

**ANALISIS PENENTUAN  
TARIF SEWA KAMAR HOTEL**

**Studi Kasus pada  
Hotel Srimanganti Yogyakarta**

**SKRIPSI**

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



**Oleh :**

**PATRICIA KAKA**

**NIM : 93 2114 103**

**NIRM : 930051121303120101**

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

**1998**

SKRIPSI

**ANALISIS PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL**

**Studi kasus pada  
HOTEL SRIMANGANTI  
YOGYAKARTA**

Oleh :

**PATRICIA KAKA**

NIM : 93 2114 103

NIRM : 930051121303120101

Telah disetujui oleh :

**Pembimbing I**



(Dra. Fr. Ninik Yudianti, MAcc.)

Tanggal 13 Maret 1998

**Pembimbing II**



(Drs. E. Sumardjono , MBA)

Tanggal 24 Maret 1998

Skripsi  
**ANALISIS PENENTUAN  
TARIF SEWA KAMAR HOTEL**

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

Patricia Kaka

NIM : 93 2114 103

NIRM : 930051121303120101

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji

pada tanggal 6 April 1998

Dan dinyatakan memenuhi syarat

**Susunan Panitia Penguji**

	Nama lengkap
Ketua	Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc
Sekretaris	Drs. E. Sumardjono, MBA
Anggota	Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc
Anggota	Drs. E. Sumardjono, MBA
Anggota	Drs. H. Herry Maridjo, M.Si

Tanda tangan

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Yogyakarta, 25 April 1998

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma



Dekan

Drs. Th. Gieles, S.J

## MOTTO DAN PERSEMBAHAN

\* Musuh terbesar adalah dirimu sendiri, karena itu taklukkan.

\* Masa depan bukan tergantung pada pekerjaan yang dilakukan, melainkan pada orang yang mengerjakannya.

(Dr. George Crane)

Kupersembahkan untuk keluargaku:

- Papa dan Mama
- Frater Willy
- Herry dan Oktav
- Almamaterku

## PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

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

Yogyakarta, 25 April 1998

Penulis



Patricia Kaka

## ABSTRAK

### ANALISIS PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL Studi Kasus Pada Hotel Srimanganti, Yogyakarta

Patricia Kaka  
Universitas Sanata Dharma  
Yogyakarta 1998

Penentuan tarif sewa (harga jual) kamar sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup dan kontinuitas operasi sebuah perusahaan (hotel).

Ada dua masalah yang dikemukakan dalam tulisan ini yaitu : *pertama*, Apakah langkah-langkah penentuan tarif di hotel Srimanganti sudah tepat ? *Kedua*, Apakah besarnya tarif yang ditetapkan sudah tepat ?

Metode yang digunakan dalam skripsi ini adalah *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *variable costing* dimana biaya yang ada dipisahkan berdasarkan perilakunya. Alasan pendekatan tersebut digunakan karena bermanfaat untuk perencanaan laba, pengambilan keputusan dan pengendalian biaya.

Adapun teknik analisis data yang digunakan adalah teknik deskriptif dan teknik analisis komparatif, digunakan untuk menjawab masalah pertama. Sedangkan untuk menjawab masalah kedua digunakan uji statistik yaitu Uji t.

Dari hasil penelitian diketahui bahwa langkah-langkah penentuan tarif di Hotel Srimanganti memiliki perbedaan dan persamaan dengan langkah-langkah penentuan tarif berdasarkan pendekatan *Variable Costing*. Persamaan tersebut ditunjukkan dengan adanya pertimbangan fasilitas yang tersedia dalam menentukan tarif yang secara implisit menunjukkan biaya sebagai salah satu indikator dasar dalam penentuan tarif. Dasar pertimbangan tersebut sama dengan orientasi penentuan tarif dengan pendekatan *variable costing*. Di samping persamaan tersebut ditemui juga perbedaan yaitu bahwa hotel Srimanganti tidak melakukan pemisahan biaya.

Berdasarkan hasil analisa tersebut dapat disimpulkan bahwa langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar di Hotel Srimanganti tepat karena tidak menunjukkan perbedaan yang signifikan dengan langkah-langkah penentuan tarif menurut pendekatan *variable costing*.

Untuk menjawab masalah kedua, digunakan uji t. Dari hasil pengujian tersebut diperoleh  $-3,182 < -1,064 < 3,182$  dimana nilai  $t = -1,064$  masih berada dalam daerah terima  $H_0$ . Itu berarti tidak terdapat perbedaan yang signifikan dengan pendekatan *variable costing*.

## ABSTRACT

### AN ANALYSIS OF HOTEL ROOM RATES Case Study in Srimanganti Hotel, Yogyakarta

Patricia Kaka  
Sanata Dharma University  
Yogyakarta 1998

The rate (selling price) of a hotel room significantly influences the survival and continuity of operations of a hotel.

Two questions emerge; *firstly* : are the steps in determining rates in Srimanganti hotel appropriate ? and *secondly* : is the rate appropriate ?

In order to obtain the answers, this thesis applies a Cost Plus Pricing Method and a Variable Costing Approach in which existing costs are separated according to their behaviour. The reason for applying this approach is its benefit in profit-planning, decision-making and cost-control.

Descriptive and comparative techniques are used to analyse data and to answer the first question. To answer the second question, a t-test is used.

The result of this study shows that the steps in determining rent-rates in Srimanganti hotel show differences and similarities to the steps in rate-pricing based on the Variable Costing approach. The similarities are : considering the existing facilities as an important factor in rate-pricing. This consideration implicitly regards costs as the basic indicator in rate-pricing. The basis of this consideration is similar to the rate-pricing orientation in the variable costing approach. The differences found are that the hotel does not differentiate costs.

The conclusions drawn are that the steps of rate-pricing in the Srimanganti Hotel are **appropriate**, as there are no significant differences from the steps in the Variable Costing approach.

From the t test, the results obtained were  $-3,182 < -1,064 < 3,182$  where  $t = -1,064$ , which is still under the acceptance area of  $H_0$ . This means, that the rate is appropriate, since there is no significant difference from the rate according to the variable costing approach.

## KATA PENGANTAR

Skripsi dengan judul **ANALISIS PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL** ini ditulis dengan tujuan untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan kuliah dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta. Selain itu, juga bertujuan untuk memperdalam wawasan mahasiswa berkaitan dengan mata kuliah yang pernah diperoleh dan mencoba mengaplikasikannya dalam situasi nyata (lingkungan kerja) melalui penelitian.

Menulis sebuah skripsi memang bukan hal yang mudah. Untuk mengerjakan dan menyelesaikannya kita butuh niat, ketekunan, pengorbanan dan bantuan dari orang lain. Menyadari hal tersebut maka pihak luar menjadi sangat berarti dan berperan bagi saya dalam menyelesaikan skripsi ini. Tanpa bantuan Tuhan dan niat serta dukungan dari sesama, kita bukanlah apa-apa.

Akhirnya puji dan syukur kepada Tuhan karena berkat dan bimbingan-NYA, penulisan skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulis juga menyadari banyak pihak yang sangat membantu dan mendukung penyelesaian penulisan skripsi ini. Untuk itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

- Rm. Drs. Th. Gieles, S.J, selaku Dekan Fakultas Ekonomi
- Bapak Drs. A. Triwanggono, M.S selaku Pembantu Dekan I yang telah berkenan memberi ijin kepada penulis untuk melakukan penelitian.



- Ibu Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc, selaku Ketua Jurusan Akuntansi dan sebagai dosen Pembimbing I yang dengan penuh kesabaran membimbing, mengarahkan dan memberikan banyak masukan dalam penulisan skripsi ini.
- Bapak Drs. E. Sumardjono, MBA, selaku dosen Pembimbing II yang dengan penuh kesabaran membimbing dan memberi banyak masukan demi kesempurnaan skripsi ini.
- Ibu E. Maya Sienta, S.Pd.,M.A, yang telah membantu dan membimbing serta memberi masukan bagi penulis.
- Bapak Drs. F.A. Joko Siswanto, M.M, Akt, yang berkenan membantu dan mendukung serta memberi masukan bagi penulis.
- Bapak Drs. G. Anto Listianto, Ak, selaku Pembimbing Akademik yang telah membimbing dan mendukung serta membantu penulis selama kuliah dan juga memberi masukan bagi penulis.
- Bapak Ery selaku Manager Personalia Hotel Srimanganti yang telah berkenan memberikan kesempatan dan bantuan bagi penulis untuk mengadakan penelitian di Hotel Srimanganti.
- Bapak Agus di bagian Front Office serta segenap karyawan di Departemen akuntansi ( Bu Ani dan Pak Dibyo ) yang sangat membantu penulis dalam pelaksanaan penelitian.
- Segenap Dosen dan Karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.
- Keluargaku : Papa, Mama, Frater Willy, Kak Hery dan Oktav atas kasih, cinta, dukungan dan segalanya.

- Pater Yulius Luli, CSsR, yang telah banyak mendukung penulis dan terima kasih atas *'berkatnya'*.
- Pater Damianus Lolo, CSsR, selaku Sekretaris PAN-URMA Keuskupan Waitabula atas segala bantuannya.
- Pater Edmund Woga, CSsR dan Pater Matheus Mali, CSsR serta segenap komunitas Wisma Sang Penebus atas dukungan dan doanya.
- *Special Thank's for* : Adik Eta, Anna, Debbie *'agripina'* Heri, Kolin, Bayu, Vonny(bu dosen), Rina, Erwin, Sari, Mbak Iwuk, Win, ka *'Nadus*, Patrick, *Crew Tika Computer*, teman-teman padepokan Menur 11 A ( *thank's for your support* ), teman-teman Akt.A '93, dan semua sahabat yang belum sempat saya sebutkan namanya .

Penulis menyadari bahwa skripsi ini belum sempurna, oleh karena itu segala kritik dan saran sangat diharapkan dan akan dipertimbangkan dengan senang hati demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat.

Yogya, April 1998

Penyusun

## DAFTAR ISI



HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xv
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	4
C. Pembatasan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian.....	6
E. Manfaat Penelitian.....	7
F. Sistematika Penulisan.....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI.....</b>	<b>9</b>
A. Harga Jual.....	9
1. Pengertian Harga Jual.....	9
2. Tujuan Penentuan Harga Jual.....	10
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Jual.....	11
4. Orientasi dalam Penetapan Harga.....	15
5. Kebijakan Tentang Penentuan Harga Jual.....	15

6. Metode Penentuan Harga Jual Yang Berorientasi Pada Biaya.....	16
7. Keunggulan <i>Variable Costing</i> .....	22
B. Penentuan Harga Kamar.....	24
1. Tujuan Menetapkan Harga Kamar.....	24
2. Perbedaan Tarif Kamar dan Jenis tarif Khusus.....	25
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga kamar.....	27
C. Biaya.....	28
1. Pengertian Biaya.....	28
2. Penggolongan Biaya.....	29
3. Perilaku Biaya.....	30
4. Metode Pemisahan Biaya Semi Variabel ke Dalam Komponen Biaya Tetap.....	31
D. Laba.....	33
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....</b>	<b>35</b>
A. Jenis Penelitian.....	35
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	35
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	35
D. Data yang Dicari.....	35
E. Teknik Pengumpulan Data.....	36
F. Teknik Analisis Data.....	36
<b>BAB IV GAMBARAN UMUM HOTEL SRIMANGANTI YOGYAKARTA...</b>	<b>41</b>
A. Sejarah Berdiri Dan Berkembangnya Perusahaan.....	41
B. Lokasi Perusahaan.....	46
1. Letak Hotel Srimanganti Yogyakarta.....	46
2. Fasilitas-Fasilitas Hotel.....	47

C. Struktur Organisasi.....	50
D. Personalia.....	62
E. Pemasaran.....	66
F. Bidang Usaha Hotel.....	66
G. Data Biaya.....	67
<b>BAB V PEMBAHASAN.....</b>	<b>68</b>
A. Penentuan Tarif Sewa Kamar di Hotel Srimanganti.....	69
a. Melihat Fasilitas yang disediakan oleh Hotel.....	71
b. Melihat banyaknya sumbangan dari pihak luar hotel.....	72
c. Mempertimbangkan kebijakan tentang standar klasifikasi hotel yang ditetapkan oleh PHRI.....	72
d. Menentukan Harga Pokok Kamar.....	73
e. Menetapkan tarif sewa kamar.....	73
B. Penentuan Tarif Sewa Kamar Berdasarkan Pendekatan <i>Variable Costing</i> .....	75
C. Analisa Langkah-Langkah Penentuan Tarif Sewa Kamar.....	90
D. Analisa Ketepatan Besarnya Tarif Sewa Kamar.....	93
a. Menghitung selisih tarif sewa kamar ( $d_i$ ).....	93
b. Menghitung rata-rata $d_i$ .....	94
c. Menghitung standar deviasi ( $S_{d_i}$ ).....	94
E. Pengujian.....	95

BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN.....	98
	A. Kesimpulan.....	98
	B. Keterbatasan Penelitian.....	100
	C. Saran.....	101
	DAFTAR PUSTAKA.....	102
	LAMPIRAN.....	104
	DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	109

## DAFTAR TABEL

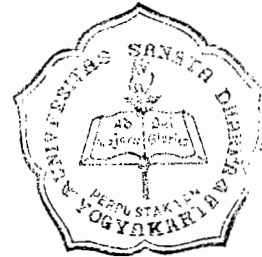
TABEL 1	: Schedule Room Rate of Srimanganti Hotel tahun 1997.....	48
TABEL 2	: Jumlah karyawan Hotel Srimanganti tahun 1997.....	63
TABEL 3	: Tarif sewa kamar Hotel Srimanganti tahun 1997.....	71
TABEL 4	: Jumlah biaya variabel dan biaya tetap tipe kamar <i>standard - single</i> tahun 1996.....	82
TABEL 5	: Jumlah biaya variabel dan biaya tetap tipe kamar <i>Moderate - single</i> tahun 1996.....	83
TABEL 6	: Jumlah biaya variabel dan biaya tetap tipe kamar <i>Business - single</i> tahun 1996.....	84
TABEL 7	: Jumlah biaya variabel dan biaya tetap tipe kamar <i>De Lux - single</i> tahun 1996.....	85
TABEL 8	: Total biaya tetap dan biaya variabel tiap tipe kamar tahun 1996.....	86
TABEL 9	: Laba yang diharapkan Hotel Srimanganti tahun 1997.....	87
TABEL 10	: <i>Mark-Up</i> Hotel Srimanganti th. 1997.....	88

TABEL 11 : Tarif sewa kamar Hotel Srimanganti tahun 1997 dengan pendekatan <i>variable costing</i> .....	88
TABEL 12 : Perbandingan langkah-langkah penentuan tarif menurut Hotel Srimanganti dan menurut pendekatan <i>variable costing</i> .....	92
TABEL 13 : Selisih tarif sewa kamar ( $d_i$ ) tahun 1997.....	93
TABEL 14 : Selisih $\bar{d}_i$ (selisih tarif) dan $\bar{d}_i$ (rata-rata selisih tarif) tahun 1997.....	95



# BAB I

## PENDAHULUAN



### A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah suatu organisasi produksi yang menggunakan sumber-sumber ekonomi untuk memenuhi kebutuhan yang dapat memberikan laba. Menurut outputnya, perusahaan dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu perusahaan yang menghasilkan produk barang dan perusahaan yang menghasilkan produk jasa.

Dalam perekonomian Indonesia dewasa ini, peranan sektor jasa sangat penting. Hal ini berkaitan dengan sektor migas yang tidak mutlak diandalkan sebagai penopang utama bagi perekonomian Indonesia. Pembangunan di Indonesia yang kian pesat memberi peluang bagi sektor jasa untuk terus berkembang. Salah satu industri jasa yang perlu mendapat perhatian serius adalah industri pariwisata.

Bagi Indonesia yang memiliki potensi pariwisata paling besar, kegiatan kepariwisataan diharapkan mampu menjadi salah satu kekuatan pembangunan yang dapat diandalkan, dengan pemasukan devisa yang memadai.

Dinas pariwisata memprediksi bahwa jumlah devisa yang ditargetkan dari sektor pariwisata pada tahun 2005 adalah sebesar 15 milyar dollar AS yang berasal dari sedikitnya 11 juta jumlah wisatawan manca negara yang berkunjung ke Indonesia. Hal ini menunjukkan betapa pentingnya eksistensi pariwisata bagi pembangunan bangsa Indonesia.

Namun sebelum kita bicara lebih jauh tentang jasa, perlu pula kita ketahui apa yang dimaksud dengan jasa. Philip Kotler memberi batasan jasa sebagai berikut:

"Jasa adalah setiap kegiatan atau manfaat yang dapat diberikan oleh suatu pihak kepada pihak yang lainnya, yang pada dasarnya tidak berwujud (*intangible*) dan tidak perlu berakibat pemilikan sesuatu".

Perkembangan industri jasa yang kian pesat baik dalam bidang hiburan, jasa reparasi, perhotelan, dan sebagainya, dapat menimbulkan persaingan yang ketat antar industri jasa. 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. Dari keempat kebijakan tersebut, penulis akan mengkhususkan pembicaraan pada salah satu unsur kebijakan *marketing mix* yaitu kebijakan penetapan harga.

Penentuan harga merupakan salah satu penentuan keputusan yang tidak dapat diabaikan oleh manajemen. Sebab penentuan jadi tidaknya pembelian, sangat dipengaruhi oleh besarnya harga jual yang ditawarkan oleh perusahaan sebagai produsen. Untuk itu perusahaan harus dapat menetapkan harga jual yang paling tepat dalam arti dapat menarik serta memuaskan pembeli sekaligus dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan.

Pada dasarnya, dalam keadaan normal harga jual produk

atau jasa harus dapat menutup biaya penuh (*full cost*), perusahaan yang bersangkutan dan menghasilkan laba. Adapun yang dimaksudkan dengan biaya penuh adalah total pengorbanan sumber ekonomi untuk menghasilkan barang atau jasa (Mulyadi, 1992, h. 260). Dengan demikian semua pengorbanan harus dapat ditutup oleh pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa.

Informasi biaya penuh menjadi salah satu hal yang penting bagi manajer penentu harga jual dalam pengambilan keputusannya, sebab informasi biaya penuh ini memberikan beberapa manfaat sebagai berikut (Mulyadi, 1992, h. 260):

1. Biaya penuh merupakan titik awal untuk mengurangi ketidakpastian yang dihadapi oleh pengambil keputusan.
2. Biaya penuh merupakan dasar yang memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.
3. Biaya penuh memberikan informasi yang memungkinkan manajer penentu harga jual untuk memantau struktur biaya pesaing.
4. Biaya penuh merupakan dasar pengambilan keputusan bagi perusahaan untuk memasuki pasar.

Keputusan penentuan harga jual menjadi hal yang cukup unik bagi perusahaan karena sangat berpengaruh baik bagi keberhasilan perusahaan maupun terhadap daya tarik konsumen. Disamping 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 benar-benar harus dapat dan mampu menentukan harga jual yang tepat dalam arti dapat menutup biaya yang dikeluarkan dan menghasilkan laba yang diinginkan serta dapat memuaskan konsumen.

Pentingnya penentuan harga jual tersebut memotivasi penulis untuk meneliti penentuan harga jual khususnya perusahaan jasa dalam hal ini hotel dengan judul skripsi: **" ANALISIS PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL"**

Adapun definisi hotel menurut Webster adalah sebagai berikut:

*"Hotel is building or institution providing lodging, meal and services for public"* (Webster, 1962, p.809).

Penelitian mengenai penerapan kebijaksanaan penentuan harga jual ini akan dilakukan pada perusahaan jasa perhotelan yaitu HOTEL SRIMANGANTI. Adapun kebijakan penentuan harga yang dimaksud hanya mengenai kebijakan penentuan harga yang diterapkan untuk menghitung tarif sewa kamar dengan menggunakan metode *cost plus pricing*, dengan pendekatan *variable costing*.

## B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, dapat diajukan permasalahan sebagai berikut:

- a. Apakah langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar Hotel sudah tepat ?
- b. Apakah besarnya tarif sewa kamar yang ditetapkan sudah tepat ?

### C. Pembatasan Masalah

Dalam penelitian ini penulis membatasi masalah dengan hanya meneliti tarif sewa kamar untuk tipe *standard single*, *moderate single*, *business single* dan *deluxe single*.

Adapun metode yang digunakan dalam perhitungan tarif sewa kamar adalah metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variable costing*. Karena pendekatan yang digunakan adalah *variable costing*, maka biaya-biaya yang terjadi dikelompokkan menurut perilakunya yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Agar biaya semi variabel dapat dipisahkan ke dalam komponen biaya tetap dan biaya variabel, maka digunakan metode kuadrat terkecil (*least - square method*). Adapun alasan penggunaan metode ini adalah :

- Bersifat objektif
- Memakai semua data
- Dapat menyelenggarakan informasi statistikal tambahan yang dapat menaksir biaya.

Metode *cost plus pricing* adalah metode penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk (jasa).

Metode *cost plus pricing* digunakan karena memiliki keunggulan sebagai berikut (Winardi, 1991, h. 172):

1. Jika biaya-biayanya cukup stabil hingga dapat ditetapkan sebuah biaya standar untuk periode

lama, maka stabilitas harga yang timbul karenanya secara administratif lebih mudah dan kurang memusingkan tenaga penjual, para pengecer serta pembeli.

2. Metode ini dapat merupakan jaminan terhadap kerugian-kerugian.
3. *Cost plus pricing* merupakan cara yang sederhana sehingga memungkinkan dilakukannya pengawasan.

Penggunaan pendekatan *variable costing* mengasumsikan bahwa permintaan terhadap produk (jasa) yang ditawarkan selalu berfluktuasi sehingga menyebabkan harga jual selalu mengalami perubahan. Hal tersebut mendekati kondisi yang dialami oleh hotel sehingga penentuan harga jual dengan pendekatan *variable costing* lebih relevan digunakan di hotel. Selain itu, pendekatan *variable costing* memberi manfaat bagi manajemen untuk (Mulyadi, 1992, h. 157):

- Perencanaan laba jangka pendek
- Pengendalian biaya
- Pembuatan keputusan

#### **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apakah langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar pada Hotel Srimangati sudah tepat
2. Untuk mengetahui apakah besarnya tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh Hotel Srimanganti sudah tepat

## **E. Manfaat Penelitian**

### **1. Bagi Hotel Srimanganti**

Diharapkan hasil penelitian ini dapat berguna bagi Hotel Srimanganti dalam menentukan kebijaksanaan penetapan harga terutama dalam penentuan tarif sewa kamar.

### **2. Bagi Peneliti**

Diharapkan dapat mengaplikasikan ilmu yang selama ini diperoleh pada situasi yang sesungguhnya khususnya dalam bidang akuntansi dan pemasaran disamping untuk memperluas wawasan dalam bidang kepariwisataan khususnya yang berkaitan dengan perhotelan.

### **3. Bagi Universitas Sanata Dharma (Jurusan Akuntansi)**

Keberhasilan penelitian ini diharapkan dapat menambah kepustakaan dan memberi masukan bagi penelitian yang berhubungan dengan penentuan tarif sewa kamar.

## **F. Sistematika Penulisan**

### **Bab I      Pendahuluan**

Dalam bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

### **Bab II     Landasan Teori**

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai tinjauan teoritis yang ada relevansinya dengan penentuan tarif sewa kamar hotel.

### **Bab III Metodologi Penelitian**

Bab ini menguraikan jenis penelitian, tempat penelitian, subjek dan objek penelitian, data yang dicari, teknik pengumpulan data, dan analisis data.

### **Bab IV Gambaran Umum Perusahaan**

Dalam bab ini akan disajikan tentang sejarah berdirinya perusahaan, struktur organisasi serta pembagian wewenang dan tugas setiap departemen, personalia, pemasaran, bidang usaha perusahaan serta data biaya perusahaan

### **Bab V Pembahasan**

Bab ini akan menyajikan hasil penelitian serta pembahasannya sesuai dengan teknik analisis data yang akan digunakan oleh peneliti .

### **Bab VI Kesimpulan**

Bab ini berisi kesimpulan hasil penelitian yang telah dibahas dalam Bab V serta saran-saran yang diperlukan bagi perusahaan berkaitan dengan penentuan tarif sewa kamar.



## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Harga Jual

##### 1. Pengertian Harga Jual

Istilah harga jual menurut R.A. Supriyono adalah sejumlah moneter yang dibebankan oleh suatu inti usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan.

Jika seorang ingin membeli atau menjual suatu barang atau jasa, maka orang tersebut harus mengeluarkan sejumlah uang tertentu sebagai pengganti barang atau jasa tersebut.

Keputusan mengenai harga jual akan menimbulkan reaksi dari konsumen terhadap suatu penawaran karena penentuan harga sangat mempengaruhi daya tarik konsumen untuk membeli.

Penentuan harga merupakan elemen yang menghasilkan *revenue fundamental*. Untuk itu, keputusan penentuan harga jual sungguh harus dipertimbangkan mengingat harga jual sangat mempengaruhi daya tarik konsumen dalam pembelian. Pada situasi tertentu harga jual mungkin harus mengalami perubahan. Hal ini bertujuan untuk menyesuaikan keadaan pasar saat tertentu, sehingga harga jual yang baru dapat mencerminkan biaya saat tertentu atau dapat menjadi ilustrasi untuk biaya masa depan dengan mempertimbangkan kondisi pasar, reaksi pesaing, laba yang diinginkan dan sebagainya.

Dalam jangka panjang, harga jual diharapkan dapat menghasilkan pendapatan masa depan yang cukup untuk menutup biaya masa depan.

Karena dalam usulan proyek penelitian ini penelitian dilakukan pada perusahaan jasa perhotelan, maka istilah untuk harga jual yang dipakai adalah tarif sewa kamar.

## 2. Tujuan Penentuan Harga Jual

Dalam menentukan harga jual produk atau jasa, langkah awal yang perlu dilakukan manajemen adalah menentukan tujuan penetapan harga jual, karena tujuan ini akan dijadikan salah satu pedoman kerja bagi perusahaan.

Pada umumnya, tujuan penentuan harga jual adalah sebagai berikut:

### a. Mendapatkan laba maksimal

Terjadinya harga memang ditentukan oleh penjual dan pembeli. Makin besar permintaan dan daya beli konsumen, semakin besar pula kemungkinan bagi produsen untuk menetapkan tingkat harga yang lebih tinggi. Dengan demikian produsen mempunyai *expectasi* untuk mendapat keuntungan maksimal sesuai dengan kondisi yang ada.

### b. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan

Harga yang dicapai dalam penjualan juga dimaksudkan untuk menutup investasi secara berangsur.

c. Mencegah atau mengurangi persaingan

Salah satu cara yang dapat digunakan untuk mencegah atau mengurangi persaingan adalah dengan melakukan kebijaksanaan harga.

d. Untuk mempertahankan atau memperbaiki *market share*

Banyak perusahaan menetapkan sasaran-sasaran penetapan harga untuk mempertahankan pangsa pasarnya. Memperbaiki *market share* hanya mungkin dilaksanakan bilamana kemampuan dan kapasitas produksi perusahaan masih cukup longgar. Disamping itu juga dipengaruhi oleh kemampuan dari bidang lain seperti pemasaran, keuangan dan sebagainya. Dalam hal ini, harga merupakan faktor yang esensi dalam suatu perusahaan.

### 3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga jual

Kreatifitas, ketelitian, dan kecermatan manajemen dalam melihat masalah penentuan harga jual sungguh sangat dibutuhkan karena dalam proses penentuan harga jual, terdapat beberapa faktor yang saling berinteraksi dan berpengaruh terhadap harga jual. Faktor-faktor tersebut adalah (Basu Swastha dan Ibnu Sukatso, 1992, h. 184):

a. Keadaan Perekonomian

Keadaan perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Misalnya pada saat resesi, harga cenderung turun.

## b. Permintaan dan Penawaran

Permintaan adalah sejumlah barang atau jasa yang diminta oleh pembeli pada tingkat harga tertentu. Pada tingkat harga yang lebih rendah, jumlah barang atau jasa yang diminta pembeli cenderung lebih banyak, demikian pun sebaliknya.

Demand determines the highest rate than can be charged that is "what the market will bear" (Hot,h.306).

Penawaran adalah sejumlah barang atau jasa yang ditawarkan oleh penjual pada tingkat harga tertentu. Tingkat harga yang lebih tinggi akan mendorong produsen untuk menjual barang atau jasa dalam jumlah yang banyak, demikian pun sebaliknya.

## c. Persaingan (*Competition*)

Harga jual sering dipengaruhi oleh situasi persaingan yang ada, oleh karena itu perusahaan dalam hal ini manajemen harus mampu melihat adanya persaingan sehingga dapat menentukan harga jual dengan tepat. Persaingan dapat dipandang dari dua perspektif baik langsung maupun tidak langsung.

A hotels direct competition comes from those hotel's that compete for similar target markets. Competition is a key element in putting a cap, or parameters, on the relevant range of prices. (Hot,h.306)

Persaingan dapat dibedakan menjadi empat macam yaitu:

#### 1. Persaingan sempurna.

Pada dasarnya dalam persaingan sempurna ini banyak barang dan jasa yang diperdagangkan di pasar. Pengaruhnya terhadap harga jual antara lain:

- a. Harga ditentukan oleh penawaran dan permintaan.
- b. Makin tinggi harga jual, makin banyak barang atau jasa yang ditawarkan, demikian pun sebaliknya.

#### 2. Persaingan monopolistik.

Dalam sistem persaingan ini, setiap penjual mencoba untuk membuat produknya berbeda bahkan eksklusif dibandingkan dengan produk yang dijual oleh penjual lain. Hal ini memungkinkan terjadinya diferensiasi harga.

#### 3. Persaingan monopoli.

Dalam sistem ini, hanya ada satu produsen yang melayani permintaan sehingga produsen tersebut menguasai dan memegang kendali harga barang atau jasa. Karena dalam pasar monopoli pemegang monopoli tidak bebas menentukan harga jual barang atau jasa, maka penentuan harga jual yang tidak sesuai akan menyebabkan campur tangan pemerintah.

#### 4. Persaingan oligopoli.

Dalam sistem persaingan ini, terdapat satu

penjual tunggal yang cukup besar pengaruhnya dalam mempengaruhi harga pasar. Dalam hal ini, ada pemimpin harga (*price leader*) dan pengikut harga (*price follower*).

**d. Biaya**

Biaya merupakan dasar dalam menentukan harga karena satu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya yang telah dikeluarkan akan mengakibatkan kerugian bagi suatu perusahaan.

**e. Tujuan Perusahaan**

Penentuan harga jual suatu barang atau jasa sering dikaitkan dengan tujuan perusahaan karena bagaimanapun harga akan senantiasa berpengaruh pada laba perusahaan mengingat laba merupakan salah satu dari tujuan yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan.

Dari kelima faktor tersebut, tiga diantaranya merupakan elemen kunci dalam keputusan harga yaitu permintaan, persaingan dan biaya. Seperti dikatakan oleh Margaret Shaw (1994) :

"...all pricing decision are based on the economic principles of Supply and Demand. The essential element of price theory include demand, competition and cost".

#### 4. Orientasi dalam Penetapan Harga

Dalam menetapkan harga jual, pengusaha harus mengetahui atau paling tidak memikirkan penetapan harga jual akan diorientasikan pada hal-hal apa saja. Menurut Drs. Soehardi Sigit, ada tiga macam orientasi penetapan harga yaitu:

a. Orientasi pada Harga Pokok atau Biaya

Artinya, harga ditetapkan atas dasar biaya yang dikeluarkan.

b. Orientasi pada permintaan pasar.

Artinya, harga ditetapkan dengan melihat dan memperkirakan permintaan pasar.

c. Orientasi pada persaingan.

Artinya, bahwa harga yang ditetapkan dapat memungkinkan perusahaan untuk bersaing.

#### 5. Kebijakan Tentang Penentuan Harga Jual

a. Keputusan tentang tingkat harga (*price level decision*)

Menurut Winardi ada tiga alternatif untuk pengambilan keputusan harga jual dikaitkan dengan persaingan :

1. Di atas persaingan (*above competition*)

2. Sama dengan persaingan (*equal to competition*)

3. Di bawah persaingan (*below competition*)

b. Kebijakan pasar

Penentuan harga jual dapat berpedoman pada kebijaksanaan-kebijaksanaan tertentu yang juga berkaitan dengan harga. Menurut Redwolt, Scott dan Warshaw, kebijakan-kebijakan tersebut meliputi :

1. Kebijakan harga jual
2. Kebijakan satu harga
3. Kebijakan harga berubah-ubah

c. Kebijakan potongan harga

Kebijakan potongan harga merupakan salah satu kebijaksanaan harga yang sering digunakan oleh suatu perusahaan karena kebijakan ini dapat memberikan daya tarik tersendiri bagi konsumen sehingga termotivasi untuk membeli suatu produk barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Misalnya potongan harga karena membeli dalam jumlah yang banyak.

d. Sasaran pembedaan harga

Adapun sasaran perusahaan dalam membedakan harga adalah (Redwolt, 1987, h.48) :

1. Mengubah pembelian
2. Perluasan pasar
3. Mengatasi persaingan

## 6. Metode Penentuan Harga Jual Yang Berorientasi Pada Biaya

Umumnya harga jual produk dan jasa standar atau normal ditentukan oleh perimbangan permintaan dan penawaran di pasar, sehingga biaya bukan merupakan penentu



harga jual. Namun karena permintaan konsumen atas produk dan jasa tidak mudah ditentukan oleh manejer penentu harga jual, maka dalam penentuan harga jual manejer tersebut akan mengalami banyak ketidakpastian. Beberapa faktor yang sulit untuk diprediksikan dan mempengaruhi pembentukan harga jual produk atau jasa di pasar antara lain selera konsumen, jumlah pesaing yang memasuki pasar dan harga jual yang ditentukan oleh pesaing.

Biaya merupakan satu-satunya faktor yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual karena biaya memberikan informasi batas bawah suatu harga jual yang harus ditentukan. Harga jual yang ditentukan di bawah biaya penuh produk atau jasa akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Hal ini akan mengakibatkan perusahaan akan berhenti sebagai *going concern* atau akan mengganggu pertumbuhan perusahaan. Dengan demikian manejer penentu harga jual senantiasa memerlukan informasi biaya produk atau jasa dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual.

Pada dasarnya, dalam keadaan normal harga jual produk atau jasa harus dapat menutup *full cost* dan dapat menghasilkan laba yang diharapkan yang sepadan dengan investasi.

Ada tiga metode yang dapat digunakan dalam penentuan harga (Mulyadi, 1993, h. 350):

a. Penentuan harga jual normal (*normal pricing*)

Pada umumnya biaya tidak menentukan harga jual

produk atau jasa. Harga jual suatu produk atau jasa terbentuk di pasar sebagai interaksi antara jumlah permintaan dan penawaran di pasar tersebut. Namun manajemen jelas membutuhkan informasi biaya untuk memperhitungkan konsekuensi laba dari setiap alternatif harga jual yang terbentuk di pasar. Oleh karena itu, dalam keadaan normal manajemen harus memperoleh jaminan bahwa harga jual produk atau jasa yang dijual dapat menutup biaya penuh untuk menghasilkan produk atau jasa dan memberikan laba yang wajar.

Harga jual berdasarkan *cost plus pricing* yaitu harga jual yang ditentukan dengan menambah biaya masa depan, dengan presentase *Mark up* yang dihitung dengan formula sebagai berikut :

**Harga Jual = Taksiran biaya penuh + Laba yang diharapkan**

Dengan demikian ada dua unsur yang diperhitungkan dalam penentuan harga jual yaitu taksiran biaya penuh dan laba yang diharapkan.

Taksiran biaya penuh dapat dihitung dengan dua pendekatan yaitu :

#### 1. Pendekatan *full costing*

Pada pendekatan ini harga jual produk harus dapat menutup biaya penuh yang merupakan jumlah biaya produksi yang merupakan penjumlahan dari biaya produksi dan biaya non produksi serta laba

yang diharapkan. Adapun rumus penentuan harga jual dengan pendekatan *full costing* adalah sebagai berikut:

$$\text{Harga jual} = \text{biaya produksi} + \text{biaya non produksi} \\ + \text{laba yang diharapkan}$$

Rumus tersebut dapat juga dinyatakan dengan cara lain yaitu:

$$\text{Harga jual} = \text{biaya produksi} + \text{mark up}$$

$$\text{Mark up} = \frac{\text{biaya non produksi} + \text{laba yang diharapkan}}{\text{biaya produksi}}$$

Adapun unsur-unsur harga jual dalam pendekatan *full costing* adalah sebagai berikut:

BBB	xx	
BTKL	xx	
BOP Total	xx	
		+
Taks. total biaya produksi		xx
Biaya adm. dan umum	xx	
Biaya pemasaran	xx	
		+
Total biaya komersial		xx
		+
Taksiran biaya penuh		xx

## 2. Pendekatan *Variable costing*

Pada pendekatan ini harga jual produk atau jasa harus dapat menutup taksiran biaya penuh. Pada prinsipnya, rumus penentuan harga jual dengan pendekatan *variable costing* adalah sebagai berikut:

$$\text{Harga jual} = \text{biaya variabel} + \text{biaya tetap} + \\ \text{laba yang diharapkan}$$

Jika menggunakan mark up maka rumus penentuan harga jual adalah sebagai berikut:

Harga jual = biaya variabel + *mark up*

$$\text{Mark up} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba yang diharapkan}}{\text{biaya variabel}}$$

Adapun unsur-unsur harga jual menurut pendekatan *variable costing* adalah:

Biaya variabel:

BBB	xx		
BTKL	xx		
BOP Variabel	xx		
		_____ +	
Taks. total biaya produksi variabel	xx		
Biaya adm. dan umum	xx		
Biaya pemasaran variabel	xx		
		_____ +	
Taksiran total biaya variabel			xx
Biaya tetap:			
Biaya tetap	xx		
Biaya adm. dan umum	xx		
Biaya pemasaran tetap	xx		
		_____ +	
Taks. total biaya tetap			xx
			_____ +
Taks. biaya penuh			xx

Sedangkan 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 tiga hal berikut (Mulyadi, 1993, h.352) :

1. *Cost of capital*, merupakan biaya yang dikeluarkan untuk investasi yang dilakukan oleh perusahaan.

Besarnya *cost of capital* ini sangat dipengaruhi oleh sumber aktiva yang ditanamkan dalam perusahaan.

2. Resiko bisnis. Semakin besar resiko bisnis yang dihadapi oleh perusahaan semakin besar prosentase yang ditambahkan pada *cost of capital* dalam memperhitungkan laba yang diharapkan.
3. Besarnya *capital employed*. Jumlah investasi yang ditanamkan untuk memproduksi dan memasarkan produk atau jasa merupakan faktor yang menentukan besarnya laba yang diharapkan dalam perhitungan harga jual.

b. Penentuan harga jual dalam *cost type contract*

*Cost type contract* adalah kontrak pembuatan produk atau jasa dimana pihak pembeli produk atau jasa membeli pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan.

Dalam *cost type contract* ini, biaya penuh masa lalu dipakai sebagai dasar penentuan harga jual. Disamping itu, produsen pun dijamin akan memperoleh laba sebesar prosentase tertentu dari biaya sesungguhnya yang telah dikeluarkan.

c. Penentuan harga jual waktu dan bahan

Metode ini digunakan oleh perusahaan bengkel.

d. Penentuan harga jual pesanan khusus (*special order pricing*)

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima

oleh perusahaan diluar pesanan reguler perusahaan. Biasanya konsumen yang melakukan pesanan khusus ini meminta harga dibawah harga jual normal bahkan seringkali harga yang diminta oleh konsumen berada dibawah biaya penuh. Dalam keadaan seperti ini yang perlu dipertimbangkan oleh manajer penentu harga jual adalah:

1. **Pesanan reguler** adalah pesanan yang dibebani tugas untuk menutup seluruh biaya tetap yang akan terjadi dalam tahun anggaran. Dengan demikian jika manajer penentu harga jual yakin bahwa seluruh biaya tetap dalam tahun anggaran akan ditutup oleh pesanan yang reguler, maka pesanan khusus dapat dibebaskan dari kewajiban untuk memberikan kontribusi dalam menutup biaya tetap.
2. Dengan penerimaan pesanan khusus, perusahaan diperkirakan tidak hanya mengeluarkan biaya variabel namun memerlukan biaya tetap. Karena harus beroperasi di atas kapasitas yang tersedia, maka harga jual pesanan khusus harus di atas biaya variabel ditambah dengan kenaikan biaya tetap karena pesanan khusus tersebut.

#### 7. Keunggulan Pendekatan *Variabel Costing*

Dibandingkan dengan metode *Full Costing*, *Variable Costing* memiliki keunggulan seperti berikut ini (Mulyadi, 1983,hal. 47):

1. Lebih Bermanfaat Untuk Perencanaan Laba Jangka Pendek
  - Dengan membagi biaya berdasarkan perilakunya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, memungkinkan untuk menganalisa hubungan antara Biaya - Volume - Laba
  - Dengan memperlihatkan *contribusi margin* (kelebihan hasil penjualan terhadap biaya variabel), akan dapat ditunjukkan jumlah uang yang akan menutup biaya tetap dan menghasilkan laba yang diharapkan.
2. Lebih Bermanfaat Untuk Pengendalian Biaya Jangka Pendek
  - *Variable costing* cenderung untuk mengawasi *period cost* dengan lebih baik dibanding *full costing*
  - Dalam *variable costing*, *period cost* dikumpulkan dan disajikan secara terpisah dalam laporan Rugi-Laba sebagai pengurang *contribusi margin* sehingga pengendalian terhadap *period cost* lebih mudah dilakukan.
3. Lebih Bermanfaat Untuk Pembuatan Keputusan Jangka Pendek
  - *Variable costing* khususnya bermanfaat untuk penentuan harga jual jangka pendek, sedangkan *full costing* lebih menekankan laba jangka panjang dan bukan laba tunai jangka pendek yang lebih relevan dalam penentuan harga jual jangka pendek

- Ditinjau dari segi penentuan harga, perbedaan pokok antara *full costing* dan *variable costing* terletak pada konsep penutupan biaya (*concept of cost recovery*). Menurut *full costing*, harga jual harus dapat menutup total biaya termasuk biaya tetap di dalamnya. Di dalam *variable costing*, jika harga jual tersebut telah menghasilkan *contribusi margin* guna menutup biaya tetap, adalah lebih baik daripada harga jual yang tidak menghasilkan *contribusi margin* sama sekali.

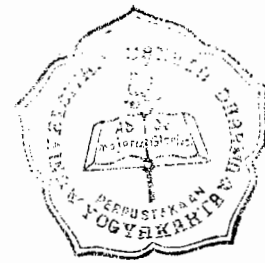
## B. Penentuan Harga Kamar

### 1. Tujuan Menetapkan Harga Kamar

Adapun tujuan-tujuan dalam menetapkan harga kamar adalah sebagai berikut : (Sugiarto, 1996, h. 3)

- a. Memperoleh keuntungan yang diharapkan bagi hotel yang bersangkutan;
- b. Pengembalian investasi (modal yang ditanamkan) sesuai dengan target waktu yang telah ditetapkan;
- c. Memperkecil pola persaingan yang ada;
- d. Memperbaiki atau mempertahankan *market share* (pangsa pasar) yang ada;
- e. Meningkatkan penjualan *product line* (garis hubungan bisnis dan produknya).





## 2. Perbedaan Tarif Kamar dan Jenis Tarif Kamar Khusus

Tarif kamar dapat dibedakan menjadi empat bagian yaitu :(Sugiarto, 1996, h.3)

### 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 dibuat.

Jenis tarif kamar khusus ada bermacam-macam, antara lain :(Sugiarto, 1996, h.4)

### a. *Seasonal Rates*

Harga kamar "musiman", artinya tergantung pada situasi dan kondisi di lapangan. Harga pada saat "*peak season*" (*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 biasanya diberlakukan pada bisnis hotel di kota-kota besar (pusat bisnis), dimana 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 hari sabtu dan minggu malam saja. Khusus untuk warga negara asing yang ingin memanfaatkan harga *week-end rates* harus dapat menunjukkan KIM'S CARD (Kartu Ijin Menetap Sementara).

c. *Family Plane Rates*

Harga kamar untuk satu keluarga, biasanya berbeda dengan harga kamar lain, 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. *Comercial 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.

g. *Travel Agency Rates*

Harga kamar berdasarkan perjanjian khusus antara pihak "*Travel Agent*" (Biro Perjalanan) dengan pihak hotel. Dalam hal ini pihak *travel agent* memberikan bukti untuk *check-in* berupa *voucher*. *Voucher* ini dapat berlaku untuk :

- kamar saja (*room only*);
- *room and breakfast (RB only)*; dan lain sebagainya.

h. *Day Rates*

Harga kamar diberlakukan untuk setengah harga dari "*published rate*" karena pemakaian kamar hanya untuk satu hari saja.

i. *Over Flow Rates*

Harga kamar yang sifatnya khusus terutama para tamu yang dikirim oleh hotel lain, karena hotel yang bersangkutan sedang mengalami "*Full house*".

j. *Flat Rates*

Harga kamar yang diberlakukan untuk group atau rombongan tanpa memandang harga kamar (*published rate*)

### 3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Harga Kamar

Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga kamar ada dua macam yaitu :

a. **Faktor-faktor internal**

Yaitu faktor-faktor yang disebabkan dari dalam hotel. Faktor-faktor tersebut antara lain:

- sasaran perusahaan,
- strategi bauran pemasaran, dan
- biaya

#### **b. Faktor-faktor eksternal**

Yaitu faktor-faktor yang disebabkan dari luar hotel. Faktor-faktor tersebut antara lain:

- pasar dan permintaan,
- kompetitor, dan
- lingkungan

### **C. Biaya**

#### **1. Pengertian Biaya**

Biaya merupakan salah satu yang diperlukan dalam penentuan harga jual suatu produk baik produk jasa maupun produk barang, karena biaya memiliki ketelitian yang relatif tinggi. Namun biaya bukan merupakan tolok ukur satu-satunya yang digunakan dalam penentuan harga jual suatu produk atau jasa.

Dalam kaitannya dengan penentuan harga jual maka kita perlu mengetahui pengertian biaya. Menurut Th. Gilarso, biaya diartikan sebagai pengorbanan yang perlu untuk suatu proses produksi dan dinyatakan dalam uang menurut harga pasar yang berlaku.

Sementara menurut Mulyadi, biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.

Sedangkan menurut Matz dan Ursy, biaya adalah suatu peristiwa yang diukur berdasarkan nilai uang yang timbul untuk mencapai tujuan tertentu.

Setiap penulis mempunyai rumusan yang berbeda-beda tentang biaya, namun ada satu hal yang merupakan titik persamaan dari rumusan-rumusan tersebut yaitu bahwa pengertian biaya harus selalu dihubungkan dengan tujuan yang hendak dicapai. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pada dasarnya biaya merupakan suatu pengorbanan atau pengeluaran dalam satuan uang untuk mencapai tujuan.

## 2. Penggolongan Biaya

Arti penggolongan biaya adalah proses pengelompokkan secara sistematis akan keseluruhan elemen yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih mempunyai arti (Harnanto, 1992, h. 35).

Penggolongan biaya ke dalam suatu perusahaan dapat dilakukan dengan berbagai macam cara antara lain (Mulyadi, 1992, h. 14):

- a. Penggolongan biaya atas dasar objek pengeluaran.
- b. Penggolongan biaya atas dasar fungsi-fungsi pokok dalam perusahaan.
- c. Penggolongan biaya atas dasar hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai.
- d. Penggolongan biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan.
- e. Penggolongan biaya berdasarkan waktu dan manfaatnya.

### 3. Perilaku Biaya

Pada umumnya pola perilaku biaya diartikan sebagai hubungan antara total biaya dengan perubahan volume kegiatan. Berdasarkan perilakunya dalam hubungan dengan volume kegiatan, maka biaya dapat dibagi menjadi tiga golongan (Mulyadi, 1985, h. 507):

a. Biaya tetap.

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya totalnya konstan dan tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan. Biaya tetap per satuan berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan.

b. Biaya variabel.

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya variabel per unit konstan dengan adanya perubahan volume kegiatan.

c. Biaya semi variabel.

Biaya semi variabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan unsur variabel dimana jumlah totalnya berubah sesuai dengan tingkat kegiatan tetapi tingkat perubahannya tidak proporsional. Biaya semi variabel per unit berubah secara terbalik sesuai dengan perubahan volume kegiatan, tetapi sifat perubahannya tidak proporsional.

Sedangkan perilaku biaya menurut Margareth Shaw (1994) dibagi menjadi :

- a. **Fixed costs** are the costs of "being" in business, and they remain the same regardless of business volume (building and equipment, administrative salaries, and so forth).

b. **Variable Costs** are the costs of "doing" business, and vary with business volume (materials, direct labour and so fort). The short-run, or variable, costs for hotel guest rooms are largely housekeeping labor, bath-room amenities, laundry and the like. It is essentially the cost of an occupied room. It is the variable costs that are relevant to the pricing decision.

#### 4. Metode Pemisahan Biaya Semi Variabel ke Dalam Komponen Biaya Tetap

Untuk memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dapat digunakan pendekatan intuisi, pendekatan *engineering*, dan pendekatan biaya sesungguhnya masa lalu (Supriyono, 1987, h. 422). Pendekatan yang dibahas dalam penulisan ini difokuskan hanya pada pendekatan perilaku biaya sesungguhnya masa lalu.

Di dalam pendekatan perilaku biaya sesungguhnya masa lalu, untuk menentukan biaya tetap dan biaya variabel dari suatu biaya dilakukan dengan menganalisis volume perubahan kegiatan dalam masa yang sama. Asumsi dasar dari pendekatan perilaku biaya sesungguhnya masa lalu adalah bahwa biaya masa mendatang akan mempunyai perilaku yang sama dengan biaya masa lalu.

Beberapa metode pemisahan biaya semi variabel atas dasar pendekatan perilaku biaya sesungguhnya masa lalu (*historical approach*) adalah: (Mulyadi, 1985 : 63)

- a. Metode titik tertinggi dan titik terendah (*high and low point method*).

Pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dilakukan dengan mengadakan perbandingan suatu biaya yang tingkat kegiatan paling tinggi dan paling rendah dari masa lalu.

Penghitungan dilakukan dengan mencari selisih biaya yang terjadi pada tingkat kegiatan yang paling tinggi dan paling rendah, sehingga diperoleh biaya variabel.

- b. Metode biaya bersiap (*standby cost method*)

Metode biaya bersiap adalah metode pemisahan biaya tetap dan biaya variabel dengan menghitung besarnya biaya pada keadaan dimana perusahaan ditutup untuk sementara, tetapi dalam keadaan siap berproduksi.

Perbedaan yang dikeluarkan selama produksi berjalan dengan biaya bersiap merupakan biaya variabel.

- c. Metode kuadrat terkecil (*least - square method*)

Metode ini mengasumsikan bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan  $Y = a + bx$ , dimana Y merupakan variabel tidak bebas (*dependent variable*) yaitu variabel yang perubahannya ditentukan oleh perubahan pada variabel x yang



merupakan variabel bebas (*independent variable*). Variabel Y merupakan biaya sedangkan variabel x merupakan volume penjualan.

Di dalam persamaan tersebut, a menunjukkan unsur biaya tetap dalam variabel Y. Sedangkan b menunjukkan biaya variabelnya. Adapun rumus untuk menghitung a dan b adalah sebagai berikut:

$$b = \frac{n\sum xy - \sum x \cdot \sum y}{n\sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{Y - b\sum x}{n}$$

#### D. Laba

Laba adalah selisih jumlah pendapat dibanding dengan jumlah biaya dalam suatu periode yang sama. Ada tiga pendekatan yang digunakan dalam perencanaan tingkat pencapaian laba bersih (Supriyono, 1987, h. 552) yaitu:

1. Perencanaan tingkat laba bersih dari penjualan dapat dihitung dengan rumus :

$$\frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

2. Perencanaan tingkat laba bersih dari variabel dapat dihitung dengan rumus:

$$\frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total biaya variabel}} \times 100\%$$

3. Perencanaan tingkat laba bersih dari total biaya dapat dihitung dengan rumus :

$$\frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total biaya tetap + total biaya variabel}} \times 100\%$$

### BAB III

#### METODOLOGI PENELITIAN

##### A. Jenis Penelitian

Studi kasus yaitu jenis penelitian tentang objek tertentu pada perusahaan yang pengumpulan datanya dengan menggunakan beberapa elemen, kemudian masing-masing elemen tersebut dianalisis. Kesimpulan yang diperoleh dari analisis hanya berlaku untuk variabel yang diteliti dan hanya berlaku bagi perusahaan yang bersangkutan.

##### B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian : Hotel Srimanganti Yogyakarta
2. Waktu Penelitian : September - Nopember 1997

##### C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian :
  - a. *Executive Assistant Manager*
  - b. *Front Office Manager*
  - c. *Personal Manager*
  - d. *Chief Accountant*
2. Objek Penelitian :

Metode harga jual dan tarif sewa kamar.

##### D. Data yang Dicari

1. Gambaran umum perusahaan
2. Data taksiran biaya tahun 1997 yang ditetapkan 1996

3. Data prosentase laba yang diharapkan
4. Data langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar
5. Tarif sewa kamar tahun 1997
6. Jumlah penjualan kamar tahun 1996

#### E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara dengan teknik non struktural- non *disguised* yaitu wawancara yang tidak terikat pada daftar pertanyaan yang telah disusun. Teknik ini dimaksudkan untuk memperoleh data mengenai gambaran umum perusahaan, data biaya, data volume penjualan, data tarif sewa kamar dan data lain yang dapat mendukung analisis data.
2. Dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengutip atau menyalin data-data yang ada dalam perusahaan. Teknik ini digunakan untuk memperoleh data, catatan serta arsip yang dapat mendukung analisis data.

#### F. Teknik Analisis Data

1. Teknik deskriptif yaitu penyajian data dari hasil penelitian yang berhubungan dengan langkah-langkah atau prosedur-prosedur penentuan tarif sewa kamar.
2. Teknik analisis komparatif yaitu dengan memahami data-data dan membandingkan antara hasil temuan lapangan dengan teori yang ada.

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

a. Untuk menjawab masalah pertama :

- Mendeskripsikan langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh hotel Srimanganti.
- Membandingkan langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar di hotel Srimanganti dengan langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar menurut kajian teoritis. Dalam hal ini metode yang digunakan dalam menghitung tarif sewa kamar adalah metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variable costing*.
- Memisahkan biaya semi variabel ke dalam komponen biaya tetap dikalikan dengan biaya variabel dengan menggunakan metode kuadrat terkecil. Metode kuadrat terkecil ini menganggap bahwa hubungan antara biaya dengan volume penjualan berbentuk garis lurus dengan persamaan garis regresi  $Y = a + bx$ , di mana Y merupakan *dependent variable* yaitu variabel yang perubahannya ditentukan oleh perubahan variabel x yang merupakan *independent variable*. Variabel Y menunjukkan biaya, sedangkan variabel x menunjukkan volume penjualan. Dalam persamaan di atas, a dan b dapat dicari dengan rumus :

$$b = \frac{n\sum xy - \sum x \cdot \sum y}{n\sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{y - b \sum x}{n}$$

Setelah diperoleh hasil dari persamaan tersebut maka dihitung total biayanya.

- Menghitung tarif sewa kamar berdasarkan perhitungan peneliti dengan metode *cost plus pricing* yang menggunakan pendekatan *variable costing* dengan cara sebagai berikut :

1. Menghitung total biaya variabel yang terjadi untuk mendapatkan biaya penuh.

2. Menghitung prosentase *mark up* dengan rumus :

$$\% \text{ Mark up} = \frac{\text{laba yang diharapkan} + \text{biaya tetap}}{\text{biaya variabel}}$$

3. Menghitung tarif sewa kamar hotel per unit dengan rumus :

$$\text{Tarif sewa kamar} = \text{Biaya variabel} + \% \text{ mark up}$$

b. Untuk menjawab masalah kedua :

- Untuk menganalisis tepat tidaknya penentuan harga jual tersebut, maka penulis membandingkan tarif sewa kamar yang berlaku di hotel dengan besarnya tarif sewa kamar hasil perhitungan peneliti. Untuk penganalisisan ini, digunakan uji statistik yaitu uji *t* (*t-test*). Adapun rumusnya adalah sebagai berikut :

$$t = \frac{\bar{D} - D}{Sd/\sqrt{N}}$$

dimana :

$$\bar{D} = \frac{\sum di}{N}$$

$$di = x_1 - x_2$$

$$\sum di = \sum (x_1 - x_2)$$

$$\bar{di} = \frac{di}{ni}$$

$$S_{di} = \sqrt{\frac{\sum (di - \bar{di})^2}{(N - 1)}}$$

dimana :

$x_1$  = Tarif sewa kamar menurut Hotel (Tarif sewa kamar Hotel)

$x_2$  = Tarif sewa kamar menurut perhitungan peneliti

$ni$  = Jumlah kamar untuk tiap tipe

$N$  = Jumlah tipe kamar yang diteliti (sampel)

$di$  = selisih tarif menurut hotel dan peneliti

$\bar{di}$  = Rata-rata selisih tarif

$\bar{D}$  = Rata-rata  $di$

Sedangkan langkah-langkah pengujiannya adalah sebagai berikut :

a. Hipotesa

$$H_0 : D = 0$$

$$H_1 : D \neq 0$$

dimana :

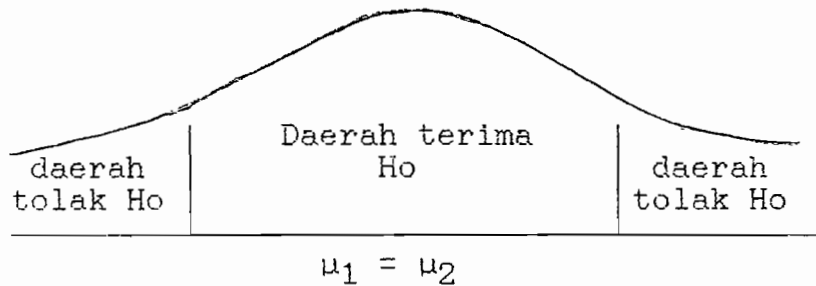
$$D = \mu_1 - \mu_2$$

$\mu_1$  = Rata-rata sewa kamar hotel (price list)

$\mu_2$  = Rata-rata sewa kamar menurut perhitungan peneliti

b. Tingkat signifikan

$\alpha = 5\%$ , pengujian 2 arah dan sampel kecil



c. Nilai statistik penguji

$$t = \frac{\bar{D} - D}{Sd/\sqrt{N}}$$

d. Daerah Kritik

Ho ditolak apabila  $t_{\text{Hit.}} < -t_{\alpha/2}$  atau  $t_{\text{Hit.}} > t_{\alpha/2}$

dari hasil perhitungan tersebut, jika :

Ho diterima => maka tidak ada perbedaan yang signifikan antara tarif menurut hasil perhitungan peneliti dan menurut hotel

(tarif tersebut tepat)

Ho ditolak => maka ada perbedaan yang signifikan antara tarif menurut hasil perhitungan peneliti dan menurut hotel

(tarif tidak tepat)



## BAB IV

### GAMBARAN UMUM HOTEL SRIMANGANTI YOGYAKARTA

#### A. Sejarah Berdiri Dan Berkembangnya Perusahaan

Hotel Srimanganti dengan bangunan bercorak tradisional Jawa yang terletak di Jalan Urip Sumoharjo 101 Yogyakarta, pada mulanya hanya merupakan sebidang tanah kandang kuda pacu milik Keraton Yogyakarta. Dalam perkembangan selanjutnya tanah tersebut kemudian dipinjamkan kepada suatu yayasan yang mengurus orang-orang jompo. Baru pada awal tahun 1972 oleh yayasan panti jompo, tanah tersebut dikembalikan kepada pemiliknya yaitu keraton Yogyakarta.

Perkembangan yang pesat dalam bidang pariwisata di daerah Yogyakarta yang terkenal sebagai kota budaya sejak jaman dulu menyebabkan munculnya berbagai kebutuhan yang berkaitan dengan fasilitas akomodasi untuk keperluan pariwisata. Atas dorongan, desakan dan saran dari berbagai pihak, maka pihak keraton menugaskan Bapak BPH Hadiwijoyo untuk membangun sebuah hotel di atas tanah yang strategis tersebut.

Pembangunan hotel mulai dilaksanakan pada tahun 1974 dengan kapasitas 46 kamar dan selesai pada tahun 1975. Pada tanggal 1 Maret 1975 mulai dilakukan operasi percobaan dan pada tanggal 22 Juni 1975 hotel Srimanganti secara resmi dibuka oleh Bapak GP Mangkubumi. Hotel Srimanganti dengan bangunan bercorak tradisional

Jawa ini dimaksudkan agar tamu benar-benar bisa merasakan suasana khas Jawa khususnya Yogyakarta. Dengan *service* dan fasilitas-fasilitas bertaraf internasional dikombinasi dengan suasana tradisional Jawa, memberikan suatu warna yang unik pada hotel Srimanganti. Hal inilah yang membedakan hotel Srimanganti dari hotel-hotel yang lain.

Pada tahun 1972 Direktorat Jenderal Pariwisata membuat Kriteria Hotel berdasarkan banyak dan luasnya kamar yang dimiliki oleh hotel, yaitu sebagai berikut:

- a. Kelas *Delux* : mempunyai 100 kamar ke atas dengan luas tiap kamar tidur dan kamar mandi sekurang-kurangnya 34 meter persegi.
- b. Kelas A : mempunyai 51 sampai 100 kamar, dengan luas setiap kamar tidur dan kamar mandi sekurang-kurangnya 30 meter persegi.
- c. Kelas B : mempunyai 31 sampai dengan 50 kamar dengan luas kamar tidur dan kamar mandi sekurang-sekurangnya 30 meter persegi.
- d. Kelas C : mempunyai 16 sampai dengan 30 kamar dengan luas setiap kamar tidur dan kamar mandi sekurang-sekurangnya 25 meter persegi.
- e. Kelas D : mempunyai sekurang-kurangnya 15 kamar dengan luas tiap kamar tidur dan kamar mandi sekurang-kurangnya 21 meter persegi.

Kriteria tentang kelas hotel yang berdasarkan kapasitas kamar dan luas ukuran tiap kamar yang

dimiliki tidak dapat mencerminkan suatu kriteria yang representatif. Masih banyak faktor-faktor yang mempengaruhi keadaan suatu hotel seperti : tarif, fasilitas-fasilitas yang dimiliki, letak hotel secara geografis, dan lain-lain.

Karena alasan-alasan di atas, maka Menteri Perhubungan melalui surat keputusan Nomor PM 10/PW.301/phb 77 membuat suatu klasifikasi hotel sebagai berikut :

- a. Hotel-hotel digolongkan dalam 5 (lima) kelas berdasarkan minimal jumlah kamar, fasilitas dan peralatan yang tersedia serta mutu pelayanan sesuai dengan ketentuan penggolongan kelas.
- b. Tanda golongan kelas dinyatakan dengan tanda bintang. Golongan kelas tertinggi dengan tanda bintang 5 (lima) dan kelas terendah dengan tanda bintang 1 (satu).
- c. Penentuan penggolongan kelas hotel dinyatakan dengan sertifikat yang dikeluarkan Dirjen Pariwisata.
- d. Penetapan golongan dan evaluasinya dilakukan 3 (tiga) tahun sekali.

Jadi dapat disimpulkan, bahwa menurut kriteria klasifikasi ini maka akan dititikberatkan pada faktor :

1. Minimum jumlah kamar
2. Fasilitas dan peralatan yang tersedia
3. Mutu pelayanan.

Pemberian bintang tersebut merupakan hasil kerja tim teknis penggolongan kelas hotel Dirjen Pariwisata dalam rangka pelaksanaan SK Menteri Perhubungan No. PM. 10/pw.301/PHb-77.

Pada umumnya persyaratan fisik yang dinilai meliputi:

a. Umum

- 1) Lokasi
- 2) Bangunan
- 3) Jumlah kamar
- 4) Ruangan umum
- 5) Fasilitas parkir
- 6) Kebun
- 7) Tempat masuk hotel
- 8) *Lobby lounge*
- 9) Kantor hotel (*Front office*)
- 10) Toilet umum

b. Akomodasi

- 1) Kamar Tidur
- 2) Perlengkapan kamar tidur
- 3) Kamar mandi dan perlengkapannya

c. Makanan Dan Minuman

- 1) Luas ruang makan
- 2) Perlengkapan ruang makan
- 3) Mutu dan *service* makanan dan minuman
- 4) Bar

d. Fasilitas Penunjang

- 1) Ruang perkantoran
- 2) Ruang istirahat
- 3) *Laundry and dry cleaning*
- 4) Ruang penyimpanan perabot
- 5) Dapur dan perlengkapannya
- 6) Pemeliharaan dan perbaikan perabot
- 7) Tempat penyimpanan bahan makanan dan minuman
- 8) Administrasi perusahaan

e. Fasilitas Karyawan dan Instalasi tehnik

Fasilitas instalasi dan pelayanan tambahan lainnya meliputi :

- 1) Kolam renang dan perlengkapannya
- 2) Sarana olah raga dan rekreasi
- 3) Mandi sauna dan panti pijat
- 4) Ruangan untuk toko
- 5) *Drugstore*
- 6) *Barbershop* dan salon kecantikan
- 7) Fasilitas untuk konferensi atau pelatihan, *bauquet hall*
- 8) Ruangan dan acara-acara hiburan, misalnya kesenian daerah.

Setelah dinilai oleh team tehnik, maka dibandingkan dengan standar nilai yang telah ditetapkan sebagai berikut :

- a. Nilai 400 : Bintang satu (\*)
- b. Nilai 500 : Bintang dua (\*\*)

- c. Nilai 700 : Bintang tiga (\*\*\*)
- d. Nilai 900 : Bintang empat(\*\*\*\*)
- e. Nilai 1000 : Bintang lima (\*\*\*\*\*)

Maksud penilaian di atas dan pemberian bintang yaitu:

- a. Dapat memotivasi pihak hotel untuk meningkatkan mutu pelayanan
- b. Memberikan pedoman persyaratan teknis bagi investor dan calon investor sektor perusahaan
- c. memudahkan para wisatawan dalam menentukan hotel yang diinginkan sesuai dengan kemampuan dan sesuai dengan suasana yang diharapkan

Berdasarkan kriteria di atas, maka pada tanggal 30 April 1977, Hotel Srimanganti mendapat sertifikat dari Dirjen Pariwisata sebagai hotel dengan predikat Bintang Dua. Hingga saat ini status Bintang Dua tersebut masih tetap disandang oleh Hotel Srimanganti.

## **B. Lokasi Perusahaan**

### **1. Letak Hotel Srimanganti Yogyakarta**

Hotel Srimanganti terletak di jalan Urip Sumoharjo No. 101 Yogyakarta dan dibangun di atas tanah seluas 3200 meter persegi yang terbagi dalam :

- a. Luas bangunan 1.878 meter persegi ditambah dengan bangunan lantai II seluas 828 meter persegi. Jadi luas keseluruhan untuk bangunan adalah 2.716 meter persegi.
- b. Luas parkir, halaman dan lain-lain adalah 1.312 meter persegi. Sehingga luas keseluruhan adalah 3.200 meter persegi.

Karena status tanah tersebut adalah milik keraton Yogyakarta, maka tidak dikenakan pajak. Yang dikenakan pajak adalah bangunan yang luasnya 2.716 meter persegi.

Pemilihan lokasi di jalan Urip Sumoharjo ini didasarkan pada beberapa alasan, antara lain :

1. Mudah dijangkau oleh konsumen
2. Dekat dengan pusat pertokoan sehingga memudahkan para konsumen untuk mencari kebutuhannya
3. Dekat dengan kantor polisi
4. Terletak di jalur yang cukup ramai

## 2. Fasilitas-Fasilitas Hotel

Fasilitas-Fasilitas yang dimiliki Hotel Srimanganti adalah sebagai berikut:

a. Kapasitas 46 kamar, yang terdiri atas :

- 1) 45 kamar dengan standar internasional, dilengkapi dengan *air conditioner, wall to wall carpeting, private bath with shower hot and cold water,*, dan lain-lain.
- 2) 1 *suite room ( de lux )*, dilengkapi dengan *air conditioner, wall to wall carpeting, private bath with hot and cold water, radio, kitchen, television set, fruit basket,* dan lain-lain.

Dari 46 kamar tersebut, yang efektif dioperasikan hanya 30 kamar yaitu 1(satu) kamar tipe *Bussines*, 1(satu) kamar tipe *Suite/Delux*, 3(tiga) kamar tipe *Moderate* dan 25 Kamar tipe *standart*.

b. *Andrawina Bar and Restaurant*

Menghidangkan *European Food* dan *Indonesian food*

c. *Laundry and Dry Cleaning*

d. *Mini Conference*

yaitu tempat rapat dengan segala perlengkapannya

e. *Credit Card Honoured*

Yaitu pembayaran dengan sistem kartu kredit seperti:

*The Amexco, The Dinnens Club, The Bank Americard, Card  
lue ( American Express), BCA Master Charge*

f. *Electric Power 220 volt*

Tabel 1  
Tarif Schedule Room Rate of Srimanganti Hotel Tahun 1997  
Rupiah

Tipe Kamar	Bill
Standard DWB	39.325
Moderate DWB	60.500
Business DWB	90.750
Standard SWB	35.695
Moderate SWB	56.870
Business SWB	87.120
Deluxe Room	121.000
Extra Bed	12.100
Extra Matris	10.000

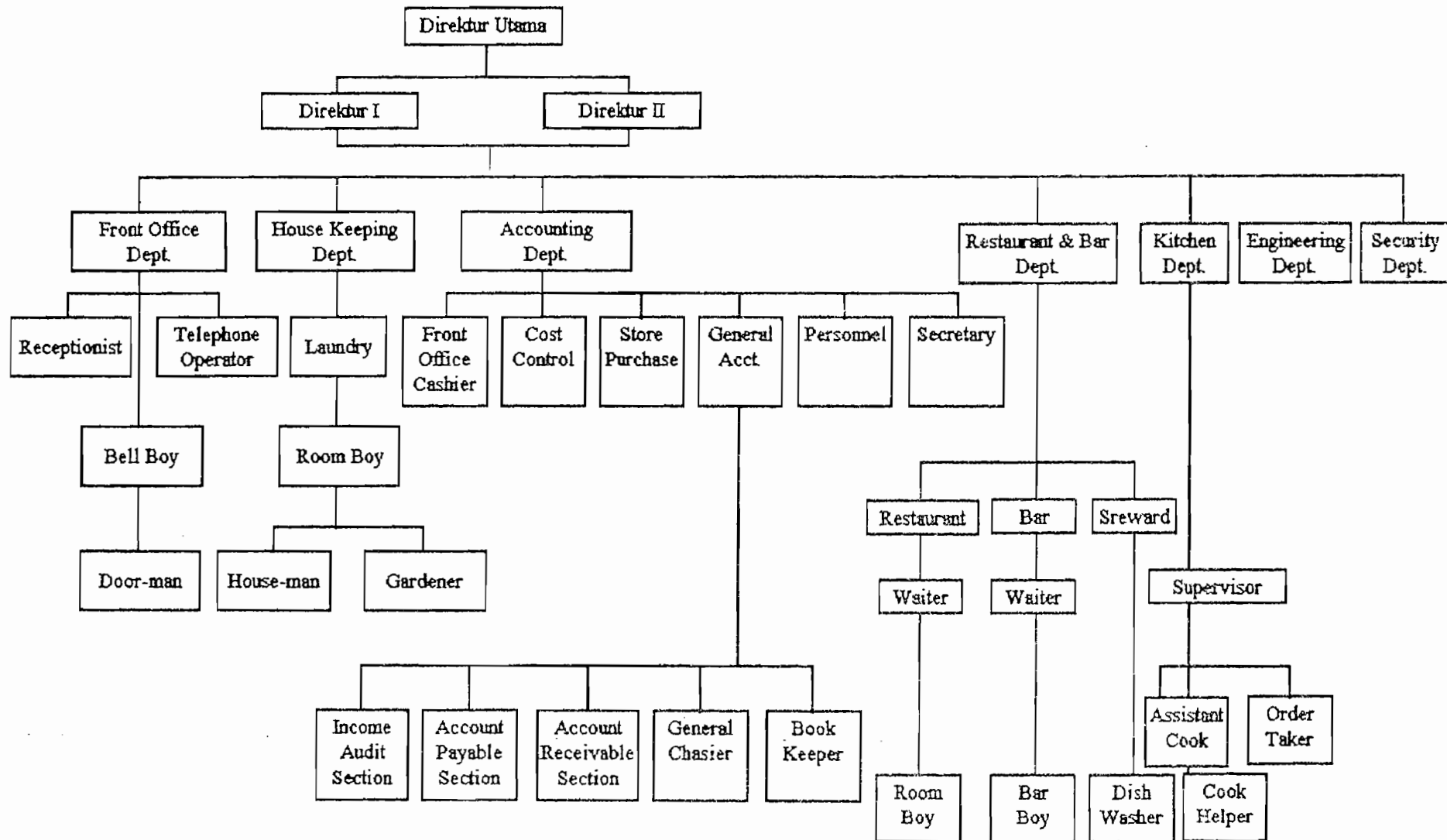
Keterangan :

a. DWB adalah kapasitas tempat tidur ganda (double)

b. SWB adalah kapasitas tempat tidur satu (single)



Gambar 1. Bagan Struktur Organisasi Hotel Srimanganti Yogyakarta



### C. Struktur Organisasi

Berdasarkan bagan organisasi pada gambar 1., maka struktur organisasi Hotel Srimanganti dibagi dalam 7 ( tujuh ) departemen atau bagian, Yaitu :

- a. *Front office departement*
- b. *House keeping departement* ( Bagian Pengurusan Kamar )
- c. *Accounting Departement* ( Bagian Akuntansi )
- d. *Restaurant and Bar Departement* ( Bagian Restoran dan bar )
- e. *Kitchen Departement* ( Bagian Dapur )
- f. *Engineering Departement* ( Bagian Teknik )
- g. *Security Departement* ( Bagian Keamanan )

Direktur Utama (*General Manager*) bertanggung jawab kepada para pemegang saham. Dalam melaksanakan tugasnya Direktur Utama dibantu oleh Direktur I (*Manager*) dan Direktur II (*Executive Manager*).

Adapun kewajiban dan wewenang dari kedua Direktur tersebut adalah sebagai berikut :

#### 1. Kewajiban Dan Wewenang Direktur I

Berkewajiban

- a. Berusaha memajukan dan meningkatkan usaha hotel
- b. Membuat perencanaan program kerja perusahaan bersama-sama dengan kepala departemen
- c. Melakukan pengawasan kepada seluruh departemen yang ada dalam perusahaan
- d. Mengusahakan adanya *up-grading* untuk memajukan karyawan



### Wewenang

- a. Memutuskan perencanaan yang akan dilaksanakan
- b. Menentukan besarnya discount untuk para tamu dari kedutaan, pejabat-pejabat tinggi, *general manager* dari perusahaan hotel lain
- c. Menentukan komisi untuk biro-biro perjalanan

## 2. Kewajiban dan Wewenang Direktur II

### Berkewajiban

- a) Mengusahakan adanya pemeliharaan yang baik terhadap fasilitas-fasilitas fisik hotel seperti gedung dan segala peralatannya
- b) Melakukan pengecekan dan penilaian terhadap prestasi kerja karyawan hotel
- c) Menangani semua masalah personalia hotel

### Berwewenang :

- a) Terhadap rotasi jabatan para karyawan
- b) Penentuan *policy* dalam penerimaan karyawan baru
- c) Terhadap penambahan dan perombakan atau perubahan sarana-sarana hotel

## 3. Job Description secara singkat dari masing-masing departemen

### a. Front Office Departement

#### 1. *Receptionist*

### Berkewajiban

- a. Menerima pesanan kamar (*room reservation*) baik lewat surat, telepon maupun lisan

- b. Mengolah data-data mengenai tamu
  - c. Melayani tamu yang akan *check-in* dengan menyediakan segala formulir untuk keperluan administrasi
  - d. Memberikan informasi kepada para tamu mengenai fasilitas hotel
  - e. Melayani segala pesanan tamu
- Berwewenang : dalam menentukan kamar untuk tamu

## 2. *Telephone Operator*

Berkewajiban:

- a. Menerima dan mengirimkan panggilan dari dan kepada tamu hotel
- b. Memberikan *morning call* kepada para tamu
- c. Mengetahui nama-nama tamu yang masih menginap di hotel

Berwewenang:

- a. Menentukan dan menghitung lamanya waktu penggunaan telepon oleh tamu terutama untuk penggunaan interlokal
- b. Menentukan tarif penggunaan telepon sesuai dengan ketentuan yang ada, yakni hanya untuk penggunaan interlokal

## 3. *Bell Boy*

Berkewajiban:

- a. Membawa dan mengeluarkan kopor-kopor ke atau dari dalam kamar

- b. Mengantar tamu ke kamar yang sudah ditentukan oleh *receptionist*
- c. Memberikan bantuan kepada tamu untuk pembelian tiket pesawat, bus, tontonan dan lain-lain
- d. Memberikan pelayanan dan mengawasi *lobby*

**b. House Keeping Departement**

1) *Laundry*

Berkewajiban:

- a. Menyiapkan *linen* (sprei) dan *uniform* (seragam) karyawan
- b. Mencuci *linen* dan *uniform* karyawan (*House laundry*)
- c. Mengambil pakaian tamu dan mencucinya (*Guest laundry*)

Berwewenang:

- a. Menentukan kebijaksanaan distribusi *linen* pada kamar hotel
- b. Menentukan pakaian tamu yang memerlukan *dry cleaning*

2) *Room Boy*

**Pagi :**

- a. Membersihkan kamar
- b. Mengganti *linen* yang kotor
- c. Mengatur tempat tidur
- d. Membersihkan kamar mandi
- e. Melayani kebutuhan tamu di kamar

**Sore :**

- a. Mengganti *linen (open bed)*
- b. Mengganti handuk-handuk basah dan membersihkan kamar mandi
- c. Berjaga-jaga kalau sewaktu-waktu ada keperluan *insidental* pada malam hari

3) *House Man***Pagi :**

- a. Membersihkan *public area (lobby* dan perlengkapannya
- b. Membersihkan kantor direksi
- c. Membersihkan *guest toilet* dan toilet direksi
- d. Membersihkan dan mengatur karangan bunga
- e. Mempersiapkan *guest supplies*

**Malam :**

Membersihkan *public area*

**Tugas Umum :**

- a. Mengirim dan mengambil *linen* dari *laundry*
- b. Mempersiapkan kamar untuk tamu
- c. Merapikan kamar setelah digunakan
- d. Menginventarisir barang-barang kamar yang rusak dan mengambil gantinya di *store*

4) *Gardener*

- a. Mengatur kebun atau taman hotel
- b. Membersihkan area parkir

**c. Accounting Departement**

**1. Front Office Cashier**

Berkewajiban :

- a. Melakukan *posting* atau pembukuan transaksi-transaksi penjualan pada *guest bill* (rekening tamu)
- b. Membuat *Sales Report*
- c. Membuat *City Ledger Card* ( Daftar Piutang Harian )
- d. Membuat *D-Card* ( Laporan Audit )
- e. Membuat *Cash Recapitulation*

Berwewenang :

- a. Mengadakan *rechecking* ( pemeriksaan kembali ) terhadap nota-nota penjualan yang *cash* maupun *charge*
- b. Menentukan *Room Rate Charge*

**2. Restaurant and Bar cashier**

Berkewajiban :

- a. Membuat *Restaurant and Bar Detail Report* ( Laporan Terperinci semua penjualan di restorant dan bar )
- b. Membuat *Daily Restaurant and bar Report*
- c. Membuat *Remittance of fund* (perincian jumlah satuan uang) dan menyetor semua penerimaan kas ke *General cashier*

Berwewenang :

Mengawasi dan menerima hasil penjualan makanan dan minuman di Restoran dan Bar

### 3. *Cost Control Section*

Berkewajiban :

- a. Mengadakan *price research* ke pasar-pasar
- b. Mengadakan *stock opname*
- c. *Kerdex Matching*, membandingkan persediaan di *store* dengan catatan akuntansi
- d. Membuat *Cost Report* (Laporan Harga Pokok Penjualan) kepada Direksi
- e. Melaksanakan fungsi penerimaan barang

Berwewenang :

- a. *Invoice Checking*, memeriksa nota-nota pembelian
- b. Menentukan mana *standard cost* dan jumlah porsi pada menu restoran
- c. *Restaurant Bill Checking*, memeriksa nota-nota restoran

### 4. *Store/Purchase Section*

- a. Melaksanakan tugas pembelian untuk semua departemen
- b. Menambah persediaan di *store* dengan membuat *Purchase Order*
- c. Membuat *Daily Price List* (Daftar Harga Harian)
- d. Membuat *Daily Purchase Report*



## 5. *General Accounting*

### a. *Income Audit Section*

Berwewenang untuk memeriksa dan mengecek seluruh penjualan dengan data-data dan laporan-laporan dari *front office*, *front office cashier* dan *house keeping*

Berkewajiban membuat laporan penjualan (*Daily Income Report*)

### b. *Account Receivable Section*

Berkewajiban :

1. Mengurus administrasi piutang hotel
2. Membuat surat tagihan kepada bank untuk menagih piutang di luar daerah dan luar negeri
3. Mengirim surat konfirmasi kepada debitur-debitur
4. Membuat laporan hasil tagihan (*Daily Cash Collection*)

Berwewenang :

Menentukan kebijaksanaan penagihan terhadap debitur-debitur dalam kota

### c. *Account Payable Section*

Berkewajiban :

1. Mengurus administrasi hutang hotel
2. Mengatur hutang pajak hotel

Berwewenang :

1. Mengecek nota-nota pembelian
2. Menentukan atau mengatur pembayaran hutang hotel

d. *General Cashier*

Berkewajiban :

1. Melaksanakan segala pembayaran
2. Membuat *Trial Balance Bank*
3. Membuat rekonsiliasi bank

Berwewenang :

1. Mengambil *Income* dari *Front Office Cashier*, serta menyetornya ke bank
2. Pengelolaan fisik terhadap uang kas

e. *Book Keeper*

Berkewajiban :

1. Mengadakan perhitungan-perhitungan seperti penyusutan *uniform*, *China Glass* dan lain-lain
2. Melakukan posting semua *Journal Voucher* ke dalam buku besar
3. Menutup pembukuan dan membuat *Trial Balance* dan *Final Statement*

Berwewenang :

Memeriksa kembali semua *Journal Voucher* yang dibuat oleh seksi *Income Audit*, *Cost Control*, *Account Payable* dan *Account Receivable*

6. *Personnel Section*

Berkewajiban :

- a. Membuat daftar gaji dan pembayaran gaji kepada para karyawan

- b. Merinci potongan-potongan gaji karyawan, seperti pajak pendapatan karyawan, iuran dan lain-lain
- c. Menyediakan makanan untuk karyawan
- d. Melaksanakan tugas humas

Berwewenang :

- a. Menentukan kewajiban dalam merekrut dan penempatan karyawan baru
- b. Menegur karyawan-karyawan yang tidak memenuhi ketentuan presensi
- c. Menentukan kebijaksanaan dalam pembinaan karyawan dan masalah kepersonaliaan lainnya

#### 7. *Secretary*

Melaksanakan segala tugas kesekretariatan hotel

#### d. **Restaurant and Bar Departement**

##### 1. *Restaurant and Bar Waiter*

Berkewajiban :

- a. Melayani tamu dan menyediakan meja untuk tamu
- b. Membantu mengambil *order* dari tamu
- c. Manjaga kebersihan makanan yang untuk disajikan untuk tamu
- d. Menyiapkan alat-alat di *side table*
- e. Mengawasi alat-alat yang diletakkan di meja
- f. Membersihkan semua areal *restaurant* dan bar

Berwewenang :

- a. Menentukan alat-alat yang diperlukan untuk ditaruh di meja *restaurant (table setting)*
- b. Meminta pergantian alat-alat ke *store*

## 2. *Bar Boy and Bus Boy*

- a) Membantu *waiter* menyediakan *ice water* untuk tamu
- b) Membawa sisa-sisa makanan dan lain-lain ke *dish washer*
- c) Membantu *waiter* untuk *service* mulai dari menerima *order* sampai selesai
- d) Membantu *waiter* untuk *table setting*

## 3. *Dish Washer*

- a. Mencuci dan membersihkan semua alat dari *restaurant* dan bar
- b. Mengatur semua alat di *areal kitchen*.

## 4. *Stewart*

Berkewajiban :

- a. Menjaga kebersihan di *areal kitchen*
- b. Membuat laporan inventory tentang alat-alat *restaurant*, bar dan *kitchen* setiap bulan.

Berwewenang terhadap pengelolaan fisik alat-alat (barang-barang) *restaurant*, bar dan dapur.

## e. *Kitchen Departement*

### 1. *Kitchen Supervisor*

Berkewajiban :

- a. Melaksanakan kebijaksanaan manajemen di dapur
- b. Melaksanakan *daily duties* pada *field work* yang bersangkutan
- c. Menjaga, mengawasi dan mendidik serta mengarahkan *crew*, agar bisa mencapai *standart*

*food taste* maupun melaksanakan *meal serve* termasuk di dalamnya pemilihan bahan mentah agar *table sizes*, *sanitasy* dan supaya bahan mentah elalu dalam keadaan baik

- d. Memperhatikan *daily local guest* dan *forecast* berhubungan dengan adanya kaitan antara operasi hotel dengan *crew kitchen*

Berwewenang :

- a. Menentukan *menu planning* dan *daily menu*
- b. Menentukan kebijaksanaan dalam penggunaan bahan mentah yang harus disediakan oleh *store* yang diperlukan oleh *kitchen*

## 2. *Assistant Cook*

- a. Melaksanakan *food stock*
- b. Memperhatikan dan memperhitungkan apa yang akan dikerjakan terhadap *menu planning*

## 3. *Cook Helper*

- a. Mamasak makanan yang sifatnya mudah dan sederhana
- b. membantu *assistant cook*
- c. Membersihkan alat-alat masak

## 4. *Order Taker*

- a. Mengatur persediaan bahan makanan dan minuman di dapur
- b. Menyiapkan hidangan
- c. Mengambil permintaan bahan makanan dan minuman di *store*

**f. Engineering Departement**

Berkewajiban

1. Menangani pembangkitan tenaga (diesel) listrik untuk hotel
2. Mengadakan perbaikan dan pemeliharaan terhadap segala peralatan atau perlengkapan hotel

Berwewenang terhadap pengelolaan fisik mesin diesel hotel dan alat-alat teknik lainnya

**g. Security Departement**

Berkewajiban :

1. Mengawasi jalannya presensi karyawan
2. Menangani tugas-tugas keamanan hotel
3. Memberikan laporan hotel kepada pihak kepolisian

Berwewenang untuk menegur karyawan-karyawan yang tidak melaksanakan presensi sesuai dengan ketentuan pimpinan

**C. Personalia**

Eksistensi bagian personalia dalam sebuah perusahaan merupakan hal yang mutlak karena bagian inilah yang menjalankan perusahaan.

Hotel Srimanganti memiliki karyawan yang terdiri dari karyawan tetap bulanan dan karyawan tetap harian. Adapun karyawan tetap bulanan masih dibagi dalam 5 (lima) golongan dan kelima golongan tersebut mencerminkan status kepegawaian karyawan pada hotel Srimanganti. Kelima golongan tersebut adalah :

1. Golongan I : Karyawan berpendidikan SLTA atau yang setingkat
2. Golongan II : Karyawan yang berpendidikan SLTA atau yang setingkat tetapi memiliki keahlian khusus
3. Golongan III : Karyawan yang berpendidikan tinggi (Sarjana Muda /Diploma) atau yang berpengalaman dalam bidang perhotelan
4. Golongan IV : Karyawan yang mempunyai jabatan tertentu
5. Golongan V : *Chief, Supervisor* atau Manajer departemen

Sedangkan karyawan tetap harian adalah para karyawan yang tidak termasuk dalam kelima golongan tersebut seperti tukang kebun, tukang sapu, bagian *loundry*. Karyawan tetap harian ini biasanya adalah para tenaga kerja yang berpendidikan SD, SLTP bahkan tidak sama sekali. Tingkat pendidikan bukan merupakan kriteria utama bagi karyawan tetap harian. Keahlianlah yang merupakan kriteria utama bagi mereka.

Adapun jam kerja karyawan hotel Srimanganti dibagi dalam 3 (tiga) shift kerja, yaitu :

1. Shift I : Mulai pkl. 07.00 - 15.00 wib
2. Shift II : Mulai pkl. 15.00 - 23.00 wib
3. Shift III : Mulai pkl. 23.00 - 07.00 wib

Bagi karyawan-karyawan yang bekerja di departemen-departemen yang tidak langsung melayani tamu, hanya bekerja pada shift I. Sedangkan bagi karyawan yang bekerja di departemen yang langsung mengurus keperluan tamu bekerja hampir 24 jam penuh.

Adapun jumlah karyawan hotel Srimanganti adalah 41 orang. Berikut ini disajikan tabel jumlah karyawan masing-masing departemen pada hotel Srimanganti :

**Tabel 2**  
**Jumlah Karyawan Hotel Srimanganti Tahun 1997**

No	Nama Departemen	Jumlah Karyawan
1	Front Office	3
2	House Keeping	8
3	Accounting	8
4	Restaurant and Bar	4
5	Kitchen	8
6	Engineering	5
7	Security	

Para karyawan juga diwajibkan mengisi presensi. Presensi karyawan ditandatangani oleh *security* departemen dengan menggunakan alat pencatat waktu (*time keeping*).

Sistem pemberian gaji atau upah di hotel Srimanganti didasarkan pada tingkat pendidikan dan pengalaman kerja.

Untuk menjamin keselamatan kerja karyawan, hotel Srimanganti juga memberikan jaminan berupa ASTEK / JAMSOSTEK kepada para karyawannya.



Seiring dengan makin pesatnya perkembangan dunia usaha, khususnya dalam bidang pengembangan pariwisata maka pihak hotel Srimanganti merasa perlu mengembangkan dan meningkatkan mutu karyawannya. Untuk itu, hotel Srimanganti menempuh langkah-langkah sebagai berikut :

- Secara periodik diberikan *training* sesuai dengan posisi yang dibutuhkan
  
- Mengadakan kerjasama dengan beberapa akademi pariwisata
  
- Mengadakan studi banding dengan hotel-hotel sejenis
  
- Mengadakan pelatihan

#### E. Pemasaran

Jika berbicara tentang pemasaran sebuah produk maka kita juga akan berbicara tentang promosi. Pemasaran dan promosi adalah dua bidang yang sangat erat kaitannya. Berhasil tidaknya pemasaran sebuah produk itu tergantung pada keberhasilan promosi.

Dalam memasarkan produk jasa yang dimilikinya, hotel Srimanganti melakukan promosi sederhana dengan menempuh cara-cara sebagai berikut :

- a. Memasang papan nama di depan hotel dan di tempat yang strategis
  
- b. Memberikan informasi secara langsung kepada konsumen tentang keberadaan hotel Srimanganti baik melalui *guide* maupun *travel agency*

c. Memberikan discount kepada konsumen yang dibawa oleh partner hotel yaitu *guide* dan *travel agency*.

Selain memberikan *discount* kepada para tamu yang dibawa oleh partner hotel, hotel Srimanganti juga memberikan *discount* untuk langganan, kerabat pemilik hotel, direksi hotel, tamu dari kedutaan, pejabat tinggi, *general manager* perusahaan lain dengan jumlah berkisar antara 15% sampai 25%.

#### F. Bidang Usaha Hotel

Hotel Srimanganti menjalankan usahanya pada beberapa bidang yaitu :

1. Penjualan kamar (*Room Sale*)
2. Penjualan makanan dan minuman (*Food and Beverage Sale*)
3. Usaha cucian atau penyewaan cucian (*Loundry*)
4. penyewaan ruangan
5. Pelayanan taxi (*Taxi service*)
6. Tontonan (*Entertainment*)

Bidang usaha yang utama adalah penjualan kamar, penjualan makanan dan minuman serta usaha cucian dan penyewaan ruangan. Sedangkan bidang usaha pelayanan taxi dan tontonan merupakan usaha sampingan dan jarang dilakukan.

Berkaitan dengan judul skripsi penulis, maka bidang usaha yang akan dibahas hanya pada **penjualan kamar**.

## H. Data Biaya

1. Biaya gaji karyawan (Salaries Employee)
2. Biaya makan karyawan/*food*
3. Biaya makan tamu (breakfast)
4. Service
5. Biaya perlengkapan tamu
6. Biaya perbaikan dan pemeliharaan peralatan kamar
7. Biaya penggantian linen
8. Biaya pemeliharaan dan penggantian barang pecah belah
9. PBB
10. ASTEK
11. Depresiasi
12. Biaya Telpon
13. Biaya Listrik
14. Biaya Pos dan Telegram
15. Biaya Dekorasi
16. Biaya surat kabar
17. Biaya restribusi sampah
18. Cleaning Supplies
19. Biaya lain-lain

## BAB V

### PEMBAHASAN

Hotel merupakan salah satu sarana pendukung perkembangan pariwisata. Bagi Indonesia yang memiliki potensi pariwisata cukup besar, keberadaan hotel sangat penting dalam rangka meningkatkan perkembangan pariwisata.

Sebagai sarana yang terbilang cukup penting dalam dunia kepariwisataan, hotel perlu mengetahui potensi yang dimilikinya sehingga mampu bersaing dan dapat mempertahankan keberadaannya. Penentuan tarif sewa kamar adalah salah satu hal penting yang mempengaruhi keberhasilan serta eksistensi sebuah hotel. Untuk menentukan tarif sewa kamar, dibutuhkan dasar yang dapat dipertimbangkan sehingga penentuan tarif sewa kamar dapat dilakukan dengan benar/tepat dan pada akhirnya memberikan keuntungan sesuai dengan target yang ingin dicapai.

Dalam kaitannya dengan penentuan tarif sewa kamar hotel, telah dilakukan penelitian di Hotel Srimanganti Yogyakarta untuk memperoleh beberapa data tentang penentuan tarif sewa kamar.

Seperti telah dikemukakan dalam Bab III, bahwa bentuk analisis data yang digunakan adalah teknik deskriptif dan teknik analisis komparatif. Teknik deskriptif digunakan untuk menyajikan data yang telah diperoleh dari Hotel Srimanganti dan teknik analisis data komparatif digunakan untuk membandingkan hasil penelitian dengan teori yang digunakan oleh peneliti.

#### A. Penentuan Tarif Sewa Kamar di Hotel Srimanganti

Telah kita ketahui bersama bahwa hotel merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa. Hal penting yang ditekankan dalam perusahaan jasa adalah pelayanan. Ini tidak dapat dipungkiri. Hotel Srimanganti sebagai salah satu perusahaan jasa yang ada di Yogya juga sangat menekankan aspek pelayanan. Service yang baik merupakan keutamaan dari Hotel Srimanganti.

Sebagai sebuah perusahaan yang bergerak dalam penjualan jasa, Hotel Srimanganti mempunyai tujuan usaha untuk mendapat laba. Namun untuk mencapai tujuan tersebut tidaklah mudah. Hal pertama yang memang sangat penting dilakukan oleh pihak hotel adalah bagaimana membuat konsumen agar tertarik pada hotel tersebut. Agar jasa yang ditawarkan dapat menarik perhatian konsumen, maka pihak hotel perlu memperhatikan faktor-faktor apa yang dapat mempengaruhi daya tarik konsumen terhadap hotel.

Pelayanan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi daya tarik konsumen terhadap sebuah hotel. Pelayanan yang baik tentu akan memberikan kesan tersendiri bagi tamu. Dan hal ini diharapkan dapat membuat konsumen merasa 'in' dengan suasana hotel. Apabila hal tersebut memang terjadi, tentu itu merupakan suatu kepuasan tersendiri juga bagi pihak hotel.

Faktor lain yang juga turut mempengaruhi konsumen adalah fasilitas yang tersedia serta suasana khas pada

hotel. Lingkungan yang baik dan nyaman juga penting. Selain faktor-faktor tersebut di atas, satu faktor ini yang tidak kalah pentingnya adalah besarnya tarif sewa kamar. Ini jangan sampai diabaikan ! Besarnya tarif sewa kamar, secara implisit dapat memberikan gambaran seperti apa pelayanan yang akan diterima dan seperti apa fasilitas yang disediakan. Hal ini sangat penting.

Dalam menentukan besarnya tarif sewa kamar, pihak management Hotel Srimanganti mempertimbangkan fasilitas yang disediakan. Ini berarti besarnya tarif sewa disesuaikan dengan fasilitas yang tersedia. Menurut pihak management Hotel Srimanganti, dalam menentukan tarif sewa kamar ada dasar khusus yang diberikan oleh PHRI (Persatuan Hotel dan Restoran Indonesia). Pihak PHRI mempunyai standar tarif untuk hotel sesuai dengan bintang yang disandangnya. Karena itu, dalam menentukan tarif sewa kamar, management hotel tetap memperhatikan standar tarif dari PHRI sehingga tarif yang ditentukan tetap berada dalam rentang harga dari PHRI. Kendati demikian, penentuan tarif hotel sepenuhnya diserahkan pada management hotel yang bersangkutan karena merekalah yang tahu keadaan dan potensi yang dimiliki oleh hotel.

Adapun tarif yang berlaku di Hotel Srimanganti saat ini adalah sebagai berikut :

Tabel 3  
 Tarif Sewa Kamar Hotel Srimanganti  
 Tahun 1997

Tipe Kamar	Jumlah Kamar	Tarif
Standard - single	25	35.695
Standard - double	25	39.325
Moderate - single	3	56.870
Moderate - double	3	60.500
Business - single	1	87.120
Business - double	1	90.750
Deluxe (single-double)	1	121.000
Extra Bed		12.100

Harga tersebut di atas sudah termasuk pajak dan service 10%. Adanya perbedaan tarif sewa kamar untuk tiap jenis/tipe kamar disebabkan oleh adanya perbedaan ukuran kamar serta fasilitas yang tersedia dalam kamar.

Adapun langkah-langkah yang digunakan oleh Hotel Srimanganti dalam penentuan tarif sewa kamar adalah sebagai berikut :

**a. Melihat Fasilitas yang disediakan oleh Hotel**

Dalam rangka menentukan tarif sewa kamar, fasilitas merupakan salah satu faktor yang dipertimbangkan. Untuk setiap tipe kamar yang berbeda, fasilitas yang disediakan pun berbeda, baik fasilitas dalam kamar seperti bed, perlengkapan mandi dan sebagainya maupun fasilitas di luar kamar seperti meja, kursi yang disediakan di serambi kamar. Perbedaan fasilitas tersebut dapat menyebabkan perbedaan tarif antar tipe kamar.

**b. Melihat Banyaknya sumbangan dari pihak luar Hotel**

Peranan pihak luar dalam hal ini Biro Perjalanan Umum atau *travel agent* sangat penting dalam rangka memperkenalkan Hotel Srimanganti kepada para calon konsumen (tamu). Banyak sedikitnya tamu yang dapat dibawa oleh pihak biro perjalanan umum, agaknya juga berpengaruh terhadap tarif sewa kamar hotel. Hal tersebut ditunjukkan dengan adanya 'Kontrak Rate' antara pihak hotel dengan pihak biro perjalanan umum. Kontrak rate ini merupakan kesepakatan harga antara kedua belah pihak yang akan dikenakan kepada para tamu.

**c. Mempertimbangkan kebijakan tentang standar klasifikasi hotel yang ditetapkan oleh PHRI**

Dalam menentukan tarif sewa kamar, Hotel Srimanganti memperhatikan standar klasifikasi hotel yang telah ditetapkan oleh PHRI. Standar klasifikasi yang dimaksud adalah klasifikasi bintang yang disandang oleh tiap hotel. Hotel Srimanganti termasuk dalam kategori klasifikasi hotel berbintang dua. Karena itu, untuk menentukan tarifnya, pihak PHRI telah menetapkan rumus untuk menentukan bagaimana menentukan tarif atau harga pokok kamar sehingga pada akhirnya diperoleh tarif sewa kamar dan tarif tersebut ditetapkan dalam rentang harga khusus untuk klasifikasi hotel bintang dua. Dengan demikian pihak hotel Srimanganti tinggal menyesuaikannya, namun



tentu dengan melihat kondisi perusahaan.

**d. Menentukan Harga Pokok Kamar**

Penentuan Harga pokok kamar (Room) dilakukan dengan melihat fasilitas yang disediakan oleh hotel seperti yang telah disebutkan pada point a, mempertimbangkan standar klasifikasi hotel yang ditetapkan oleh PHRI serta melihat banyaknya sumbangan dari pihak luar hotel.

**e. Menetapkan Tarif Sewa Kamar**

Mengacu pada hal-hal yang telah disebutkan sebelumnya ( point a - d) maka ditetapkan tarif sewa kamar. Tarif tersebut merupakan tarif yang berlaku umum (*Published Rate*). Dalam menetapkan tarif, manajemen Hotel Srimanganti juga memperhitungkan masalah *tax* dan *service* sebagai biaya tambahan. Adapun besarnya *tax* dan *service* adalah 10%. Dengan demikian besarnya tarif sudah termasuk pajak dan *service*.

Untuk penganalisaan data, peneliti hanya akan menganalisis tarif sewa kamar untuk tipe standar room - single, moderate room - single, Business room single dan Delux - single yang merupakan tarif umum. Sedangkan tarif untuk semua tipe kamar-double serta tarif untuk *extra bed* dan *extra matras* tidak akan dibahas dalam penulisan ini.

Dari langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar yang dilakukan oleh hotel Srimanganti dapat dilihat bahwa ada beberapa faktor yang dipertimbangkan dalam penentuan tarif sewa kamar seperti fasilitas yang disediakan, standar klasifikasi hotel dari PHRI, sumbangan Biro Perjalanan Umum dan Travel agent serta pajak dan service. Melihat dasar pertimbangan tersebut, dapat dikatakan bahwa secara implisit biaya berpengaruh terhadap penentuan tarif sewa. Hal tersebut ditunjukkan dengan pengaruh fasilitas yang disediakan oleh hotel. Untuk mengadakan dan menyediakan fasilitas tentu dibutuhkan biaya. Sedangkan bagaimana langkah-langkah atau cara-cara hotel Srimanganti mengkalkulasi faktor-faktor yang menjadi dasar pertimbangan dalam penentuan tarif dalam bentuk biaya sehingga diperoleh harga pokok kamar tidak dapat disajikan karena merupakan rahasia perusahaan.

Namun Hotel Srimanganti memberikan data-data biaya yang secara umum diperhitungkan dalam penentuan tarif. Oleh karena itu, data-data biaya tersebut akan peneliti gunakan untuk menghitung tarif sewa kamar berdasarkan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variable costing*.



## B. Penentuan Tarif Sewa Kamar Berdasarkan Pendekatan *Variable Costing*

Dasar utama dalam penentuan tarif berdasarkan pendekatan *variable costing* adalah biaya yang dibagi menurut perilakunya masing-masing. Untuk itu perlu dilakukan pengelompokan biaya.

Pengelompokan biaya adalah suatu proses penggolongan keseluruhan elemen biaya ke dalam golongan yang lebih spesifik sehingga berfungsi sebagai informasi penjasas. Pengelompokan biaya yang dilakukan adalah pengelompokan biaya berdasarkan perilakunya yaitu biaya tetap dan biaya variabel serta biaya semi variabel. Pengelompokan biaya tersebut dilakukan sesuai tendensi perubahannya terhadap volume kegiatan. Karena penelitian ini dilakukan di perusahaan jasa perhotelan, maka volume kegiatan yang dimaksud adalah jumlah tamu. Klasifikasi biaya sesuai dengan tingkah lakunya dalam kaitannya dengan jumlah tamu di hotel Srimanganti adalah sebagai berikut :

### 1. Biaya Gaji (*Salaries Employee*)

Adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan sebagai balas jasa kepada pemimpin perusahaan dan karyawan di setiap departemen yang jumlahnya tetap dan tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan. Karena biaya gaji tidak dapat diidentifikasi berdasarkan jumlah tamu, maka dikelompokan dalam biaya tetap.

## 2. Biaya Food Karyawan

Adalah biaya yang dikeluarkan untuk mengadakan dan menyediakan makanan dan minuman bagi karyawan. Biaya tersebut dikelompokkan dalam biaya tetap karena tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan

## 3. Biaya Food/Breakfast Tamu

Adalah biaya yang dikeluarkan untuk mengadakan dan menyediakan makanan dan minuman bagi tamu dimana jumlahnya dipengaruhi langsung oleh volume kegiatan, maka dikelompokkan dalam biaya variable.

## 4. Service

Adalah biaya yang dikeluarkan berkaitan dengan pelayan yang diberikan oleh perusahaan yang jumlahnya dipengaruhi oleh volume kegiatan. Maka biaya service dikelompokkan dalam biaya variabel.

## 5. Biaya Perlengkapan tamu

Adalah biaya yang dikeluarkan untuk menyediakan perlengkapan tamu seperti sikat gigi, sabun, pasta gigi, serta handuk. Biaya tersebut dipengaruhi oleh volume kegiatan maka dikelompokkan dalam biaya variabel.

## 6. Biaya Perbaikan dan pemeliharaan Peralatan Kamar

Adalah biaya yang dikeluarkan untuk memperbaiki dan memelihara fasilitas kamar. Karena biaya tersebut tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan maka dikelompokkan dalam biaya tetap.

#### 7. Biaya Penggantian Linen

Merupakan pengeluaran biaya untuk penggantian linen seperti seprei, sarung bantal, gordena, taplak meja, serbet dan sebagainya, yang jumlahnya tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan sehingga biaya tersebut dikelompokkan dalam biaya tetap.

#### 8. Biaya Penggantian Perlengkapan Pecah Belah

Adalah biaya yang dikeluarkan untuk penggantian barang pecah belah seperti gelas, piring dan sebagainya yang jumlahnya tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan. Maka dikelompokkan dalam biaya tetap.

#### 9. Pajak Bumi dan bangunan (PBB)

Adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan berdasarkan ketentuan dari pemerintah daerah dan disetor ke kas negara pada jangka waktu yang telah ditentukan. PBB tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan maka dikelompokkan dalam biaya tetap.

#### 10. Asuransi Tenaga Kerja (ASTEK)

Adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar asuransi karyawan. Biaya ASTEK tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan maka dikelompokkan dalam biaya tetap.

#### 11. Depresiasi

Merupakan biaya penyusutan gedung/bangunan yang besarnya tetap dan tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan sehingga dikelompokkan dalam biaya tetap.

## 12. Biaya Telepon

Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk kegiatan operasi perusahaan dimana jumlahnya tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan. Maka biaya telepon dikelompokkan dalam biaya tetap.

## 13. Biaya Listrik

Biaya yang dikeluarkan untuk penerangan dan energi bagi alat-alat elektronik seperti televisi, komputer, kulkas dan sebagainya yang besarnya ada yang dipengaruhi oleh volume kegiatan dan ada yang tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan. Oleh sebab itu, biaya listrik dikelompokkan dalam biaya semi variabel.

## 14. *Loundry*

Merupakan biaya yang dikeluarkan untuk mencuci dan menyetrika linen. Biaya *loundry* sebenarnya merupakan biaya semi variabel namun karena biaya tersebut dapat langsung diidentifikasi maka biaya untuk mencuci dan menyetrika linen berupa gorden dan taplak meja dikelompokkan dalam biaya tetap karena tidak dipengaruhi oleh jumlah tamu. Sedangkan biaya untuk mencuci dan menyetrika linen berupa seprei dan sarung bantal serta serbet dikelompokkan dalam biaya variabel karena dipengaruhi langsung oleh volume kegiatan dan tarifnya telah ditetapkan untuk setiap tamu.

#### 15. Biaya Pos dan Telegram

Adalah biaya yang dikeluarkan untuk kepentingan administrasi dan umum perusahaan dan besarnya tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan. Maka dikelompokkan dalam biaya tetap.

#### 16. Biaya Dekorasi

Merupakan pengeluaran biaya untuk menata ruangan pertemuan, bar maupun ruang kamar. Biaya dekorasi tidak dipengaruhi langsung oleh volume kegiatan sehingga dikelompokkan dalam biaya tetap.

#### 17. Biaya Surat Kabar

Merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membeli dan berlangganan surat kabar. Besarnya tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan sehingga dikelompokkan dalam biaya tetap.

#### 18. Retribusi Sampah

Adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar pengangkutan sampah. Karena jumlahnya relatif tetap dan tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan maka dikelompokkan dalam biaya tetap.

#### 19. *Cleaning Supplies*

Biaya yang dikeluarkan untuk mengadakan bahan-bahan pembersih dalam rangka menjaga kebersihan lingkungan perusahaan yang besarnya tidak dipengaruhi langsung oleh volume kegiatan. Maka dikelompokkan dalam biaya tetap.

## 20. Biaya lain-lain

Adalah biaya yang dikeluarkan untuk membiayai pos-pos lain seperti biaya pengiriman karyawan, biaya *meeting*, *training* karyawan yang besarnya tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan maka dikelompokkan dalam biaya tetap.

Berdasarkan pengelompokan biaya tersebut di atas, maka diketahui komponen-komponen biaya yang termasuk dalam biaya tetap dan biaya variabel.

Adapun langkah-langkah perhitungan tarif sewa kamar menurut metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variable costing* adalah sebagai berikut :

a) **Memisahkan biaya semivariabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel**

Dari beberapa jenis biaya yang telah disebutkan, ada satu biaya yang merupakan biaya semi variabel yaitu biaya listrik dan tidak dapat langsung diidentifikasi sehingga harus dipisahkan ke dalam komponen biaya tetap dan biaya variabel. Untuk pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, digunakan metode kuadrat terkecil (*Least Square Method*). Metode ini mengasumsikan bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk garis lurus dengan persamaan  $Y = a + bX$ , dimana :

Y = Biaya Listrik

X = Jumlah Tamu (volume kegiatan)



a = Biaya Tetap

b = Biaya Variabel

Adapun rumus untuk menghitung a dan b adalah sebagai berikut :

$$b = \frac{n\Sigma XY - \Sigma X \cdot \Sigma Y}{n\Sigma X^2 - (\Sigma X)^2}$$

$$a = \frac{\Sigma Y - b\Sigma X}{n} ,$$

dimana n menunjukkan jumlah bulan dalam setahun.

Perhitungan pemisahan biaya listrik kedalam komponen biaya tetap dan biaya variabel dapat dilihat pada lampiran 1. Dari hasil perhitungan tersebut (lampiran 1) diperoleh biaya variabel per tamu : b = Rp. 561 dan biaya tetap : a = 1.253.357,08. Biaya tetap tersebut dibebankan ke tiap tipe kamar berdasar jumlah kamar.

Berdasarkan data yang telah diperoleh, maka berikut ini akan disajikan komponen - komponen biaya tetap dan biaya variabel untuk tiap tipe kamar yang diteliti dalam bentuk tabel.

Tabel 4  
 Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel  
 Tipe Standard - Single  
 Tahun 1996  
 (dalam rupiah)

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel/ 1400 tamu
Salaries Employee	26.321.102	-
Food Karyawan	2.908.200	-
Food untuk Tamu	-	4.200.000
Service	-	4.550.000
Perlengkapan Tamu	-	2.450.000
Perbaikan dan Pemeliharaan		
Peralatan kamar	1.200.000	-
Penggantian Linen	800.000	-
Pemeliharaan dan Pengganti-		
an Barang pecah belah	200.000	-
PBB	3.260.875	-
ASTEK	1.316.055	-
Depresiasi	4.630.600	-
Telepon	1.180.632	-
Listrik	12.533.571	785.400
Lundry	200.000	700.000
Pos dan Telegram	250.000	-
Dekorasi	200.000	-
Surat Kabar	244.600	-
Retribusi Sampah	163.050	-
Cleaning Supplies	200.000	-
Biaya lain-lain	400.000	-
J u m l a h	56.008.685	12.685.400

Sumber : Hotel Srimanganti

Tabel 5  
 Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel  
 Tipe Moderate - Single  
 Tahun 1996  
 (dalam rupiah)

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel/ 400 tamu
Salaries Employee	4.844.000	-
Food Karyawan	535.200	-
Food Tamu	-	1.400.000
Service	-	1.880.000
Perlengkapan Tamu	-	1.260.000
Perbaikan dan Pemeliharaan peralatan Kamar	300.000	-
Penggantian Linen	150.000	-
Pemeliharaan dan pengganti- barang pecah belah	60.000	-
PBB	625.200	-
ASTEK	242.200	-
Depresiasi	555.700	-
Telepon	141.676	-
Listrik	1.504.030	224.400
Loundry	80.000	300.000
Pos dan Telegram	51.250	-
Dekorasi	75.000	-
Surat Kabar	45.000	-
Retribusi Sampah	20.000	-
Cleaning Supplies	36.000	-
Biaya lain-lain	390.000	-
J u m l a h	9.655.256	3.184.400

*Sumber : Hotel Srimanganti*

Tabel 6  
 Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel  
 Tipe Business - Single  
 Tahun 1996  
 (dalam rupiah)

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel/ 140 tamu
Salaries Employee	1.850.450	-
Food Karyawan	180.000	-
Food Tamu	-	770.000
Service	-	1.008.000
Perlengkapan tamu	-	630.000
Perbaikan dan pemeliharaan peralatan kamar	150.000	-
Penggantian Linen	145.000	-
Pemeliharaan dan Pengganti- an barang pecah belah	120.000	-
PBB	217.392	-
ASTEK	92.525	-
Depresiasi	80.000	-
Telepon	74.215	-
Listrik	501.434	78.540
Loungery	38.000	210.000
Pos dan telegram	50.000	-
Dekorasi	35.000	-
Surat kabar	37.500	-
Retribusi Sampah	10.000	-
Cleaning Supplies	65.000	-
Biaya lain-lain	400.000	-
J u m l a h	4.041.423	2.696.540

*Sumber : Hotel Srimanganti*

Tabel 7  
 Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel  
 Tipe Delux - Single  
 Tahun 1996  
 (dalam rupiah)

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel/ 138 tamu
Salaries Employee	2.300.000	-
Food Karyawan	200.000	-
Food Tamu	-	1.069.500
Service	-	1.380.000
Perlengkapan Tamu	-	966.000
Perbaikan dan pemeliharaan peralatan kamar	300.000	-
Penggantian Linen	300.000	-
Pemeliharaan dan Pengganti- an barang pecah belah	300.000	-
PBB	217.392	-
ASTEK	115.000	-
Depresiasi	135.000	-
Telepon	77.225	-
Listrik	501.343	77.418
Loundry	80.000	345.000
Pos dan Telegram	92.750	-
Dekorasi	60.000	-
Surat Kabar	37.500	-
Retribusi Sampah	10.000	-
Cleaning Supplies	90.850	-
Biaya lain-lain	650.000	-
J u m l a h	5.467.060	3.837.918

*Sumber : Hotel Srimanganti*

**b) Menghitung Total Biaya Tetap dan Total Biaya Variabel untuk Tiap Tipe Kamar**

Berdasarkan tabel 4 - 7 maka dapat dihitung total biaya tetap dan biaya variabel untuk tiap tipe kamar, untuk memperoleh biaya penuh. Perhitungan akan disajikan dalam bentuk tabel berikut:

Tabel 8  
Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel  
Tiap tipe Kamar  
Tahun 1996  
(dalam rupiah)

Tipe Kamar	Total Biaya Tetap	Total Biaya Variabel	Biaya Penuh
Standard - Single	56.008.685	12.685.400	68.694.085
Moderate - Single	9.655.256	3.184.400	12.839.656
Business - Single	4.041.423	2.696.540	6.737.963
Deluxe - Single	5.467.060	3.837.918	9.304.978

**c) Menghitung *Mark-up***

Untuk menghitung % *Mark-up* digunakan rumus:

$$\% \text{ Mark-up} : \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya Tetap}}{\text{Biaya Variabel}} \times 100\%$$

Adapun besarnya laba yang diharapkan oleh Hotel Srimanganti adalah 60% dari biaya penuh. Berikut ini akan disajikan Laba yang diharapkan setelah diperhitungkan dengan biaya penuh.

Tabel 9  
Laba yang diharapkan Hotel Srimanganti  
Tahun 1997  
(dalam rupiah)

Tipe Kamar	Biaya Penuh	Laba Yang Diharapkan
Standard - Single	68.694.085	41.216.451
Moderate - Single	12.839.656	7.730.793,6
Business - Single	6.737.963	4.042.777,8
Deluxe - Single	9.304.978	5.582.986,8

Berdasarkan tabel tersebut di atas, maka % mark up untuk tiap tipe kamar adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{- Standard - Single} &= \frac{41.216.451 + 56.008.685}{12.685.400} \times 100\% \\
 &= 766,433\% \\
 \text{- Moderate - Single} &= \frac{7.730.793,6 + 9.494.330}{3.184.400} \times 100\% \\
 &= 545,128\% \\
 \text{- Business - Single} &= \frac{4.042.777,8 + 3.892.208}{2.696.540} \times 100\% \\
 &= 299,799\% \\
 \text{- Delux - Single} &= \frac{5.582.986,8 + 5.467.060}{3.837.918} \times 100\% \\
 &= 287,918\%
 \end{aligned}$$

Setelah diperoleh % mark up berikut ini akan disajikan mark-up untuk tiap tipe kamar. Mark-up adalah hasil perkalian antara % mark up dengan variabel.

Tabel 10  
 Mark UP Hotel Srimanganti  
 Tahun 1997  
 (dalam rupiah)

Tipe Kamar	% Mark Up	Biaya Variabel	Mark Up
Standard - Single	766,433%	12.685.400	97.225.091,78
Moderate - Single	545,128%	3.184.400	17.359.056,05
Business - Single	299,799%	2.696.540	8.084.200
Deluxe - Single	287,918%	3.837.918	11.050.046,8

d) Menghitung Tarif Sewa Kamar

Tarif sewa kamar berdasarkan pendekatan *variabel costing* dihitung dengan cara menjumlahkan *mark-up* dengan biaya variabel untuk tiap tipe kamar berikut ini adalah tabel tarif sewa kamar hotel Srimanganti dengan pendekatan *variabel costing*. Diketahui rata-rata tingkat hunian kamar/tahun untuk tahun 1996 adalah 38%

Tabel 11  
 Tarif Sewa Kamar Hotel Srimanganti  
 Dengan Pendekatan Variabel Costing  
 Tahun 1997

Tipe Kamar	Room Rate *)
Standard - Single	35.352
Moderate - Single	55.063
Business - Single	86.687
Delux - Single	119.713



\*)

## Tarif Sewa/Tahun

Room Rate : \_\_\_\_\_  
 (Tarif Sewa/hari) Jlh Kamar/tipe x Jlh Hari dalam set. x Rata2 tingkat hunian/thn

$$\begin{aligned} \text{- Standard - Single} &= \frac{97.225.091 + 12.685.400}{25 \times 360 \times 38\%} \\ &= \frac{109.910.491,8}{3420} = 32.137,57 \rightarrow 32.138 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{PPn} &= 3.214 \\ \text{Room Rate} &= 32.138 + 3.214 = 35.352 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{- Moderate - Single} &= \frac{17.359.056,03 + 3.184.400}{3 \times 360 \times 38\%} \\ &= \frac{20.543.456,05}{410,4} = 50.057,15 \rightarrow 50.057 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{PPn} &= 5.006 \\ \text{Room Rate} &= 50.057 + 5.006 = 55.063 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{- Business - Single} &= \frac{8.084.200 + 4.041.423}{1 \times 360 \times 38\%} \\ &= \frac{10.780.740}{136,8} = 78.806 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{PPn} &= 7.881 \\ \text{Room Rate} &= 78.806 + 7.881 = 86.687 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{- Delux - Single} &= \frac{11.050.056,75 + 3.837.918}{1 \times 360 \times 38\%} \\ &= \frac{14.887.974,75}{136,8} = 108.830,2 \rightarrow 108.830 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{PPn} &= 10.883 \\ \text{Room Rate} &= 108.830 + 10.883 = 119.713 \end{aligned}$$

Keterangan : Untuk angka di belakang koma  
 dibulatkan menjadi 1. Sedangkan  
 yang <5 diabaikan.

### C. Analisa Langkah-Langkah Penentuan Tarif Sewa Kamar

Untuk menganalisa langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar, dilakukan analisa kritis yaitu pernyataan kualitatif tentang hasil perbandingan antara langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar di Hotel Srimanganti dengan langkah-langkah penentuan tarif menurut metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variable costing*.

Dari hasil perbandingan langkah-langkah penentuan tarif tersebut ditemui adanya persamaan dan perbedaan antara dua metode tersebut, baik menurut hotel Srimanganti maupun menurut *variable costing*.

Persamaan yang dimaksud terletak pada dasar penentuan tarif. Menurut *variable costing*, tarif atau harga jual ditentukan berdasarkan biaya yang dikeluarkan dan laba yang diharapkan yang dihitung dengan formulasi :  $\text{Biaya Variabel} + \text{Mark-up}$ . Dalam *mark-up* sudah diperhitungkan biaya tetap dan laba yang diharapkan sehingga harga jual yang ditetapkan sudah dapat menutup biaya dan menghasilkan laba yang diinginkan. Sementara itu, dari pihak hotel Srimanganti dalam penentuan tarifnya mempertimbangkan beberapa hal antara lain fasilitas yang disediakan. Pertimbangan terhadap fasilitas yang disediakan secara implisit sebenarnya menunjukkan pertimbangan terhadap biaya. Mengapa? Karena untuk mengadakan suatu fasilitas dibutuhkan biaya. Makin baik/berkualitas fasilitas yang disediakan ada kecenderungan biayanya semakin besar, baik biaya pengadaan maupun biaya pemeliharaan dan perbaikan. Pertimbangan pada biaya tersebut

merupakan salah satu titik persamaan kedua metode tersebut. Pertimbangan lain dalam penentuan tarif oleh hotel Srimanganti seperti komisi dari pihak Biro perjalanan umum juga dapat dilihat sebagai suatu persamaan, karena dalam menetapkan harga jual (tarif) menurut pendekatan *variable costing* juga mempertimbangkan besar kecilnya komisi dari pihak luar atau biro perjalanan umum. Hal tersebut berpengaruh terhadap tingkat hunian kamar.

Disamping persamaan juga terdapat perbedaan. *Variable costing* memisahkan biaya berdasarkan perilakunya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel sementara sementara hotel Srimanganti tidak melakukan pemisahan biaya ke dalam perilakunya. Walaupun demikian tidak berarti bahwa langkah-langkah penentuan tarif di hotel Srimanganti tidak sesuai dengan langkah-langkah penentuan tarif menurut pendekatan *variable costing* karena sebenarnya hotel juga mempertimbangkan volume kegiatan dan biaya yang secara implisit ditunjukkan dengan pertimbangan terhadap fasilitas yang disediakan.

Berangkat dari penjelasan baik persamaan maupun perbedaan langkah-langkah penentuan tarif antara hotel Srimanganti dan *variable costing*, maka boleh dikatakan bahwa langkah-langkah penentuan tarif di hotel Srimanganti tepat karena tidak menunjukkan perbedaan yang signifikan dengan langkah-langkah penentuan tarif menurut pendekatan *variable costing*. Untuk lebih jelasnya, berikut ini disajikan tabel perbandingan antara langkah-langkah penentuan tarif di hotel

Srimanganti dengan langkah-langkah penentuan tarif dengan pendekatan *variable costing*.

Tabel 12  
Perbandingan Langkah-langkah Penentuan Tarif Menurut Hotel Srimanganti dan Menurut Pendekatan Variabel Costing

Menurut Hotel Srimanganti	Variabel Costing	Persamaan	Perbedaan
1. Melihat fasilitas yang disediakan oleh hotel 2. Melihat banyaknya sumbangan dari pihak luar hotel 3. Mempertimbangkan kebijakan standar klasifikasi hotel yang ditetapkan oleh PHRI 4. Menghitung harga pokok kamar 5. Menentukan tarif sewa kamar	1. Memisahkan biaya semi variabel ke-dalam biaya tetap dan biaya variabel 2. Menghitung total biaya tetap dan total biaya variabel 3. Menghitung Mark-up (di dalamnya memperhitungkan laba yang diharapkan 4. Menghitung tarif sewa kamar	- Pertimbangan terhadap fasilitas yang disediakan mampu mewakili bahwa biaya merupakan salah satu dasar dalam penentuan tarif - Mempertimbangkan sumbangan dari Pihak Biro Perjalanan Umum/Wisata	- Dalam variabel costing dilakukan pemisahan biaya berdasarkan perilakunya sedangkan di hotel Srimanganti tidak.

### C. Analisa Ketepatan Besarnya Tarif Sewa Kamar

Untuk menganalisa tepat tidaknya penentuan besar tarif sewa kamar yang dilakukan oleh Hotel Srimanganti, peneliti menggunakan uji statistik yaitu uji-t (*t-test*).

Langkah-langkah analisa berdasarkan uji-t adalah sebagai berikut :

#### a. Menghitung selisih tarif sewa kamar ( $d_i$ )

Rumus yang digunakan untuk menghitung selisih tarif sewa kamar adalah  $d_i = x_1 - x_2$ , dimana  $x_1$  adalah tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh Hotel (*price list*), dan  $x_2$  adalah tarif sewa kamar berdasarkan pendekatan *variable costing*.

Tabel 13  
Selisih Tarif Sewa Kamar ( $d_i$ )  
Tahun 1997  
(Dalam Rupiah)

Tipe kamar	$x_1$	$x_2$	$d_i$	$\bar{d}_i$ *)
Standard - Single	35.695	35.352	343	13,72
Moderate - Single	56.870	55.063	1.807	602,33
Business - Single	87.120	86.687	433	433
Deluxe - Single	121.000	119.713	1.287	1.287
	300.685	296.815	3.870	2.336,05

\*) Untuk menghitung rata-rata selisih tarif ( $\bar{d}_i$ )

digunakan rumus sebagai berikut :  $\bar{d}_i = \frac{d_i}{n_i}$  ,

dimana :  $i = 1,2,3,4$

$d_i$  = selisih tarif tiap tipe

$n$  adalah jumlah kamar tiap tipe,

dimana:

$n_1$  ( Standard - Single ) = 25

$n_2$  ( Moderate - Single ) = 3

$n_3$  ( Business - Single ) = 1

$n_4$  ( Delux - Single ) = 1

#### b. Menghitung rata-rata $\bar{d}_i$

Dalam menghitung rata-rata  $\bar{d}_i$  digunakan notasi  $\bar{D}$  ( rata-rata  $\bar{d}_i$  ) dimana,

$$\bar{D} = \frac{\sum d_i}{N},$$

dengan  
 $N$  : Jumlah tipe kamar yang diambil sebagai sampel yaitu 4 tipe.

$\sum d_i$ : Jumlah rata-rata selisih tarif

Maka berdasarkan hasil perhitungan pada tabel

13. diperoleh :

$$\bar{D} = \frac{2.336,05}{4}$$

$$\bar{D} = 584,013$$

#### c. Menghitung Standar Deviasi ( $S_{d_i}$ )

Rumus untuk menghitung Standar deviasi adalah sebagai berikut:

$$S_{d_i} = \sqrt{\frac{\sum (d_i - \bar{d}_i)^2}{N - 1}}$$

Adapun jumlah  $(d_i - \bar{d}_i)^2$  akan disajikan berikut ini berdasarkan data pada tabel 13.

Tabel 14  
 Selisih  $d_i$  (selisih tarif) dan  
 $\bar{d}_i$  (rata-rata selisih tarif)  
 Tahun 1997

Tipe kamar	$d_i - \bar{d}_i$	$(d_i - \bar{d}_i)^2$
Standard - Single	329,28	108.425,32
Moderate - Single	1.204,67	1.451.229,81
Business - Single	0	0
Deluxe - Single	0	0
J U M L A H	1.533,95	1.559.655,13

Berdasarkan tabel 14 dan rumus perhitungan standar deviasi, maka standar deviasi dapat dihitung seperti berikut ini :

$$\begin{aligned}
 S_{d_i} &= \sqrt{\frac{1.559.655,13}{4 - 1}} \\
 &= \sqrt{\frac{1.559.655,13}{3}} \\
 &= 721,031
 \end{aligned}$$

#### D. PENGUJIAN

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

##### 1. Hipotesa

$$H_0 : D = 0$$

$$H_1 : D \neq 0$$

Dimana :

$$D = \mu_1 - \mu_2$$

$\mu_1$  = Rata-rata tarif sewa kamar menurut price list

$\mu_2$  = Rata-rata tarif sewa kamar menurut pendekatan *variable costing*

Diketahui

$$\mu_1 = \frac{300.685}{4} = 75.171,25$$

$$\mu_2 = \frac{296.815}{4} = 74.203,75$$

$$\begin{aligned} D &= 75.171,25 - 74.203,75 \\ &= 967,5 \end{aligned}$$

2. **Tingkat signifikan**  $\alpha = 5\%$  dengan pengujian dua arah dengan  $N = 4$

$$t_{\alpha/2, N-1} \text{ atau } t_{0,025 (3)} = 3,182$$

(tabel nilai  $t_{\alpha/2, N-1}$  dapat dilihat pada lampiran)

3. **Nilai statistik penguji**

$$t = \frac{\bar{D} - D}{Sd/\sqrt{N}}$$

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

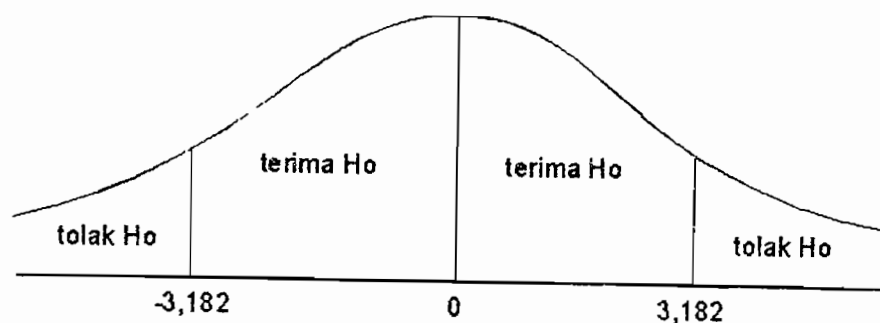
$$\begin{aligned} t &= \frac{584,013 - 967,5}{721,031/\sqrt{4}} \\ &= \frac{-383,487}{360,515} \\ &= -1,064 \end{aligned}$$



#### 4. Daerah Kritik (daerah terima Ho)

Ho diterima jika  $-3,182 < t < 3,182$

Ho ditolak jika  $-3,182 > t > 3,182$



#### 5. Kesimpulan

Dari hasil perhitungan nilai  $t$  diketahui bahwa nilai  $t$  Hit. =  $-1,064$  dimana nilai tersebut berada pada daerah terima Ho dengan kriteria  $-3,182 < t \text{ Hit.} < 3,182$ . Maka berdasarkan hasil tersebut disimpulkan bahwa besar tarif yang ditentukan oleh hotel Srimanganti adalah **tepat** karena nilai  $t$  hitungnya menunjukkan bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan antara besar tarif menurut hotel Srimanganti dengan besar tarif menurut perhitungan peneliti dengan pendekatan *variabel costing*

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisa data yang telah dilakukan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar yang dilakukan oleh hotel Srimanganti adalah sebagai berikut :
  - a. Melihat fasilitas yang disediakan oleh hotel
  - b. Melihat banyaknya sumbangan dari pihak luar hotel
  - c. Mempertimbangkan kebijakan tentang standar klasifikasi hotel yang ditetapkan oleh PHRI
  - d. Menentukan harga pokok kamar
  - e. Menetapkan tarif sewa kamar.

Sedangkan langkah-langkah penentuan tarif menurut metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variable costing* adalah sebagai berikut :

- a. Memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel
- b. Menghitung total biaya tetap dan total biaya variabel
- c. Menghitung prosentase *mark up*
- d. Menghitung tarif sewa kamar

Berdasarkan hasil perbandingan dan analisis yang telah dilakukan terhadap langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar hotel, diketahui bahwa

ada persamaan dan perbedaan antara langkah-langkah penentuan tarif menurut pendekatan *variable costing* dan menurut hotel Srimanganti.

Persamaan tersebut terletak pada dasar penentuan tarif. Pendekatan *variable costing* secara eksplisit menempatkan biaya sebagai dasar dalam penentuan tarif, sedangkan hotel Srimanganti dalam menentukan tarif mempertimbangkan fasilitas yang secara implisit juga menunjukkan pertimbangan terhadap biaya dengan asumsi bahwa makin baik atau berkualitas sebuah fasilitas, makin mahal pula biayanya. Disamping itu, pendekatan *variable costing* dan hotel Srimanganti sama-sama mempertimbangkan sumbangan dari biro perjalanan wisata.

Pemisahan biaya ke dalam perilakunya menjadi perbedaan antara pendekatan *variable costing* dan hotel Srimanganti, karena dalam menentukan tarif pendekatan *variable costing* melakukan pemisahan biaya sedangkan hotel Srimanganti tidak melakukan pemisahan biaya.

Kendati demikian perbedaan tersebut tidak terlalu signifikan karena pada dasarnya biaya merupakan dasar atau acuan dalam menentukan tarif sehingga harga jual yang ditentukan harus dapat menutup biaya yang dikeluarkan dan sekaligus mendapatkan laba yang diinginkan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa langkah-langkah penentuan tarif sewa di hotel Srimanganti tepat karena tidak terdapat perbedaan yang signifikan dengan pendekatan *variable costing*.

2. Dalam menganalisa dan membuktikan ketepatan penentuan besarnya tarif sewa kamar hotel, maka dilakukan analisa statistik dengan uji t (*t - test*) dimana nilai untuk  $t_{5\%/2, 3} = 3,182$  dengan kriteria  $H_0$  diterima jika  $-3,182 < t_{Hit.} < 3,182$

Dari hasil uji t diketahui bahwa nilai  $t_{Hit.} = -1,064$ . Berdasarkan kriteria penerimaan  $H_0$  yang telah ditetapkan, maka nilai  $t_{Hit.}$  berada di daerah terima  $H_0$  yaitu  $-3,182 < -1,064 < 3,182$ . Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa besar tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh hotel Srimanganti adalah tepat karena tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara besar tarif sewa kamar baik yang ditetapkan oleh hotel Srimanganti maupun yang ditetapkan oleh peneliti menurut metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variable costing*.



## B. Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan-keterbatasan yang dimiliki peneliti dalam rangka memperoleh dan mengumpulkan data serta melakukan pembahasan secara detail, antara lain :

1. Peneliti tidak dapat menyajikan hal-hal yang menjadi dasar pertimbangan dan kesepakatan dari PHRI dalam menentukan tarif sewa kamar, karena untuk memperoleh data tersebut dibutuhkan penelitian tersendiri.
2. Peneliti tidak dapat melacak kebenaran data yang diberikan oleh perusahaan seperti data yang berhubungan dengan fasilitas kamar, service serta data biaya lainnya.

### C. Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan serta mengacu pada hasil analisa data, maka diajukan beberapa saran yang kiranya dapat dipertimbangkan oleh pihak hotel Srimanganti berkaitan dengan penentuan tarif sewa kamar.

1. Melihat perkembangan yang dicapai oleh hotel Srimanganti selama ini, maka langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar yang telah ada dapat dipertahankan. Meskipun demikian, sebaiknya hotel Srimanganti juga mempertimbangkan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variable costing* yang digunakan oleh peneliti dalam menentukan tarif sewa kamar hotel, karena pertimbangan terhadap biaya penting dalam rangka mengendalikan biaya yang dikeluarkan sehingga tarif yang ditetapkan dapat menutup biaya yang dikeluarkan.
2. Dalam rangka meningkatkan daya tarik tamu (konsumen) serta meningkatkan penjualan kamar, peneliti menyarankan agar pihak Hotel Srimanganti melakukan promosi yang lebih baik dengan cara meningkatkan kerja sama dengan pihak luar yang berkaitan dengan pariwisata serta meningkatkan kualitas pelayanan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Mulyadi.M.Sc.,Ak,Dr., 1985, *Akuntansi Biaya Untuk Managemen*, edisi ke-4, BPFE UGM, Yogyakarta
- \_\_\_\_\_, 1992, *Akuntansi Managemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa*,edisi ke-1, BP STIE YKPN, Yogyakarta
- \_\_\_\_\_, 1992, *Akuntansi Managemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa*, edisi ke-2, BP STIE YKPN, Yogyakarta
- Supriyono, R.A, 1991, *Akuntansi Manajemen I : Proses Pengendalian Manajemen*, BPFE dan STIE YKPN, Yogyakarta
- Winardi,Prof., Dr.,SE., 1991, *Harga dan Penetapan Harga Dalam Bidang Pemasaran*, PT. Citra Aditya Bakti, Bandung
- Harnanto, 1992, *Akuntansi Biaya Untuk Perhitungan Harga Pokok Produk (Sistem Historis)*, Buku I, edisi I, BPFE UGM, Yogyakarta
- Basu Swastha, MBA,Drs.,1984,*Azas - Azas Marketing*, edisi ke-3, Liberty, Yogyakarta
- Ibnu Santosa, 1983, *Hotel-Hotel Accounting Fundamentals : Pendidikan ahli Manajemen Perhotelan dan Pariwisata*
- Rewoldt.Pro.,SH, JD Scott,Prof.,M.R. Warshaw,Prof., Alih bahasa Drs. A. Hasymi Ali, 1987, *Strategi Harga Dalam Pemasaran*, Bina Aksara, Jakarta
- Gilarso, Th., 1989, *Dunia Ekonomi Kita 2A : Harga Pasar*, Kanisius, Yogyakarta
- Matz,Adolph,Phd dan Usry, Milton,F.,Phd,CPA, 1984 *Akuntansi Biaya, Perencanaan dan Pengawasan*, Penerbit Erlangga, Jakarta
- Websters, 1962, *Student Dictionary*, Published by American Book, USA
- Kothler, Philip, 1993, *Managemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, Edisi keenam, Penerbit Erlangga, Jakarta
- R. D. Boardman, FCA., 1992, *Hotel and Catering Accounts*

- Shaw Margaret, 1994, *Hotel Management and Operation : Hotel Pricing*, Edited by Denney G. Rutherford, Second Edition, Van Nostrand Reinhold, An International Thomson Publishing Company
- Sugiarto, Endar, 1996, *Hotel Front Office Administration (Administrasi Kantor Depan Hotel)*, Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Sudjana, Prof., Dr., 1989, *Metoda Statistika*, Edisi ke-5, penerbit Tarsito, Bandung
- Walpole, Ronald E, 1988, *Pengantar Statistika*, Edisi ke-3, Penerbit PT Gramedia, Jakarta
- Wayne W. Daniel, 1989, *Statistik Non Parametrik Terapan*, Penerbit PT Gramedia, Jakarta
- Watson.,Billingsley., Croft., Huntsberger., 1993, *Statistic for Management and Economic*, Fifth Edition, A Division of Simon and Schuster, Inc., Massachusetts

# **LAMPIRAN**



Lampiran 1

Pemisahan Biaya Semi Variabel biaya listrik dengan metode kuadrat terkecil (least square method)

Pemisahan Biaya Semi Variabel  
Biaya Listrik Tahun 1996

Bulan	Jumlah Tamu X (orang)	Biaya Listrik Y (Rp)	X <sup>2</sup>	XY
1	164	1.290.565	26.896	211.652.660
2	343	1.245.400	117.649	427.172.200
3	178	1.456.595	31.684	259.273.910
4	201	1.194.770	40.401	240.148.770
5	429	1.369.200	184.041	587.386.800
6	469	1.533.905	219.961	719.401.445
7	449	1.562.525	201.601	701.573.725
8	264	1.436.435	69.696	379.218.840
9	281	1.522.470	78.961	427.814.070
10	380	1.564.995	144.400	594.698.100
11	265	1.446.440	70.225	383.306.600
12	282	1.495.490	79.524	421.728.180
	3.705	17.118.790	1.265.039	5.353.375.300

Dari perhitungan pada tabel di atas maka dapat diperoleh data sebagai berikut :

$$n = 12$$

$$\Sigma X = 3.704$$

$$\Sigma Y = 17.118.790$$

$$\Sigma X^2 = 1.265.039$$

$$\Sigma XY = 5.353.375.300$$

### Biaya Listrik

$$b = \frac{n \sum XY - (\sum X) (\sum Y)}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \quad \text{---> biaya variabel}$$

$$a = \frac{\sum Y}{n} - b \frac{\sum X}{n} \quad \text{---> biaya tetap}$$

$$\begin{aligned} b &= \frac{12 (5.353.375.300) - (3.705) 17.118.790}{12 (1.265.039) - (3.705)^2} \\ &= \frac{64.240.503.600 - 63.425.116.950}{15.180.468 - 13.727.025} \\ &= \frac{815.386.650}{1.453.443} \end{aligned}$$

$$= 561.0$$

$$\begin{aligned} a &= \frac{17.118.790}{12} - b \frac{3.705}{12} \\ &= 1.426.565.83 - 173.208.75 \\ &= 1.253.357.08 \end{aligned}$$

Maka biaya variabel listrik untuk seorang tamu adalah Rp 561. sedangkan biaya variabel listrik untuk keseluruhan adalah:

$$\text{Rp } 561 \times 3.705 = \text{Rp } 2.078.505$$

$$Y = a + bX$$

$$Y = 1.253.357.08 + 561 X$$

Biaya tetap setiap bulan adalah 1.253.357,08 maka biaya tetap selama satu tahun adalah :

$$= 12 \times \text{Rp } 1.253.357,08$$

$$= \text{Rp } 15.040.284.96$$

$$\text{Biaya variabel} = \text{Rp } 2.078.505,04$$

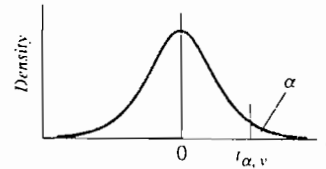
$$\text{Biaya tetap} = \text{Rp } 15.040.284,96$$

$$\text{Total biaya} \quad \quad \quad \text{Rp } 17.118.790$$

Lampiran 2

**t Distribution Values**

Degrees of Freedom $\nu$	$t_{.10}$	$t_{.05}$	$t_{.025}$	$t_{.01}$	$t_{.005}$
1	3.078	6.314	12.706	31.821	63.657
2	1.886	2.920	4.303	6.965	9.925
3	1.638	2.353	3.182	4.541	5.841
4	1.533	2.132	2.776	3.747	4.604
5	1.476	2.015	2.571	3.365	4.032
6	1.440	1.943	2.447	3.143	3.707
7	1.415	1.895	2.365	2.998	3.499
8	1.397	1.860	2.306	2.896	3.355
9	1.383	1.833	2.262	2.821	3.250
10	1.372	1.812	2.228	2.764	3.169
11	1.363	1.796	2.201	2.718	3.106
12	1.356	1.782	2.179	2.681	3.055
13	1.350	1.771	2.160	2.650	3.012
14	1.345	1.761	2.145	2.624	2.977
15	1.341	1.753	2.131	2.602	2.947
16	1.337	1.746	2.120	2.583	2.921
17	1.333	1.740	2.110	2.567	2.898
18	1.330	1.734	2.101	2.552	2.878
19	1.328	1.729	2.093	2.539	2.861
20	1.325	1.725	2.086	2.528	2.845
21	1.323	1.721	2.080	2.518	2.831
22	1.321	1.717	2.074	2.508	2.819
23	1.319	1.714	2.069	2.500	2.807
24	1.318	1.711	2.064	2.492	2.797
25	1.316	1.708	2.060	2.485	2.787
26	1.315	1.706	2.056	2.479	2.779
27	1.314	1.703	2.052	2.473	2.771
28	1.313	1.701	2.048	2.467	2.763
29	1.311	1.699	2.045	2.462	2.756
30	1.310	1.697	2.042	2.457	2.750
40	1.303	1.684	2.021	2.423	2.704
60	1.296	1.671	2.000	2.390	2.660
120	1.289	1.658	1.980	2.358	2.617
$\infty$	1.282	1.645	1.960	2.326	2.576



Note: For example, if  $\alpha = .05$  and  $\nu = 15$ , then  $t_{\alpha, \nu} = t_{.05, 15} = 1.753$ .

## PEDOMAN PERTANYAAN WAWANCARA

### I. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

#### 1. Sejarah Berdirinya

- Kapan perusahaan didirikan ?
- Siapa pendirinya ?
- Alasan didirikannya perusahaan ?
- Perusahaan berlokasi di mana ?
- Apa alasan pemilihan lokasi ?

#### 2. Organisasi

Apa bentuk struktur organisasi ?

#### 3. Personalia

- Berapa jumlah karyawan ?
- Bagaimana cara pembagian tugas ?
- Apa latar belakang pendidikan karyawan ?
- Bagaimana sistem kerja dan sistem pengupahan ?
- Apa kiat perusahaan dalam merekrut karyawan baru ?
- Apakah ada tunjangan atau jaminan bagi karyawan ?

#### 4. Produksi

- Berapa tingkat hunian rata-rata per bulan ?

#### 5. Pemasaran

- Apa dasar penentuan tarif sewa kamar ?
- Apa kiat perusahaan dalam usaha mengenal konsumen?
- Langkah langkah apa yang ditempuh dalam memasarkan hotel ?
- Apa strategi perusahaan dalam menghadapi pesaing ?

#### 6. Akuntansi/Keuangan

- Sumber modal perusahaan diperoleh dari mana ?
- Bagaimana pelaporan akuntansinya ?

### II. DATA YANG DIBUTUHKAN UNTUK ANALISIS

1. Berapa taksiran biaya untuk tahun 1997 ?
2. Berapa prosentase laba yang diharapkan ?
3. Bagaimana langkah-langkah dalam menentukan tarif sewa kamar ?
4. Berapa jumlah penjualan kamar untuk tahun 1996 ?

## RIWAYAT HIDUP

Nama : Patricia Kaka  
Tempat Lahir : Homba Karipit - KODI  
Tanggal Lahir : 7 Pebruari 1975  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Katholik  
Alamat : Homba Karipit - KODI - Sumba Barat 87261  
Nusa Tenggara Timur  
Alamat di Yogya : Jl. Gejayan Gang Menur CT x / 11A  
Santren Yogyakarta 55281



### Riwayat Pendidikan

Sekolah Dasar : SD Katholik Homba Karipit  
KODI - Sumba Barat (1982 - 1987)  
SMTP : SMP Katholik Wona Kaka - Homba Karipit  
(1987-1990)  
SMTA : SMA Katholik Anda Luri - Waingapu  
Sumba Timur ( 1990-1993 )  
Perguruan Tinggi : Universitas Sanata Dharma - Fakultas  
Ekonomi Jurusan Akuntansi (1993-1998)  
Yogyakarta

Daftar riwayat hidup ini dibuat berdasarkan keadaan yang sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya sesuai dengan kebutuhan.