar pula.

C. Lokasi Hotel ROS-IN

Hotel ROS-IN berlokasi di Jalan Lingkar Selatan No.110, Bantul, Yogyakarta. Hotel ini berada di lokasi yang cukup strategis karena dekat

dengan tempat-tempat wisata dan juga dekat dengan daerah pengembangan industri. Alasan dipilihnya lokasi tersebut adalah karena lokasinya sangat strategis dan dekat dengan tempat-tempat wisata. Selain itu lokasinya dianggap oleh Bapak Y. Soeroso cukup menjanjikan karena dekat dengan jalan raya dan daerah Bantul merupakan daerah pengembangan industri.

Lokasi yang strategis dan dekat dengan tempat-tempat wisata dianggap sangat menguntungkan dan menimbulkan daya tarik tersendiri bagi para tamu domestik maupun manca negara. Disamping itu juga terdapat agen perjalanan yang kesemuanya ini diharapkan saling menunjang untuk mencapai apa yang diharapkan oleh pihak Hotel ROS-IN. Untuk meningkatkan kebutuhan tempat penginapan khususnya hotel, maka Hotel ROS-IN berusaha untuk memenuhi keinginan masyarakat dengan memilih lokasi yang strategis dan mudah dijangkau dari arah manapun.

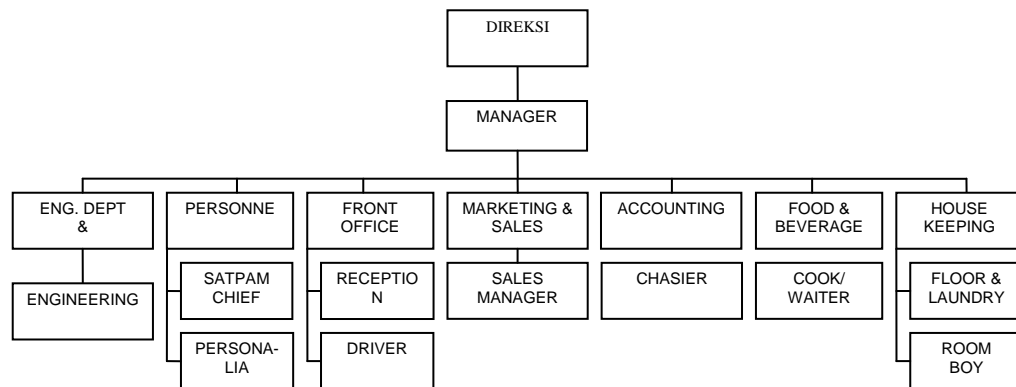
D. Struktur Organisasi

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.

Pembuatan struktur organisasi di Hotel ROS-IN pada umumnya mempunyai tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui kedudukan tiap-tiap jabatan yang ada di Hotel.

2. Untuk mengetahui satuan organisasi yang ada di dalam hotel.
3. Untuk mengetahui besar kecilnya organisasi.
4. Untuk mengetahui rincian aktivitas masing-masing pejabat dan karyawan.



Gambar 1 : Struktur Organisasi Hotel Ros-In Bantul

Struktur organisasi di Hotel Ros-In menggunakan 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. Direksi

Direksi merupakan pemegang kekuasaan tertinggi dalam struktur organisasi di Hotel Ros-In.

2. *General Manager*

General Manager bertanggung jawab atas operasional Hotel Ros-In secara keseluruhan dan bertanggung jawab langsung kepada direksi.

3. *Front Office Manager*

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

Tugas-tugas *Front Office Department* adalah sebagai berikut:

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

4. *House Keeping Manager*

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

- a. Koordinasi dengan *Front Office* mengenai penempatan kamar.
- b. Mengecek semua persiapan kamar-kamar (perlengkapan, kerapian, dan kebersihan).

5. *Food and Beverage Manager*

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

Adapun tugas-tugas *Food and Beverage Manager* adalah sebagai berikut:

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

Marketing and Sales Manager bertanggung jawab atas operasional *Marketing and Sales 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 penyelenggaraan operasional dari departemen yang menanganinya.
- c. Mengadakan pendekatan kepada pihak-pihak pemerintah.

- d. Memberikan informasi mengenai departemennya baik diminta maupun tidak diminta kepada *General Manager* sekaligus memberikan saran yang sebaiknya dilakukan oleh perusahaan.
- e. Membuat analisa dan perbandingan dengan hotel-hotel lain untuk disampaikan kepada *General Manager*.
- f. Mengadakan penilaian terhadap staf pemasaran.
- g. Mengkoordinasi, mengawasi, dan bertanggung jawab mengenai semua kegiatan.

7. *Accounting*

Accounting Department bertanggung atas perhitungan keuangan hotel, pembuatan laporan keuangan hotel, pembuatan laporan keuangan dari setiap departemen di hotel. Bagian ini membawahi beberapa bagian, yaitu:

- a. *Cost Control Income Audit Supervisor*

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

- b. *Purchasing and Store Keeping Supervisor*

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

- c. *General Chaser Supervisor*

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

8. Manajer Personalia

Manajer Personalia bertanggung jawab atas masalah kepegawaian secara keseluruhan dalam operasionalnya. Tugas dari Manajer Personalia adalah sebagai berikut :

- a. Mengontrol absensi karyawan.
- b. Mengurusi cuti karyawan,
- c. Mengurusi asuransi kecelakaan tenaga kerja.
- d. Mengurusi surat-surat ijin perusahaan yang berhubungan dengan Departemen Tenaga Kerja.

Manajer Personalia membawahi:

- a. *Security Chief*

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

- b. Personalia Administrasi

9. *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 merupakan 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, perawatan serta pemeliharaan alat-alat milik hotel.

d. *Transport Dispatcher Supervisor*

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

E. Personalia

Hotel sebagai industri yang menjual jasa dalam memilih karyawan tentu saja berbeda dengan perusahaan lain yang sifatnya hanya menghasilkan barang. Sebagai karyawan hotel sebaiknya mempunyai penampilan yang rapi, sifat ramah-tamah yang tinggi, mempunyai jiwa senang dalam membantu orang dan kemampuan berkomunikasi yang tinggi sehingga mudah memberi pelayanan.

1. Jam Kerja

Hotel Ros-In mempunyai hari kerja penuh dengan pembagian jam kerja sebagai berikut:

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 Ros-In juga memberikan jam istirahat bagi karyawannya tetapi mempunyai peraturan yang khusus karena karyawan harus siap 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 Ros-In diberikan setiap bulan dan mengacu pada UMP (Upah Minimum Propinsi) yang merupakan gaji pokok. Disamping gaji pokok tersebut karyawan juga menerima bonus yang disebut *service*. Besarnya bonus ini diberikan sesuai dengan keadaan hotel itu sendiri.

F. Fasilitas dan Jasa-jasa yang Diberikan

1. Fasilitas

Hotel adalah perusahaan yang menyediakan jasa dalam bentuk penginapan, hidangan serta fasilitas lain yang bersifat menyenangkan, menghibur, dan dikelola secara komersial. Fasilitas yang terdapat di Hotel Ros-In dapat digolongkan menjadi 2, yaitu:

- a. Fasilitas fisik, meliputi: restoran/kafe, *VIP karaoke*, kamar, *music room*, tempat tidur, *AC*, *TV*, taman, tempat parkir, gedung, dapur, toilet, musholla, dan *meeting room*.

- 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 Ros-In dan fasilitas yang tersedia adalah:

a. Kamar

Kamar dan fasilitas yang tersedia di Hotel Ros-In sebanyak 43 kamar dengan perincian sebagai berikut:

Tabel 1 Perincian Jenis dan Harga Kamar di Hotel Ros-In Tahun 2004

Jenis Kamar	Jumlah Kamar	Tarif (Rp)	Keterangan
<i>Standard Room</i>	6	160.000	<i>Twin/double</i>
<i>Deluxe Room</i>	14	190.000	<i>Twin/double</i>
<i>Suite Room</i>	23	300.000	<i>Twin/double</i>

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

1. *Standard room*

AC, telepon, TV 21”, air panas/air dingin, sarapan untuk 2 orang

2. *Deluxe room*

AC, telepon, TV 21”, air panas/air dingin, sarapan untuk 2 orang

3. *Suite room*

AC, telepon, TV 21”, *minibar*, air panas/air dingin, sarapan untuk 2 orang

b. *Meeting Room*

Terdapat 5 macam pilihan ruang pertemuan.

Tabel 2 Perincian Masing-masing Ruang Pertemuan

Jenis Ruangan	Kapasitas orang	Lama waktu pemakaian
Parangkusumo	30 orang	8 jam
Parangtritis I	75 orang	8 jam
Parangtritis II	75 orang	8 jam
Parangkencono	250 orang	8 jam
Taman Sari	75 orang	8 jam

Adapun fasilitas-fasilitas yang diberikan untuk ruang pertemuan adalah:

- *AC*
- *OHP, Screen*
- *Wireless Mike*
- *Whiteboard & Marker Board*
- *Plain Water*

c. Restoran/kafe

Restoran ini dikelola oleh Hotel Ros-In dan dibuka selama 24 jam.

Restoran ini dapat dipergunakan untuk perjamuan pesta, jamuan makan, dan pertemuan lainnya.

d. *Lobby*

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

e. *Souvenir shop*

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

f. *Taxi Service*

Disediakan untuk para tamu yang akan berkeliling kota dengan tarif standar.

g. *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.

h. *Ticketing*

Hotel Ros-In melayani pemesanan tiket dan merupakan kantor pusat di Yogyakarta untuk pemesanan tiket *travel* Rosalia Indah.

G. Permodalan

Dalam pengembangan usaha, Hotel Ros-In tidak mengalami kesulitan keuangan atau dana yang dibutuhkan karena menggunakan modal sendiri. Jumlah modal awalnya kurang lebih Rp5.000.000.000,- . Dengan demikian Hotel Ros-In mampu mengembangkan usahanya lebih baik dan cepat.

H. Pemasaran

Sebagai perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa, maka Hotel Ros-In menggunakan saluran pemasaran yang sesuai dengan usahanya dalam memasarkan jasa penginapan diantaranya:

1. Hotel Ros-In melakukan kegiatan pemasaran secara aktif melalui iklan, radio, dan brosur.
2. Dengan meningkatkan pelayanan, misalnya dengan memberikan pelayanan yang cepat dan diutamakan ramah-tamah terhadap para pengunjungnya.
3. Sifatnya umum yaitu banyak trik-trik yang dilakukan oleh hotel dengan melihat situasi dan kondisi yang sesuai dengan kemampuan.

BAB V

ANALISIS DATA

A. Deskripsi Data

Fokus utama penelitian ini adalah membandingkan tarif sewa kamar hotel antara tarif yang ditetapkan oleh Hotel Ros-In dengan tarif yang dihitung kembali dengan metode yang sama dengan yang digunakan oleh Hotel Ros-In yaitu metode *BEP*. Selain itu tarif Hotel Ros-In juga akan dibandingkan dengan tarif yang dihitung berdasarkan metode *Rule of Thumb*.

Berdasarkan informasi yang didapat dari hasil wawancara dengan *marketing manager*, diketahui bahwa Hotel Ros-In dalam menetapkan tarif sewa kamarnya menggunakan metode *Break Even Point* (BEP). Namun meskipun perhitungannya menggunakan metode *BEP*, Hotel Ros-In tetap dapat menetapkan tarifnya dengan tingkat *Mark-up* sampai dengan 50% dari tarif *BEP*. Maksudnya adalah bahwa pada waktu-waktu tertentu, Hotel Ros-In dapat menetapkan tarif yang menurutnya sesuai dengan kondisi waktu itu. Misalnya, pada musim liburan Hotel Ros-In dapat menaikkan tarif sewa kamarnya sampai dengan 50% dari tarif *BEP*.

Data-data yang harus diperoleh dari Hotel Ros-In agar penelitian ini dapat membandingkan antara tarif yang ditetapkan oleh pihak Hotel Ros-In dengan tarif dengan perhitungan berdasarkan teori :

1. Total Biaya Tetap
2. Total Biaya Variabel

3. Pendapatan yang diperoleh dari penjualan kamar
4. Jumlah kamar terjual
5. Harga pokok investasi bangunan

Tabel 3 Daftar Biaya Kamar Tipe *Standard* Tahun 2003

No.	Nama Biaya	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	<i>Front office</i>	961.604	-	961.604
2	<i>House keeping</i>	14.465.571	-	14.465.571
3	Kamar	1.858.000	-	1.858.000
4	Promosi	9.238.532	-	9.238.532
5	Gaji	59.000.166	-	59.000.166
6	Uang makan	5.867.074	-	5.867.074
7	ASTEK	5.700.310	-	5.700.310
8	Telepon	2.030.200	4.251.000	6.281.200
9	Listrik	3.105.100	7.285.000	10.390.100
10	Alat Tulis Kantor	582.044	-	582.044
11	Sumbangan	1.867.697	-	1.867.697
12	Administrasi Bank	1.896.088	-	1.896.088
13	Transportasi	2.557.782	-	2.557.782
14	Pajak	7.534.535	-	7.534.535
15	PBB	949.644	-	949.644
16	Depresiasi Gedung + Inventaris	5.800.300	-	5.800.300
17	TOTAL	123.414.647	11.536.000	134.950.647

Sumber : Hotel Ros-In

Tabel 4 Daftar Biaya Kamar Tipe *Deluxe* Tahun 2003

No.	Nama Biaya	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	<i>Front office</i>	1.062.673	-	1.062.673
2	<i>House keeping</i>	17.109.284	-	17.109.284
3	Kamar	2.000.000	-	2.000.000
4	Promosi	12.604.229	-	12.604.229
5	Gaji	88.096.942	-	88.096.942
6	Uang makan	9.778.457	-	9.778.457
7	ASTEK	9.500.516	-	9.500.516
8	Telepon	3.036.600	5.853.000	8.889.600
9	Listrik	7.208.100	14.419.400	21.627.500
10	Alat Tulis Kantor	970.071	-	970.071
11	Sumbangan	3.112.288	-	3.112.288
12	Administrasi Bank	2.601.110	-	2.601.110
13	Transportasi	4.226.971	-	4.226.971
14	Pajak	10.906.541	-	10.906.541
15	PBB	1.582.740	-	1.582.740
16	Depresiasi Gedung + Inventaris	8.345.200	-	8.345.200
17	TOTAL	182.141.722	20.272.400	202.414.122

Sumber : Hotel Ros-In

Tabel 5 Daftar Biaya Kamar Tipe *Suite* Tahun 2003

No.	Nama Biaya	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	<i>Front office</i>	1.404.088	-	1.404.088
2	<i>House keeping</i>	15.063.972	-	15.063.972
3	Kamar	2.600.000	-	2.600.000
4	Promosi	10.097.342	-	10.097.342
5	Gaji	100.145.414	-	100.145.414
6	Uang makan	11.676.775	-	11.676.775
7	ASTEK	11.775.250	-	11.775.250
8	Telepon	2.564.000	5.660.000	8.224.000
9	Listrik	3.909.000	9.789.000	13.698.000
10	Alat Tulis Kantor	1.455.108	-	1.455.108
11	Sumbangan	3.669.242	-	3.669.242
12	Administrasi Bank	2.240.170	-	2.240.170
13	Transportasi	3.394.547	-	3.394.547
14	Pajak	11.336.383	-	11.336.383
15	PBB	2.374.110	-	2.374.110
16	Depresiasi Gedung + Inventaris	10.100.000	-	10.100.000
17	TOTAL	185.987.401	15.449.000	201.436.401

Sumber : Hotel Ros-In

B. Analisis Data

1. Analisis Permasalahan Pertama

Untuk mengetahui bagaimana tarif sewa kamar Hotel Ros-In, dilakukan wawancara dengan *Marketing Manager*. Dari hasil wawancara diketahui bahwa Hotel Ros-In menggunakan metode *BEP* dalam menetapkan tarif sewa kamarnya. Meskipun menggunakan metode *BEP*, Hotel Ros-In mengakui tetap adanya *mark-up* yang dilakukan atas tarif sewa kamar pada saat-saat tertentu. Tarif yang dihitung dengan menggunakan *BEP* merupakan tarif terendah yang ditetapkan oleh Hotel Ros-In.

1. Analisis Permasalahan Kedua

Untuk menjawab permasalahan kedua yaitu bagaimana tarif sewa kamar Hotel Ros-In jika dihitung dengan menggunakan metode *BEP*, *Rule of Thumb*, dan *Hubbart Formula*, maka dengan data yang ada dilakukan perhitungan tarif sewa kamar dengan metode *BEP*, *Rule of Thumb*, dan *Hubbart Formula*.

a. Tarif Sewa Kamar dengan Metode *BEP*

Metode *BEP* adalah analisis titik impas yang mana dengan titik *balance* tersebut hotel tidak akan mengalami kerugian, tetapi dengan syarat harus ditemukan pada tingkat *occupancy* berapa terjadinya titik impas tersebut. Komponen-komponen yang harus diketahui jumlahnya untuk dapat menghitung tarif sewa kamar dengan metode *BEP* adalah:

- 1) Total biaya tetap
- 2) Total biaya variabel
- 3) Pendapatan yang diperoleh dari penjualan kamar
- 4) Kamar terjual

Berikut ini adalah data-data yang diperlukan untuk menghitung tarif sewa kamar dengan metode *BEP* :

Tabel 6 Daftar Biaya Berdasarkan Tipe Kamar Tahun 2003

Jenis Kamar	Total Biaya Tetap (Rp)	Total Biaya Variabel (Rp)	Total Biaya (Rp)
<i>Standard</i>	123.414.647	11.536.000	134.950.647
<i>Deluxe</i>	182.141.722	20.272.400	202.414.122
<i>Suite</i>	185.987.401	15.449.000	201.436.401
Jumlah	491.543.770	47.257.400	538.801.170

Sumber : Hotel Ros-In

Tabel 7 Pendapatan Berdasarkan Tipe Kamar Tahun 2003

Tipe Kamar	Pendapatan (Rp)
<i>Standard</i>	272.457.180
<i>Deluxe</i>	428.915.290
<i>Suite</i>	431.779.620
Jumlah	1.133.152.090

Sumber : Hotel Ros-In

Tabel 8 Jumlah Kamar Terjual Berdasarkan Tipe Kamar Tahun 2003

Tipe Kamar	Kamar Terjual
<i>Standard</i>	850
<i>Deluxe</i>	1073
<i>Suite</i>	780
Jumlah	2703

Sumber : Hotel Ros-In

Menghitung *BEP* dan *BEP* kamar untuk masing-masing tipe kamar1) Tipe *Standard*

$$\begin{aligned}
 BEP &= \frac{123.414.647}{1 - \left(\frac{11.536.000}{272.457.180} \right)} \\
 &= \frac{123.414.647}{1 - 0,0423} \\
 &= \frac{123.414.647}{0,9577} \\
 &= 128.865.665 \\
 BEP \text{ kamar} &= \frac{128.865.665}{850} = 151.607
 \end{aligned}$$

2) Tipe *Deluxe*

$$\begin{aligned}
 BEP &= \frac{182.141.722}{1 - \left(\frac{20.272.400}{428.915.290} \right)} \\
 &= \frac{182.141.722}{1 - 0,0472}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{182.141.722}{0,9528} \\
 &= 191.164.696 \\
 BEP \text{ kamar} &= \frac{191.164.696}{1.073} = 178.160
 \end{aligned}$$

3) Tipe Suite

$$\begin{aligned}
 BEP &= \frac{185.987.401}{1 - \left(\frac{15.449.000}{431.779.620} \right)} \\
 &= \frac{185.987.401}{1 - 0,0358} \\
 &= \frac{185.987.401}{0,9642} \\
 &= 192.892.969 \\
 BEP \text{ kamar} &= \frac{192.892.969}{780} = 247.298
 \end{aligned}$$

b. Tarif Sewa Kamar dengan Metode *Rule of Thumb*

Asumsi yang digunakan dalam metode ini adalah bahwa biaya yang paling besar dalam pembangunan hotel adalah investasi dalam bentuk bangunan. Oleh karena itu harus terdapat hubungan langsung antara harga pokok bangunan dan tarif kamar yang harus dibebankan kepada pelanggan. Dalam metode ini ditetapkan bahwa untuk setiap Rp1.000,- investasi bangunan, maka harus dibebankan tarif kamar sebesar Rp1,- agar investasi hotel tersebut menguntungkan. Komponen yang harus diketahui agar dapat menetapkan tarif sewa kamar dengan metode ini adalah:

1) Harga pokok investasi bangunan

2) Jumlah kamar

Perhitungan tarif sewa kamar berdasarkan metode *Rule of Thumb* :

Harga pokok investasi bangunan Hotel Ros-In =
Rp3.500.000.000,-

Harga pokok investasi per kamar :

$$\frac{Rp3.500.000.000,-}{23} = Rp152.173.913,-$$

$$\text{Tarif rata-rata : } \frac{Rp152.173.913,-}{1000} = Rp152.174,-$$

c. Tarif Sewa Kamar dengan Metode *Hubbart Formula*

Untuk menghitung tarif sewa kamar Hotel Ros-In dengan menggunakan metode Hubbart Formula tidak dapat dilakukan karena Hotel Ros-In tidak dapat memberikan data yang dibutuhkan.

3. Analisis Permasalahan Ketiga

Jawaban dari rumusan masalah kedua sekaligus menjawab rumusan masalah yang ketiga yaitu penetapan tarif sewa kamar Hotel Ros-In apabila menggunakan metode perhitungan yang sama dengan yang digunakan oleh Hotel Ros-In, yaitu metode *BEP*. Untuk hasil perhitungannya akan dibahas pada bagian pembahasan.

C. Pembahasan

Dari hasil analisis data, maka dapat dibandingkan tarif sewa hotel menurut Hotel Ros-In dan tarif sewa kamar hotel menurut teori sebagai berikut:

1. Perbandingan Tarif Sewa Kamar dengan Metode *BEP*

Tabel 9 Perbandingan Tarif Sewa Kamar Hotel Ros-In dengan Tarif Sewa Kamar yang Dihitung Menggunakan Metode *BEP* Tahun 2004

Tipe Kamar	Tarif <i>BEP</i> (Rp) (1)	Tarif menurut Hotel (Rp) (2)	Selisih (Rp) (3) = (2)-(1)	Selisih (%) (4) = (3)/(2) x 100%
<i>Standard</i>	151.607	160.000	8.393	5,24
<i>Deluxe</i>	178.160	190.000	11.840	6,23
<i>Suite</i>	247.298	300.000	52702	17,56

Sumber : Data diolah

Dari hasil yang ditunjukkan dalam tabel di atas, terdapat perbedaan tarif sewa kamar antara tarif sewa kamar yang dihitung berdasarkan metode *BEP* dengan tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh Hotel Ros-In. Tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh Hotel Ros-In sudah termasuk *mark-up*, sedangkan tarif yang dihitung dengan metode *BEP* belum termasuk *mark-up*. Hal ini merupakan keterbatasan penelitian karena peneliti tidak mengetahui besarnya *mark-up* yang ditetapkan oleh pihak Hotel Ros-In sehingga yang dibandingkan adalah tarif sewa kamar Hotel Ros-In termasuk *mark-up* dengan tarif metode *BEP*. Perbedaan terbesar adalah tarif sewa kamar untuk tipe kamar *Suite*. Hal ini menurut Hotel Ros-In karena dengan fasilitas yang tidak jauh berbeda dengan tipe kamar *deluxe* tarif sewa kamar yang ditetapkan jauh lebih tinggi. Namun untuk menentukan apakah selisih tarif sewa kamar tersebut signifikan atau tidak maka akan diuji dengan menggunakan uji-*t*.

2. Perbandingan Tarif Sewa Kamar dengan Metode *Rule of Thumb*

Tabel 10 Perbandingan Tarif Sewa Kamar Hotel Ros-In dengan Tarif Sewa Kamar yang Dihitung Menggunakan Metode *Rule of Thumb* Tahun 2004

Tarif rata-rata (Rp) (1)	Tarif menurut Hotel (Rp) (2)	Selisih (Rp) (3) = (2)-(1)	Selisih (%) (4) = (3)/(2)x100%
152.174	160.000	7.826	4,89

Sumber : Data diolah

Tarif sewa kamar Hotel Ros-In yang dibandingkan dengan tarif berdasarkan metode *Rule of Thumb* adalah tarif sewa kamar tipe standar, karena dalam metode *Rule of Thumb* tarif sewa kamar ditentukan secara rata-rata dan tidak mempertimbangkan biaya lainnya selain nilai investasi bangunan. Perhitungan tarif dengan metode ini menggunakan data jumlah kamar mula-mula Hotel Ros-In didirikan yaitu 23 kamar, karena jika digunakan jumlah pada tahun 2004 yaitu 43 kamar, maka harus ditambahkan dengan besarnya biaya yang dikeluarkan untuk menambah 20 kamar baru. Pihak Hotel Ros- In tidak dapat memberikan data mengenai biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menambah jumlah kamar menjadi 43 kamar. Perbedaan tarif sewa kamar dengan menggunakan metode *Rule of Thumb* adalah sebesar 4,89% atau sebesar Rp7.826,-.

D. Analisis Ketepatan Tarif Sewa Kamar Hotel

Untuk menganalisis tepat tidaknya penentuan besar tarif sewa kamar yang dilakukan oleh Hotel Ros-In, digunakan uji statistik yaitu *uji-t* (*t-test*). Langkah – langkah analisis menggunakan *uji-t* adalah sebagai berikut :

1. Menghitung selisih tarif sewa kamar hotel

Tabel 11 Selisih Tarif Sewa Kamar Hotel dengan Metode *BEP*

Tipe Kamar	Tarif BEP (Rp) (1)	Tarif menurut Hotel (Rp) (2)	Selisih (<i>D</i>) (3) = (2)-(1)
<i>Standard</i>	151.607	160.000	8.393
<i>Deluxe</i>	178.160	190.000	11.840
<i>Suite</i>	247.298	300.000	52.702
Jumlah	577.065	650.000	72.935

Sumber : Data diolah

2. Menghitung rata-rata selisih tarif sewa kamar hotel (\bar{D})

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

Keterangan: \bar{D} = rata-rata selisih tarif sewa kamar hotel

D = selisih tarif sewa kamar hotel

n = jumlah tipe kamar

dengan menggunakan rumus di atas maka,

$$\bar{D} = \frac{72.935}{3} = 24.311,67$$

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 12

Tabel 12 $(D - \bar{D})^2$

Tipe Kamar	$D - \bar{D}$	$(D - \bar{D})^2$
Standard	-15.918,67	233.404.054,5
Deluxe	-12.471,67	155.542.552,5
Suite	28.390,33	806.010.837,5
Jumlah	-	1.194.957.443,5

Sumber : Data diolah

Berdasarkan tabel 12 dan rumus perhitungan standar deviasi, maka dapat dihitung besarnya standar deviasi sebagai berikut:

$$S_D = \sqrt{\frac{1.194.957.443,5}{2}}$$

$$S_D = \sqrt{597.478.721,75}$$

$$S_D = 24.443,38$$

E. Pengujian

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

1. Membuat hipotesa nol (H_o) dan hipotesa alternatif (H_a)

$H_o : \mu_a = \mu_b =$ Tidak terdapat perbedaan antara tarif kamar hotel dengan tarif kamar hotel dengan metode BEP.

$H_a : \mu_a \neq \mu_b =$ Terdapat perbedaan antara tarif kamar hotel dengan tarif kamar hotel dengan metode BEP.

2. Mencari nilai t tabel dengan tingkat signifikansi $\alpha = 5\%$ dengan pengujian dua arah dengan $N = 3$

$$t_{\alpha/2 \text{ df } n-1} = t_{5\%/2 \text{ df } 3-1}$$

$$\text{atau } t_{0,025 (2)} = \pm 4,303$$

3. Mencari nilai t hitung

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

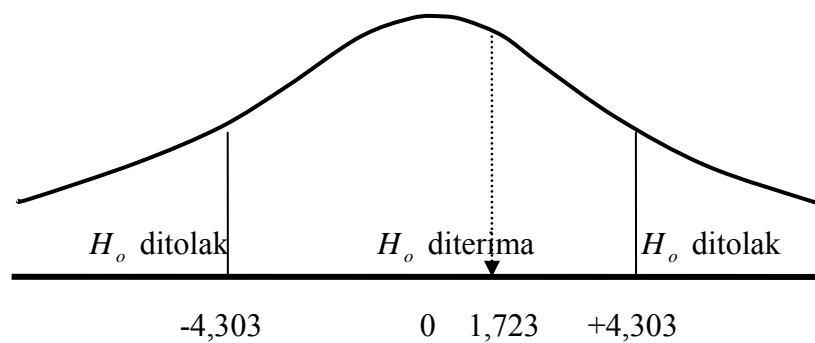
Berdasarkan rumus tersebut dan hasil perhitungan yang telah dilakukan, maka dapat dicari besarnya t hitung sebagai berikut :

$$t_H = \frac{24.311,67}{24.443,38 / \sqrt{3}}$$

$$t_H = \frac{24.311,67}{24.443,38 / 1,732}$$

$$t_H = \frac{24.311,67}{14.112,806} = 1,723$$

4. Daerah Kritis (Daerah terima H_o)



Gambar 2 Hasil Uji-t

H_0 diterima apabila $-4,303 \leq t \leq +4,303$

H_0 ditolak apabila $-4,303 \geq t \geq +4,303$

5. Kesimpulan

Dari hasil perhitungan nilai t diketahui $t_{hit} = 1,723$ dimana nilai tersebut berada pada daerah H_0 diterima dengan kriteria $-4,303 \leq t_{hit}$ atau $t_{hit} \leq +4,303$. Maka berdasarkan hasil tersebut disimpulkan bahwa tidak terdapat perbedaan antara tarif sewa kamar hotel Ros-In dengan tarif sewa kamar yang dihitung menggunakan metode *BEP*.

BAB VI

PENUTUP

A Kesimpulan

Berdasarkan data yang didapatkan di Hotel Ros-In Bantul dan setelah dilakukan pembahasan maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Hotel Ros-In dalam menetapkan tarif sewa kamarnya menggunakan Metode *BEP*. Hal ini diketahui dari hasil wawancara dengan pihak Hotel Ros-In. Namun Hotel Ros-In tidak dapat menjelaskan langkah-langkah penetapan tarif sewa kamar hotel karena dianggap sebagai rahasia hotel. Oleh karena itu, peneliti tidak dapat menyimpulkan apakah penggunaan Metode *BEP* oleh Hotel Ros-In sudah sesuai dengan teori atau belum. Yang dapat dilakukan adalah membandingkan tarif sewa kamar dengan menggunakan metode yang sama yaitu metode *BEP*.
2. Hasil perhitungan tarif sewa kamar Hotel Ros-In jika menggunakan metode *BEP* dan *Rule of Thumb* adalah sebagai berikut :
 - a. Hasil perhitungan tarif sewa kamar dengan Metode *BEP*

Tabel 13 Perbandingan Tarif Sewa Kamar Hotel Ros-In dengan Tarif Sewa Kamar yang Dihitung Menggunakan Metode *BEP* Tahun 2004

Tipe Kamar	Tarif <i>BEP</i> (Rp) (1)	Tarif menurut Hotel (Rp) (2)	Selisih (Rp) (3) = (2)-(1)	Selisih (%) (4) = (3)/(2) x 100%
<i>Standard</i>	151.607	160.000	8.393	5,24
<i>Deluxe</i>	178.160	190.000	11.840	6,23
<i>Suite</i>	247.298	300.000	52702	17,56

Sumber : Data diolah

b. Hasil perhitungan tarif sewa kamar dengan metode *Rule of Thumb*

Tabel 14 Perbandingan Tarif Sewa Kamar Hotel Ros-In dengan Tarif Sewa Kamar yang Dihitung Menggunakan Metode *Rule of Thumb* Tahun 2004

Tarif rata-rata (Rp) (1)	Tarif menurut Hotel (Rp) (2)	Selisih (Rp) (3) = (2)-(1)	Selisih (%) (4) = (3)/(2)x100%
152.174	160.000	7.826	4,89

Sumber : Data diolah

3. Tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh Hotel Ros-In lebih tinggi dari yang seharusnya ditetapkan jika menggunakan metode *BEP* (tarif sewa kamar Hotel Ros-In > tarif sewa kamar metode *BEP*). Perbedaan tarif sewa kamar tersebut adalah sebesar 5,24% untuk tipe kamar *standard*, sebesar 6,23% untuk tipe kamar *deluxe*, dan sebesar 17,56% untuk tipe kamar *suite*. Perbedaan tarif sewa kamar diakui pihak Hotel Ros-In adalah upaya untuk mempertahankan tarif yang telah ada dan mengikuti rentang tarif yang telah ditetapkan oleh Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI). Dengan menggunakan uji-*t* ditemukan bahwa tidak terdapat perbedaan antara tarif sewa kamar yang dihitung dengan menggunakan metode *BEP* dengan tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh Hotel Ros-In. Dari hasil uji-*t* didapatkan nilai *t*-hitung = 1,723 dimana nilai tersebut berada pada daerah H_0 diterima dengan kriteria $-4,303 \leq t$ hit atau t hit $\leq +4,303$.

B. Keterbatasan Penelitian

Data yang digunakan untuk penelitian adalah antara tahun 2003 sampai 2004. Jadi hasil penelitian ini hanya berlaku untuk tahun tersebut. Semua data

yang didapatkan dari Hotel Ros-In adalah dari proses wawancara dan dokumentasi, karena pihak Hotel Ros-In tidak mengizinkan penelitian dilakukan di dalam bagian tertentu di dalam Hotel Ros-In. Oleh karena itu, maka data yang didapat tidak dapat dipastikan kebenarannya. Data biaya yang bersifat semivariabel telah dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel oleh pihak hotel Ros-In. Peneliti tidak mengetahui metode apa yang digunakan untuk memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Informasi mengenai besarnya *mark-up* pada tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh Hotel Ros-In tidak diketahui. Penelitian ini membandingkan tarif sewa kamar yang dihitung dengan menggunakan metode *BEP* dengan tarif sewa kamar Hotel Ros-In yang diakui oleh pihak hotel menggunakan metode *BEP* termasuk *mark-up*.

C. Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan yang dibuat, maka saran-saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Untuk Penelitian Selanjutnya

Pada penelitian ini digunakan data satu tahun sehingga peneliti mengalami kesulitan untuk memperoleh data yang dibutuhkan dalam perhitungan tarif sewa kamar hotel dengan metode *Hubbart Formula*. Untuk penelitian mendatang dengan topik yang sama disarankan apabila ingin menggunakan metode *Hubbart Formula* dapat melakukan perhitungan

dengan data keuangan lebih dari satu tahun. Hal ini berguna untuk memperkirakan data keuangan di masa mendatang.

2. Untuk Hotel Ros-In

Karena Hotel Ros-In sudah menerapkan metode *BEP* dengan tepat, maka saran yang dapat diberikan adalah tetap mengevaluasi tarif sewa kamar setiap periode agar tidak terjadi *mark-up* yang terlalu tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Badinelli, Ralph D. Dan Olsen, Michael D. (1990). **Hotel Yield Management Using Optimal Decision Rules**. *JOURNAL OF THE INTERNATIONAL Virginia Polytechnic Institute and State University*. Blacksburg.
- Kosasih, Natalia. (2002). *Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel dengan Penerapan Metode Hubbart Formula*. Yogyakarta : Universitas Sanata Dharma (Skripsi).
- Kotas, Richard. (1986). *Management Accounting for Hotels and Restaurants*. UK : Blackie Academic & Professional.
- Noviratri, E. (2005). *Evaluasi Tarif Sewa Kamar Hotel*. Yogyakarta : Universitas Sanata Dharma (Skripsi).
- McCarthy, Perreault. (1995). *Intisari Pemasaran Sebuah Ancangan Manajerial Global*. Jakarta : Binapura Aksara.
- Mulyadi. (1999). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : Aditya Media.
- O'Connor, Peter. (2002). **an Empirical Analysis of Hotel Chain Online Pricing Strategies**. *Information Technology & Tourism, Vol 5, 2002, USA*
- Prastowo, Dwi. dan Aji Suryo. (2002). *Analisis Laporan Keuangan Hotel*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Schulz, Eric. (2003). *The Marketing Game*. Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Spillane, J.J. (2004). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta : Universitas Sanata Dharma.
- Sugiarto, Endar. (2003). *Hotel Front Office Administration*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : ALFABETA
- Soewirjo, Herdi S.Darmo. (2003). *Teori & Praktik Akuntansi Perhotelan*. Yogyakarta : Andi Offset
- Tjiptono, Fandy. (1995). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Trisnani, Happy First Asih. (2004). *Evaluasi Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel*. Yogyakarta : Universitas Sanata Dharma (Skripsi).

Wijanarko, FX. Didik. (2003). *Evaluasi Penentuan Tarif Jasa Paket Pos Kilat*. Yogyakarta : Universitas Sanata Dharma (Skripsi).

Wijaya, Adisti Erna. (2003). *Evaluasi Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel*. Yogyakarta : Universitas Sanata Dharma (Skripsi).

Wulandari, Endah Tri. (2005). *Evaluasi Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel*. Yogyakarta : Universitas Sanata Dharma (Skripsi).

Yoeti, O.A. (1999). *Hotel Marketing*. Jakarta : PT Pertja.

LAMPIRAN

Pedoman Wawancara

Pertanyaan yang akan saya ajukan untuk memperoleh data yang dicari adalah sebagai berikut :

A. Gambaran Umum Hotel Ros-In

1. Kapan hotel ini didirikan?
2. Siapa pendiri hotel ini?
3. Apakah hotel ini merupakan cabang dari hotel lain yang sudah ada terlebih dahulu?
4. Berapa besarnya modal yang dibutuhkan untuk mendirikan hotel ini?
5. Berapa jumlah kamar yang tersedia di hotel ini?
6. Ada berapa tipe kamar yang dimiliki hotel ini?
7. Fasilitas apa saja yang tersedia di hotel ini?
8. Hotel ini termasuk kelas apa? (apakah kelas melati atau berbintang?)
9. Berapa jumlah karyawan yang bekerja di hotel ini?
10. Bagaimana struktur organisasi hotel ini?

B. Data yang berkaitan langsung dengan masalah yang akan diteliti

1. Metode apa yang digunakan hotel Ros-In untuk menetapkan tarif sewa kamar?
2. Siapa yang berhak menetapkan tarif sewa kamar?
3. Berapa tarif sewa kamar yang berlaku tahun 2003-2004?
4. Apakah ada perbedaan perhitungan tarif antar masing-masing jenis kamar yang berbeda?

5. Apakah Hotel Ros-In mengikuti tarif yang ditentukan oleh Persatuan Hotel dan Restoran Indonesia?
6. Bagaimana tarif sewa kamar dihitung dan ditetapkan?
7. Berapa besarnya penjualan kamar tahun 2003 dan 2004?
8. Berapa besarnya biaya tahun 2003 dan 2004?
9. Berapa besarnya persentase laba yang diinginkan pihak hotel Ros-In untuk tahun 2004?
10. Apakah ada tarif khusus yang diberlakukan oleh hotel Ros-In? jika ya, karena apa dan pada saat apa?
11. Apakah tarif yang berlaku sudah dapat menutup segala macam biaya yang dikeluarkan?

Data-data keuangan yang didapat dari Hotel Ros-In didapat dari proses wawancara dan dokumentasi. Cara yang digunakan peneliti adalah menulis kembali apa yang diberikan oleh pihak Hotel Ros-In karena tidak semua data dapat diberikan oleh Hotel Ros-In, seperti: perincian data pendapatan tahun 2003. Alasan yang digunakan oleh Hotel Ros-In adalah karena rahasia Hotel.

Berikut ini ada data-data keuangan dapat yang diperoleh dari Hotel Ros-In :

Daftar Biaya Kamar Tipe *Standard* Tahun 2003

No.	Nama Biaya	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total Biaya (Rp)-
1	<i>Front office</i>	961.604	-	961.604
2	<i>House keeping</i>	14.465.571	-	14.465.571
3	Kamar	1.858.000	-	1.858.000
4	Promosi	9.238.532	-	9.238.532
5	Gaji	59.000.166	-	59.000.166
6	Uang makan	5.867.074	-	5.867.074
7	ASTEK	5.700.310	-	5.700.310
8	Telepon	2.030.200	4.251.000	6.281.200
9	Listrik	3.105.100	7.285.000	10.390.100
10	Alat Tulis Kantor	582.044	-	582.044
11	Sumbangan	1.867.697	-	1.867.697
12	Administrasi Bank	1.896.088	-	1.896.088
13	Transportasi	2.557.782	-	2.557.782
14	Pajak	7.534.535	-	7.534.535
15	PBB	949.644	-	949.644
16	Depresiasi Gedung + Inventaris	5.800.300	-	5.800.300
17	TOTAL	123.414.647	11.536.000	134.950.647

Sumber : Hotel Ros-In

Pendapatan Berdasarkan Tipe Kamar Tahun 2003

Tipe Kamar	Pendapatan (Rp)
<i>Standard</i>	272.457.180
<i>Deluxe</i>	428.915.290
<i>Suite</i>	431.779.620
Jumlah	1.133.152.090

Sumber : Hotel Ros-In (tidak ada perincian lebih lanjut mengenai pendapatan)

Daftar Biaya Kamar Tipe *Deluxe* Tahun 2003

No.	Nama Biaya	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	<i>Front office</i>	1.062.673	-	1.062.673
2	<i>House keeping</i>	17.109.284	-	17.109.284
3	Kamar	2.000.000	-	2.000.000
4	Promosi	12.604.229	-	12.604.229
5	Gaji	88.096.942	-	88.096.942
6	Uang makan	9.778.457	-	9.778.457
7	ASTEK	9.500.516	-	9.500.516
8	Telepon	3.036.600	5.853.000	8.889.600
9	Listrik	7.208.100	14.419.400	21.627.500
10	Alat Tulis Kantor	970.071	-	970.071
11	Sumbangan	3.112.288	-	3.112.288
12	Administrasi Bank	2.601.110	-	2.601.110
13	Transportasi	4.226.971	-	4.226.971
14	Pajak	10.906.541	-	10.906.541
15	PBB	1.582.740	-	1.582.740
16	Depresiasi Gedung + Inventaris	8.345.200	-	8.345.200
17	TOTAL	182.141.722	20.272.400	202.414.122

Sumber : Hotel Ros-In

Jumlah Kamar Terjual Berdasarkan Tipe Kamar Tahun 2003

Tipe Kamar	Kamar Terjual
<i>Standard</i>	850
<i>Deluxe</i>	1073
<i>Suite</i>	780
Jumlah	2703

Sumber : Hotel Ros-In

Daftar Biaya Kamar Tipe *Suite* Tahun 2003

No.	Nama Biaya	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Total Biaya (Rp)
1	<i>Front office</i>	1.404.088	-	1.404.088
2	<i>House keeping</i>	15.063.972	-	15.063.972
3	Kamar	2.600.000	-	2.600.000
4	Promosi	10.097.342	-	10.097.342
5	Gaji	100.145.414	-	100.145.414
6	Uang makan	11.676.775	-	11.676.775
7	ASTEK	11.775.250	-	11.775.250
8	Telepon	2.564.000	5.660.000	8.224.000
9	Listrik	3.909.000	9.789.000	13.698.000
10	Alat Tulis Kantor	1.455.108	-	1.455.108
11	Sumbangan	3.669.242	-	3.669.242
12	Administrasi Bank	2.240.170	-	2.240.170
13	Transportasi	3.394.547	-	3.394.547
14	Pajak	11.336.383	-	11.336.383
15	PBB	2.374.110	-	2.374.110
16	Depresiasi Gedung + Inventaris	10.100.000	-	10.100.000
17	TOTAL	185.987.401	15.449.000	201.436.401

Sumber : Hotel Ros-In

Perincian Jenis dan Harga Kamar di Hotel Ros-In Tahun 2004

Jenis Kamar	Jumlah Kamar	Tarif (Rp)	Keterangan
<i>Standard Room</i>	6	160.000	<i>Twin/double</i>
<i>Deluxe Room</i>	14	190.000	<i>Twin/double</i>
<i>Suite Room</i>	23	300.000	<i>Twin/double</i>

Sumber : Hotel Ros-In