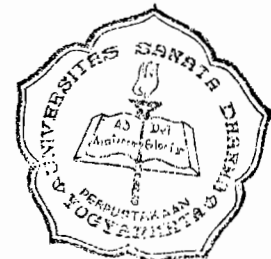


ANALISIS PENENTUAN TARIF KAMAR HOTEL BERDASARKAN METODE *COST PLUS PRICING* PENDEKATAN *VARIABLE COSTING*

**Studi Kasus : Hotel Kusuma Madya, Bandungan, Ambarawa
Tahun 1999**

SKRIPSI

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



Oleh :

VETRONIKA CHRISTINA

NIM : 95 2114 145

NIRM : 950051121303120126

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

2000

SKRIPSI

ANALISIS PENENTUAN TARIF KAMAR HOTEL BERDASARKAN METODE *COST PLUS PRICING* PENDEKATAN *VARIABLE COSTING*

**Studi Kasus : Hotel Kusuma Madya, Bandungan, Ambarawa
Tahun 1999**

Oleh :

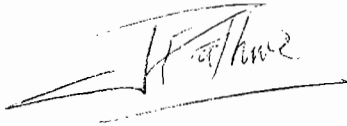
VETRONIKA CHRISTINA

NIM : 95 2114 145

NIRM : 950051121303120126

Telah Disetujui Oleh:

Pembimbing I



(Drs. FA. Joko Siswanto, M.M., Akt)

Tanggal : 16 September 2000

Pembimbing II



(Dr. J.J. Spillane, S.J)

Tanggal : 26 September 2000

SKRIPSI

ANALISIS PENENTUAN TARIF KAMAR HOTEL BERDASARKAN METODE *COST PLUS PRICING* PENDEKATAN *VARIABLE COSTING*

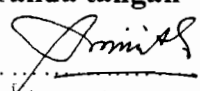
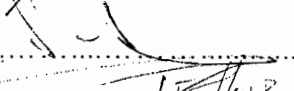
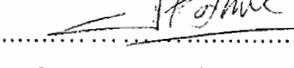

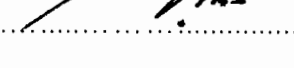
**Studi Kasus : Hotel Kusuma Madya, Bandungan, Ambarawa
Tahun 1999**

Dipersiapkan dan ditulis oleh

**Vetronika Christina
NIM : 95 2114 145
NIRM : 950051121303120126**

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
pada tanggal 01 November 2000
dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama lengkap	Tanda tangan
Ketua	Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc	
Sekretaris	Drs. E. Sumardjono, M.B.A	
Anggota	Drs. FA. Joko Siswanto, M.M.,Akt	
Anggota	Dr. J.J. Spillane, S.J	
Anggota	Drs. H. Herry Maridjo, M.Si	

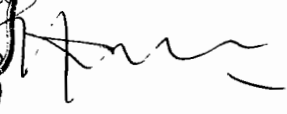
Yogyakarta, 25 November 2000

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma

Dekan




(Drs. H. Suseno TW., M.S)

HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Setiap jalan orang adalah lurus menurut pandangannya sendiri, tetapi Tuhanlah yang akan menguji hati.

(Amsal 21:2)

Alangkah limpahnya kebaikanMu yang telah Kau simpan bagi orang yang takut akan Engkau, yang telah Kaulakukan bagi orang yang berlindung padaMu. (Mazmur 31:20)

Kasihilah musuhmu, berbuatlah baik kepada orang yang membenci kamu. (Lukas 6:27)

Skripsi ini kupersembahkan kepada yang tercinta :

♣ Yesus Kristus ♣

♣ Bapak dan Mamak juga kedua adikku ♣

♣ Pastor Kleijn dan Pastor Sam ♣

♣ Mas Agus ♣

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, 19 September 2000

Penulis



Vetronika Christina

ABSTRAK

ANALISIS PENENTUAN TARIF KAMAR HOTEL BERDASARKAN METODE *COST PLUS PRICING* PENDEKATAN *VARIABLE COSTING*

Studi Kasus : Hotel Kusuma Madya, Bandungan, Ambarawa
Tahun 1999

Vetronika Christina
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui ketepatan penentuan tarif kamar berbagai tipe kamar yang berlaku di hotel, dan untuk mengetahui adanya perbedaan rata-rata tingkat hunian kamar antara berbagai tipe kamar yang penentuan tarifnya sangat tepat, tepat, kurang tepat, dan tidak tepat.

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus dengan tempat penelitian di hotel Kusuma Madya, Jl. Raya Sumowono Bandungan Ambarawa Jawa Tengah. Teknik analisis data yang digunakan adalah metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variable costing* dan analisis varian (*Anova*) yang dilanjutkan dengan uji LSD (*Least Significant Difference*).

Berdasarkan analisis pertama di ketahui bahwa tarif kamar yang sangat tepat adalah tarif kamar ekonomi kapasitas untuk dua orang karena persentase selisihnya kurang dari 1% yaitu sebesar 0,88%. Dan tarif kamar yang tepat adalah tarif kamar sedang kapasitas untuk empat orang karena persentase selisihnya terletak antara 1% - 5% yaitu sebesar 1,88%. Sedangkan tarif kamar yang lainnya adalah tidak tepat yaitu tarif kamar ekonomi kapasitas untuk empat orang, kamar standar kapasitas dua orang dan empat orang, dan kamar VIP kapasitas untuk dua orang karena persentase selisih masing-masing lebih besar dari 10% yaitu sebesar 17,97% ; 27,76% ; 29,16% ; 17,86%. Hasil analisis yang kedua di ketahui bahwa tarif kamar yang sangat tepat dan tepat memiliki tingkat hunian kamar yang cukup tinggi atau tidak tinggi yaitu sebesar 17,53% dan 13,06%. Dan tarif kamar yang tidak tepat ada yang tingkat hunian kamarnya tinggi dan ada yang tidak tinggi atau cukup tinggi. Yang tingkat hunian kamarnya tinggi adalah kamar standar kapasitas untuk dua orang dan kamar VIP kapasitas untuk dua orang yaitu sebesar 23,33% dan 21,97%. Dan yang tidak tinggi atau cukup tinggi adalah kamar ekonomi kapasitas untuk empat orang dan kamar standar kapasitas untuk empat orang yaitu sebesar 17,37% dan 14,24%.

ABSTRACT

AN ANALYSIS ON HOTEL ROOM TARIFF BASED ON COST PLUS PRICING METHOD AND VARIABLE COSTING APPROACH A Case Study at Kusuma Madya Hotel, Bandungan Ambarawa Year 1999

Vetronika Christina
Sanata Dharma University
Yogyakarta

This research was aimed at finding out the accuracy of hotel rooms' tariff determination of all types of rooms at hotel and finding out if there were differences of the average level of occupancy between all types of rooms which the tariffs were the most appropriately, appropriately, less appropriately and inappropriately determined.

The research was a case study at Kusuma Madya Hotel, Jl. Raya Sumowono, Bandungan, Ambarawa, Central Java. The techniques of data analysis used was are the *cost plus pricing method* with *variable costing approach* and *variance analysis (Anova)* and followed by the *LSD (Least Significant Difference)* test.

Based on the first analysis, the research found out that the most appropriate tariff determination – with the difference percentage of 0.88% - was the one of economy room which has capacity for two people. The appropriate rooms tariff was the one of medium room having the capacity for four people and the difference percentage of 1,88%. Meanwhile, the inappropriate tariff determination were the one of economy room which has capacity for four people, the standard which has capacity for two people and the VIP which has capacity for two people since the difference percentage were bigger than 10% i.e., 17,97%; 27,76%, 29,16%; 17,86%. From the second analysis, the research found out that the most appropriate and appropriate room's tariff had high and moderate level of occupancy. The room of which the level of occupancy was high was the medium room that has capacity for two people i.e., 23,33% and 21,97 %. and the room of which the level of occupancy was not high or high enough was economic room that has capacity for four people and the standard room that has capacity for four people i.e., 17,37% and 14,24%.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas karunia dan berkatNya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dan penulisan skripsi yang berjudul “**Analisis Penentuan Tarif Kamar Hotel Berdasarkan Metode *Cost Plus Pricing Pendekatan Variable Costing***” Studi Kasus pada Hotel Kusuma Madya, Bandungan, Ambarawa. Penelitian dan penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.

Dalam penelitian dan penulisan skripsi ini, penulis mendapat bimbingan, dukungan, saran, dan nasehat dari berbagai pihak yang sangat bermanfaat bagi penulis di dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu dengan segala hormat dan kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Drs. Hg.Suseno TW, MS., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Drs.YP. Supardiyono, M.Si.,Akt., selaku Ketua Jurusan Program Studi Akuntansi Universitas Sanata Dharma yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
3. Bapak Drs. FA. Joko Siswanto, MM.,Akt., selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan masukan dalam penulisan skripsi ini hingga dapat diselesaikan dengan baik.
4. Romo Dr. J.J. Spillane, S.J selaku Dosen Pembimbing II yang telah dengan sabar membimbing dan memberikan masukan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

5. Bapak Drs. A. Triwanggono, MS., yang telah memberikan masukan dan saran-saran dalam penulisan skripsi ini sehingga dapat terselesaikan dengan baik.
6. Dosen-dosen Fakultas Ekonomi yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk berkembang.
7. Staf Sekretariat Fakultas Ekonomi yang telah memberikan pelayanan yang baik dan sabar kepada penulis.
8. Bapak Budi Setiadi, selaku manajer hotel Kusuma Madya yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk mengadakan penelitian di hotel Kusuma Madya.
9. Ibu Maria Suhartini di bagian Administasi & Umum dan bapak Prayitno di bagian Kantor Depan hotel Kusuma Madya yang telah dengan sabar memberikan penjelasan mengenai data yang penulis perlukan.
10. Seluruh staf dan karyawan hotel Kusuma Madya yang telah banyak membantu selama penulis melakukan penelitian di hotel Kusuma Madya.
11. Ayah dan Ibu tercinta, adik-adikku Nael (si frater) dan Lorensius (Loy) yang kukasihi, atas cinta dan kasih sayangnya, perhatian, dorongan dan pengertian serta bantuan baik moril maupun materil sehingga penulis dapat menyelesaikan rangkaian panjang pendidikan ini dengan baik.
12. Pastor Hv. Kleinjnenbreugel, MSF dan Pastor Tadeus Sam Anyeq, Pr atas perhatian, dukungan, dorongan, dan bantuan baik moril maupun materil. Tanpa kalian mustahil bagiku dapat berkembang dan meraih cita-cita.

13. Keluarga besar di Ambarawa (Bapak Untung SR sekeluarga dan Mas Amin sekeluarga) atas perhatian, dukungan, dan bantuannya baik moril maupun materil sehingga skripsi ini bisa diselesaikan dengan baik.
14. Mas Agus Indriatno K, SP atas cinta dan kasih sayangnya, dukungan, perhatian, pengertian, dan bantuannya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
15. Teman-teman yang kukasihi (Tari, Wiwik, Jolie) dan saudara-saudaraku tercinta (Santi trims komputernya, Cici, Nyo-nyo, Ecel, Arni, Githa, Pia, Kak Hesti, kak Noi), dan teman-teman Akuntansi angkatan '95 yang telah banyak memberikan bantuan dan dukungan baik selama kuliah, penelitian, dan penulisan skripsi ini sehingga dapat diselesaikan dengan baik.
16. Anak-anak kost di Jembatan Merah IV No. 115A (Mina, Devung, Sophi) dan anak-anak IKMKKT atas pengertiannya.
17. Semua pihak yang telah mendukung perjalanan studiku, yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun akan penulis terima dengan senang hati.

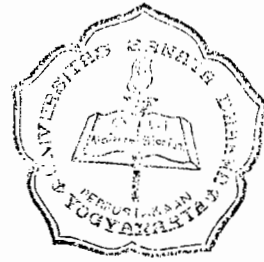
Akhirnya penulis mengharapkan semoga skripsi ini dapat berguna bagi semua pihak dan dapat dijadikan bahan kajian lebih lanjut.

Yogyakarta, 19 September 2000

Penulis

Vetronika Christina

DAFTAR ISI



Halaman

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN DATA	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	4
C. Perumusan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian	5
E. Manfaat Penelitian	5
F. Sistematika Penulisan	6
BAB II LANDASAN TEORI	8
A. Harga Jual	8
1. Pengertian Harga Jual	8
2. Tujuan Penentuan Harga Jual	9
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi Harga Jual	10
4. Orientasi Dalam Penetapan Harga	13
5. Metode Penentuan Harga Jual	13

	Halaman
6. Keunggulan Pendekatan <i>Variable Costing</i>	20
B. Hotel	22
1. Pengertian Hotel	22
2. Klasifikasi Hotel	23
3. Tarif Kamar (<i>Room Rate</i>)	24
4. Analisis Laporan Statistik Hotel	27
5. Tujuan Menetapkan Tarif Kamar	28
6. Perbedaan Tarif Kamar dan Jenis Tarif Kamar	28
7. Faktor-faktor Yang mempengaruhi Tarif Kamar	31
C. Biaya	31
1. Pengertian Biaya	31
2. Penggolongan Biaya	32
3. Perilaku Biaya	32
4. Metode Pemisahan Biaya Semi Variabel Ke Biaya Tetap dan Biaya Variabel	33
D. Laba	35
E. Jasa.....	36
1. Pengertian Jasa	36
2. Karakteristik Jasa	36
F. Analisis Varians	37
 BAB III MATODE PENELITIAN	 41
A. Jenis Penelitian	41
B. Subyek dan Obyek Penelitian	41
C. Tempat dan Waktu Penelitian	41
D. Data Yang Dicari	42
E. Teknik Pengumpulan Data	42
F. Teknik Analisa Data	43

	Halaman
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	48
A. Sejarah Berdiri dan Berkembangnya Perusahaan	48
B. Alasan Yang Didirikan Hotel	49
C. Tujuan Perusahaan	50
D. Jasa-jasa Yang Dimiliki oleh Hotel Kusuma Madya	50
E. Struktur Organisasi	53
F. Personalia	56
G. Pemasaran	58
H. Keuangan dan Akuntansi	60
 BAB V ANALISIS DATA	 61
A. Penentuan Tarif Kamar Hotel Kusuma Madya	61
B. Penentuan Tarif Kamar Berdasarkan Pendekatan <i>Variable Costing</i>	65
 BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	 88
A. Kesimpulan	88
B. Keterbatasan Penelitian	89
C. Saran-Saran	89
 DAFTAR PUSTAKA	
 LAMPIRAN-LAMPIRAN	
 SURAT KETERANGAN PENELITIAN	
 DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 : Tabel Hasil <i>Anova</i>	39
Tabel 2 : Tabel Hasil <i>Anova</i>	47
Tabel 3 : Jumlah Karyawan Hotel Kusuma Madya Tahun 1999	57
Tabel 4 : Tarif Kamar Yang Berlaku di Hotel Kusuma Madya Tahun 1999	64
Tabel 5 : Pemisahan Biaya berdasarkan Perilakunya Pada Berbagai Tipe Kamar Hotel Kusuma Madya Tahun 1999	72
Tabel 6 : Jumlah Biaya Penuh Untuk Berbagai Tipe Kamar Tahun 1999.....	74
Tabel 7 : Jumlah Laba Yang diharapkan untuk Masing-masing Tipe Kamar Tahun 1999.....	74
Tabel 8 : Perhitungan <i>Mark Up</i> Untuk Masing-masing Tipe Kamar Tahun 1999	75
Tabel 9 : Analisis Ketepatan Tarif Kamar Hotel Kusuma Madya Tahun 1999.....	77
Tabel 10 : Hasil Penjualan Kamar Hotel Kusuma Madya Tahun 1999	80
Tabel 11 : Hasil <i>Anova</i> Rata-rata Tingkat Hunian Kamar Hotel Kusuma Madya Tahun 1999	81
Tabel 12 : Perbedaan Rata-rata Tingkat Hunian Kamar antara Berbagai Tipe Kamar	82
Tabel 13 : Perbandingan Rata-rata Tingkat Hunian Kamar antara Berbagai Tipe Kamar	84

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 : Rumus Perhitungan Harga Jual Berdasarkan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> Pendekatan <i>Variable Costing</i>	18
Gambar 2 : Struktur Organisasi Hotel Kusuma Madya	53

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam perekonomian Indonesia dewasa ini, peranan sektor jasa sangat penting. Hal ini berkaitan dengan sektor migas dan sektor industri (pemanufakturan) yang tidak mutlak diandalkan sebagai penopang utama perekonomian Indonesia. Keadaan ini terbukti bahwa sejak krisis melanda perekonomian Indonesia, sektor jasa masih bisa bertahan hidup di bandingkan sektor industri, dan sektor lainnya.

Bagi Indonesia yang memiliki potensi pariwisata paling besar, kegiatan kepariwisataan diharapkan mampu menjadi salah satu kekuatan pembangunan yang dapat diandalkan. Sebagaimana program pemerintah kita di bidang pariwisata yang mengharapkan agar sektor pariwisata dapat menjadi salah satu penghasil devisa utama (sektor non migas), kiranya pengembangan industri perhotelan sebagai bagian utama dari kepariwisataan, dapatlah diharapkan untuk mendapatkan atau menyumbangkan devisa tersebut.

Industri perhotelan kita kenal sebagai suatu cabang usaha yang bergerak di bidang “persewaan kamar” lengkap dengan fasilitasnya. Karenanya bidang usaha ini tergolong ke dalam suatu cabang usaha yang bergerak di bidang jasa. Sebelum berbicara lebih jauh mengenai jasa, Philip Kothler (1985) memberi pengertian jasa adalah setiap kegiatan atau manfaat yang dapat diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lainnya yang pada dasarnya tidak berwujud (*intangible*) dan tidak pula

berakibat pemilikan sesuatu. Produksi jasa bisa berhubungan dengan produk fisik maupun tidak dengan produk fisik.

Bisnis jasa sangat kompleks, karena banyak elemen yang mempengaruhinya, seperti sistem internal organisasi, lingkungan fisik, kontak personal, iklan, tagihan dan pembayaran, komentar dari mulut ke mulut, dan lain-lain. Agar dapat dipasarkan, barang atau jasa ditetapkan suatu harga yang tepat. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan, sedangkan ketiga unsur lainnya (produk, distribusi, dan promosi) menyebabkan timbulnya biaya (pengeluaran). Di samping itu harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah atau disesuaikan dengan cepat. Harga bisa diungkapkan dengan berbagai istilah, misalnya tarif, sewa, bunga, premium, komisi, upah, gaji, dan sebagainya. Dalam penulisan ini yang dimaksud dengan harga adalah tarif kamar hotel. Dari pihak pemerintah, tidak ada ketentuan yang mengatur tentang tarif hotel, tetapi guna menanggulangi persaingan bebas yang mengarah kepada persaingan tidak sehat dalam bentuk perang tarif yang merugikan, maka lahirlah kriteria klasifikasi hotel yang dikeluarkan oleh Dirjen Pariwisata dengan Surat Keputusan No. Kep-22/U/VI/78 tertanggal 12 Juni 1978. Walaupun tidak secara tegas mengatur tarif hotel, tetapi telah menjurus ke arah hal tersebut. Dengan standarisasi kelas hotel, bagi para pengusaha hotel akan dapat dengan mudah memperkirakan berapa sebaiknya tarif ditentukan sesuai dengan kelas atau bintang (non bintang) hotelnya. Sedangkan bagi para tamu, akan dapat dengan mudah memilih kelas hotel yang dikehendaki atas dasar mutu pelayanan yang diharapkan sesuai dengan kemampuannya masing-masing.

Selain faktor kelas hotel, terdapat faktor-faktor lain yang menjadi pertimbangan dalam penentuan tarif hotel, antara lain adalah biaya. Biaya merupakan faktor penentu harga (tarif) yang memiliki kepastian yang relatif tinggi, karena biaya memberi informasi tentang batas bawah suatu harga jual harus ditetapkan. Menurut Mulyadi (1990) pengertian biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi ataupun kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.

Dari pengertian biaya tersebut jelaslah bahwa biaya merupakan sumber ekonomis telah dikorbankan yang dapat diukur dalam satuan uang, sehingga apabila harga ditentukan di bawah biaya akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

Dalam penentuan tarif kamar, manajemen hotel melakukan pertimbangan yang cukup cermat agar tarif yang diberlakukan tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaannya. Jangan sampai tarif yang berlaku di hotel mengakibatkan tingkat hunian kamar hotel cenderung menurun yang pada akhirnya dapat berdampak pada penurunan pendapatan dari penjualan kamar. Hal-hal demikian ini hendaknya menjadi perhatian yang serius dari pihak manajemen hotel demi kelangsungan usahanya.

Berdasarkan uraian-uraian di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian di bidang jasa khususnya sektor perhotelan, dengan judul penulisan “ANALISIS PENENTUAN TARIF KAMAR HOTEL BERDASARKAN METODE *COST PLUS PRICING* PENDEKATAN *VARIABLE COSTING*”, studi kasus pada Hotel Kusuma Madya, Bandung, Ambarawa.

B. Batasan Masalah

1. Metode yang digunakan dalam perhitungan tarif sewa kamar hotel adalah metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variable costing*. Penggunaan pendekatan *variable costing* mengasumsikan bahwa permintaan terhadap produk yang ditawarkan selalu berfluktuasi sehingga menyebabkan harga jual selalu mengalami perubahan. Bagi dunia perhotelan, kondisi tersebut sering dialami sehingga penentuan tarif dengan pendekatan *variable costing* lebih relevan bagi hotel.
2. Dalam penulisan ini, tipe kamar yang diteliti dibatasi pada tipe kamar ekonomi dengan kapasitas dua orang dan empat orang, tipe kamar standar dengan kapasitas untuk dua orang dan empat orang, tipe kamar sedang dengan kapasitas untuk empat orang, dan tipe kamar VIP dengan kapasitas untuk dua orang.

C. Perumusan Masalah

1. Apakah penentuan tarif kamar hotel yang dilakukan oleh hotel Kusuma Madya sudah tepat ?
2. Apakah ada perbedaan rata-rata tingkat hunian kamar (*occupancy rate*) antara berbagai tipe kamar yang penentuan tarifnya sangat tepat, tepat, kurang tepat, dan tidak tepat ?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bahwa penentuan tarif kamar pada hotel Kusuma Madya sudah tepat.
2. Untuk mengetahui ada atau tidak perbedaan rata-rata tingkat hunian kamar (*occupancy rate*) antara berbagai tipe kamar yang penentuan tarifnya sangat tepat, tepat, kurang tepat, dan tidak tepat.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi sumbangan pemikiran mengenai penentuan tarif sewa kamar hotel dengan menggunakan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variable costing*.

2. Bagi Universitas Sanata Dharma

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah koleksi pustaka di perpustakaan dan digunakan untuk menambah pengetahuan mahasiswa khususnya mahasiswa pada fakultas ekonomi mengenai penentuan tarif sewa kamar hotel.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan yang dimiliki, khususnya mengenai masalah yang di bahas dalam skripsi ini, dan dapat membandingkan antara teori yang diperoleh di bangku kuliah dengan keadaan yang sesungguhnya di perusahaan.

F. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang masalah, batasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan tentang teori-teori yang digunakan sebagai dasar dalam mengolah data-data yang diperoleh dari perusahaan, seperti pengertian harga jual, faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual, metode penetapan harga jual yang berorientasi pada biaya, keunggulan metode *variable costing*, pengertian hotel, klasifikasi hotel, tarif kamar hotel, dan faktor-faktor yang mempengaruhi tarif kamar, pengertian biaya, penggolongan biaya, perilaku biaya, pengertian jasa, dan karakteristik jasa, dan analisis varians.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subyek dan obyek penelitian, data-data yang dibutuhkan, teknik pengumpulan data, dan teknik analisa data.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menguraikan tentang sejarah berdirinya perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, data produksi, personalia, akuntansi, pemasaran, dan keuangan.

BAB V ANALISIS DATA

Bab ini menguraikan data-data yang telah dikumpulkan, dan menganalisis data berdasarkan teknik analisis data yang disesuaikan dengan teori-teori yang digunakan.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan kesimpulan dari analisis dan pembahasan data dari hasil penelitian dan saran-saran bagi perusahaan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Harga Jual

1. Pengertian Harga Jual

Menurut Supriyono (1989) pengertian harga jual adalah :

“sejumlah moneter yang dibebankan oleh suatu inti usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang di jual atau diserahkan”.

Dari pengertian tersebut dapat diartikan bahwa apabila seseorang membeli suatu barang atau jasa, maka orang tersebut harus mengeluarkan sejumlah uang sebagai pengganti barang atau jasa yang telah diperolehnya.

Dalam mengambil keputusan tentang penentuan harga jual harus sungguh-sungguh dipertimbangkan mengingat harga jual sangat mempengaruhi daya tarik konsumen dalam pembelian. Pada situasi tertentu harga jual harus mengalami perubahan. Hal ini bertujuan untuk menyesuaikan keadaan pasar, sehingga harga jual baru dapat mencerminkan biaya atau dapat menjadi gambaran untuk biaya masa depan dengan mempertimbangkan kondisi pasar, reaksi pesaing, laba yang diharapkan, dan sebagainya. Dalam jangka panjang harga jual diharapkan dapat menghasilkan pendapatan masa depan yang cukup untuk menutup biaya masa depan.

Karena penelitian ini dilakukan pada perusahaan jasa perhotelan, maka istilah harga jual yang dimaksud adalah untuk menunjukkan pada tarif sewa kamar hotel.

2. Tujuan Penentuan Harga Jual

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, makin besar pula kemungkinan bagi produsen untuk menetapkan tingkat harga yang lebih tinggi. Dengan demikian produsen mempunyai ekspektasi untuk mendapatkan keuntungan maksimal sesuai dengan kondisi yang ada.

b. Mendapatkan pengambilan 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 kebijakan harga.

d. Untuk mempertahankan atau memperbaiki *market share* (pangsa pasar).

Kebijakan harga dapat digunakan perusahaan untuk mempertahankan atau memperbaiki pangsa pasarnya. Memperbaiki pangsa pasar dimungkinkan bagi perusahaan apabila kemampuan dan kapasitas produksi perusahaan masih cukup longgar. Di samping juga dipengaruhi oleh kemampuan dari bidang pemasaran, dan sebagainya.

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 faktor-faktor yang saling berinteraksi dan berpengaruh terhadap harga jual. Faktor-faktor tersebut adalah : (Basu Swastha & Irawan, 1985 :244)

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 di minta pembeli cenderung lebih banyak, demikian pula sebaliknya.

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

c. Persaingan

Harga sering dipengaruhi oleh situasi peraian yang ada, sehingga manajemen perusahaan harus mampu menyiasati persaingan agar dapat menentukan harga dengan tepat. Persaingan dapat dibedakan menjadi empat macam, yaitu :

1. Persaingan sempurna.

Dalam situasi akan terdapat banyak barang atau jasa yang diperdagangkan di pasar. Pengaruhnya terhadap harga jual antara lain :

a. Harga ditentukan oleh permintaan dan penawaran.



b. Makin tinggi harga jual, makin banyak barang atau jasa yang ditawarkan, demikian pula sebaliknya.

2. Persaingan monopolistik.

Persaingan monopolistik ditunjukkan oleh situasi di mana setiap penjual mencoba untuk membuat produknya berbeda dibanding pesaing. Hal ini memungkinkan terjadinya diferensiasi harga.

3. Persaingan monopoli.

Persaingan monopoli ditunjukkan oleh keadaan di mana hanya ada satu produsen yang melayani permintaan, sehingga produsen tersebut menguasai dan memegang kendali harga barang atau jasa. Namun pemegang monopoli juga tidak dapat bebas menentukan harga jual barang atau jasa, karena penentuan harga jual yang tidak sesuai akan menyebabkan campur tangan pemerintah.

4. Persaingan oligopoli.

Dalam situasi ini, terdapat satu penjual 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 apabila harga yang ditetapkan tidak dapat menutup biaya yang telah dikeluarkan akan mengakibatkan kerugian bagi 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 perusahaan.

f. Elastisitas Permintaan

Sebenarnya sifat permintaan pasar ini tidak hanya mempengaruhi penentuan harga jual tetapi juga mempengaruhi volume penjualan. Untuk beberapa jenis barang, harga dan volume penjualan berbanding terbalik, artinya jika terjadi kenaikan harga maka penjualan akan menurun. Sifat-sifat permintaan adalah sebagai berikut :

1. Inelastis ; jika permintaan itu bersifat inelastis, maka perubahan harga akan mengakibatkan perubahan yang lebih kecil pada volume penjualannya.
2. Elastis; apabila permintaan itu bersifat elatis, maka perubahan harga akan menyebabkan terjadinya perubahan volume penjualan dalam perbandingan yang lebih besar.
3. *Unitary elasticity*; apabila permintaan bersifat *unitary elasticity*, maka perubahan harga akan menyebabkan perubahan jumlah yang di jual dalam proporsi yang sama. Misalnya bila harga diturunkan sebesar 10% maka volume penjualan naik menjadi sebesar 10% pula.

g. Pengawasan Pemerintah

Pengawasan pemerintah juga merupakan faktor penting dalam penentuan harga. Pengawan pemerintah tersebut dapat diwujudkan dalam bentuk penentuan harga

maksimum dan minimum, diskriminasi harga, dan lain-lain yang mendorong atau mencegah usaha ke arah monopoli.

4. Orientasi dalam Penetapan Harga

Dalam menetapkan harga, ada tiga macam orientasi yang dapat dipertimbangkan, yaitu :

a. Orientasi pada harga pokok atau biaya.

Dalam kebijakan harga perusahaan menetapkan harga jual barang atau jasa atas dasar biaya-biaya yang dikeluarkan.

b. Orientasi pada permintaan pasar.

Dalam kebijakan harga perusahaan menetapkan harga jual barang atau jasa dengan mempertimbangkan atau memperkirakan permintaan pasar.

c. Orientasi pada persaingan.

Dalam kebijakan harga perusahaan menetapkan harga jual dengan mempertimbangkan kemungkinan perusahaan untuk bersaing.

5. Metode Penentuan Harga Jual yang Berorientasi pada Biaya

Umumnya harga jual barang atau jasa normal ditentukan oleh perimbangan permintaan dan penawaran di pasar, sehingga biaya bukan merupakan penentu harga jual. Namun permintaan konsumen atas barang atau jasa tidak mudah ditentukan atau diperkirakan oleh perusahaan, juga beberapa faktor lain yang sulit diperkirakan yang juga mempengaruhi penentuan harga jual antara lain selera konsumen, jumlah pesaing, dan harga jual pesaing. Sehingga apabila harga jual

didasarkan pada permintaan dan penawaran di pasar, maka perusahaan akan mengalami ketidakpastian yang cukup tinggi.

Biaya merupakan faktor yang memiliki kepastian yang 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 barang atau jasa akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Hal ini akan mengakibatkan pertumbuhan perusahaan terganggu. Dengan demikian manajemen dalam penentuan harga jual senantiasa memerlukan informasi biaya barang atau jasa untuk pengambilan keputusannya.

Pada dasarnya, dalam keadaan normal harga jual produk atau jasa harus dapat menutup semua biaya atau biaya penuh dan dapat menghasilkan laba yang diharapkan. Berikut ini terdapat empat metode yang dapat digunakan dalam penentuan harga jual : (Mulyadi, 1997 : 350 - 366)

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

Pada umumnya harga jual suatu barang atau jasa terbentuk di pasar sebagai interaksi antara jumlah permintaan dan penawaran di pasar. Namun manajemen jelas membutuhkan informasi biaya untuk memperhitungkan konsekuensi laba dari setiap alternatif harga jual yang terbentuk di pasar. Oleh karena itu, manajemen harus memperoleh jaminan bahwa harga jual barang atau jasa dapat menutup biaya penuh dan memberikan laba yang wajar.

Harga jual berdasarkan *cost plus pricing* adalah harga jual yang ditentukan dengan menambah biaya masa depan dengan persentase (%) *mark up* yang dihitung dengan formula sebagai berikut :

Harga Jual = Taksiran biaya penuh + Laba yang diharapkan

Dengan demikian ada dua unsur yang dipertimbangkan 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 harus dapat menutup biaya penuh yang merupakan jumlah biaya produksi dan biaya non produksi serta laba yang diharapkan. Adapun rumus penentuan harga jual dengan pendekatan *full costing* adalah sebagai berikut :

Harga Jual = Biaya produksi + Biaya non produksi + Laba yang diharapkan.

Rumus ini dapat juga diformulasikan dengan cara lain yaitu :

Harga Jual = Biaya produksi + *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	
	-----	+
Taksiran Total Biaya Produksi		XX
Biaya Adm. & Umum	XX	
Biaya Pemasaran	XX	
	-----	+
Total biaya komersial		XX

Taksiran biaya penuh		XX

2. Pendekatan *Variable Costing*

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

Harga Jual = Biaya variabel + Biaya tetap + Laba yang diharapkan

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

Harga Jual = Biaya variabel + *mark up*

$$\% \text{ Mark up} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diharapkan}}{\text{Biaya variabel}} \times 100\%$$

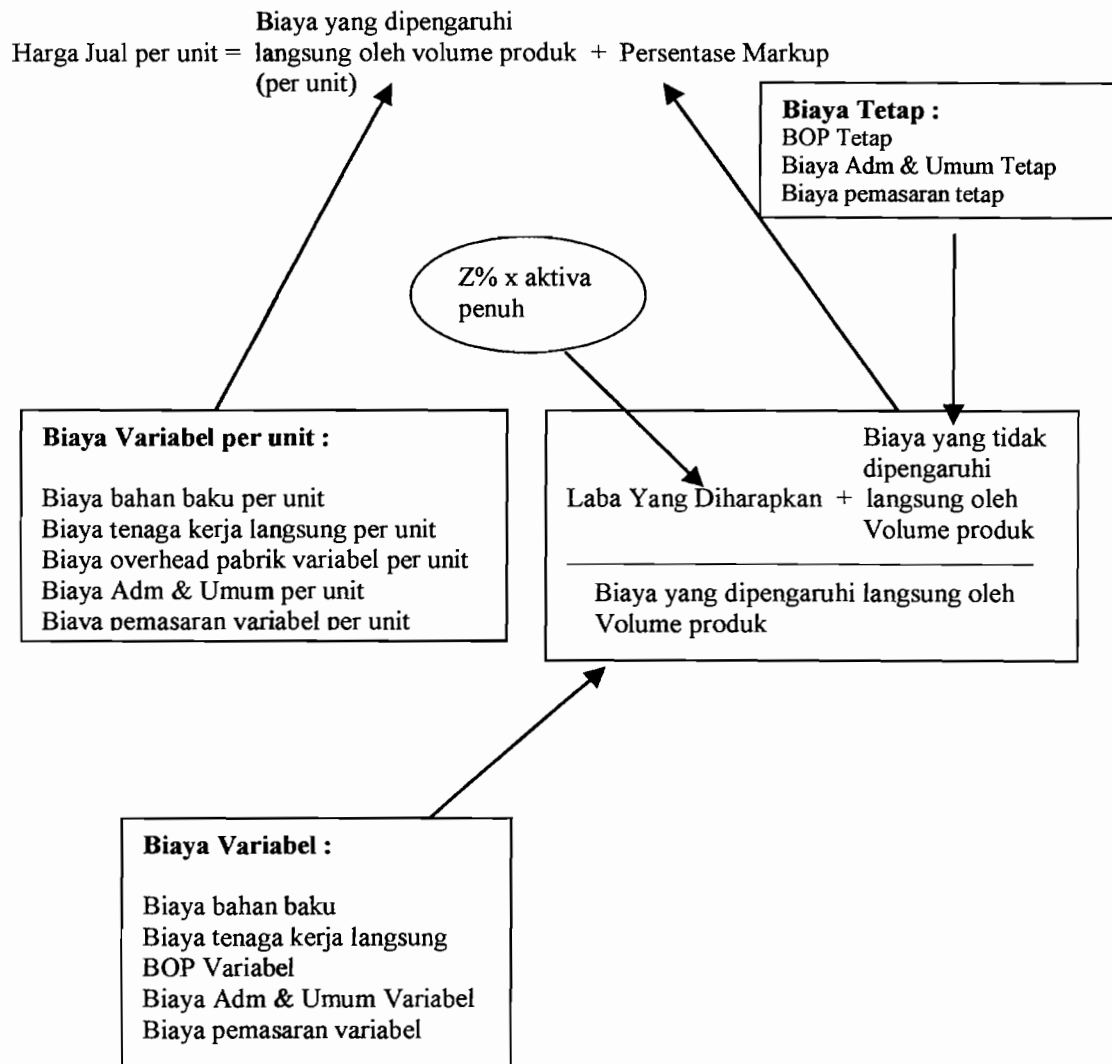
Adapun unsur-unsur harga jual menurut pendekatan *variabel costing* adalah sebagai berikut :

Biaya Variabel :

BBB	XX		
BTKL	XX		
BOP Variabel	XX		
	-----	+	
Taksiran total biaya produksi variabel	XX		
Biaya Adm. & Umum	XX		
Biaya Pemasaran variabel	XX		
	-----	+	
Taksiran total biaya variabel			XX
Biaya Tetap :			
Biaya tetap	XX		
Biaya Adm. & Umum	XX		
Biaya pemasaran tetap	XX		
	-----	+	
Taksiran Total Biaya Tetap			XX

Taksiran biaya penuh			XX

Variable costing memandang dengan cara yang berbeda terhadap biaya yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk dibandingkan dengan *full costing*. Dengan demikian, menurut pendekatan *variable costing* harga jual per unit produk ditentukan dengan formula seperti yang disajikan dalam Gambar 1 berikut ini :



Gambar 1 : Rumus Perhitungan Harga Jual Menurut Metode *Cost Plus Pricing*
 Pendekatan *Variable Costing*

Sedangkan laba yang diharapkan dihitung berdasarkan investasi yang ditanam untuk menghasilkan produk. Untuk memperkirakan berapa laba wajar yang diharapkan, manajemen perlu mempertimbangkan tiga hal berikut ini :

- a. *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.
- b. Resiko bisnis, semakin besar resiko bisnis yang dihadapi oleh perusahaan semakin besar persentase yang ditambahkan pada *cost of capital* dalam memperhitungkan laba yang diharapkan.
- c. Besarnya *capital employed*. Jumlah investasi yang ditanamkan untuk memproduksi dan memasarkan produk 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 di mana pembeli produk membeli pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan.

Dalam *type contract* ini, biaya penuh masa lalu di pakai sebagai dasar penentuan harga jual. Di samping itu, produsen di jamin akan memperoleh laba sebesar persentase tertentu dari biaya sesungguhnya dikeluarkan.

c. Penentuan Harga Jual Waktu dan Bahan

Penentuan harga jual waktu dan bahan ini pada dasarnya merupakan *cost plus pricing*. Harga jual ditentukan sebesar biaya penuh ditambah dengan laba yang diharapkan. Metode ini digunakan oleh perusahaan bengkel mobil, dok kapal, dan

perusahaan lain yang menjual jasa reparasi dengan bahan dan suku cadang sebagai pelengkap penjualan jasanya.

d. Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus (*special order pricing*)

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan di luar pesanan reguler perusahaan. Dalam keadaan seperti ini yang perlu dipertimbangkan oleh manajemen perusahaan adalah :

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

6. Keunggulan Pendekatan *Variable Costing*

Dibanding dengan metode *full costing*, *variable costing* memiliki keunggulan seperti berikut ini (Mulyadi,1984:47) :

- a. Lebih bermanfaat untuk perencanaan laba jangka pendek.

Pertama, dengan membagi biaya berdasarkan perilakunya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, memungkinkan perusahaan untuk menganalisa hubungan

antara biaya - volume - laba (BVL). Kedua, dengan memperlihatkan *contribusi margin* akan dapat ditunjukkan jumlah uang yang akan menutup biaya tetap dan menghasilkan laba yang diharapkan.

b. Lebih bermanfaat untuk pengendalian biaya jangka pendek.

Pertama, *variable costing* cenderung untuk mengawasi *period cost* dengan lebih baik di banding *full costing*. Kedua, 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.

c. Lebih bermanfaat untuk pembuatan keputusan jangka pendek.

Pertama, *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. Kedua, ditinjau dari segi penentuan harga, perbedaan harga pokok antara *full costing* dengan *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. Hotel

1. Pengertian Hotel

Pengertian hotel menurut *Hotel Proprietors Act, 1956*, (Agus Sulastiyono, 1999 : 5) adalah :

Hotel adalah suatu perusahaan yang di kelola oleh pemiliknya dengan menyediakan pelayanan makanan, minuman dan fasilitas kamar untuk tidur kepada orang-orang yang sedang melakukan perjalanan dan mampu membayar dengan jumlah yang wajar sesuai dengan pelayanan yang diterima tanpa ada perjanjian khusus.

Sedangkan pengertian hotel yang di muat oleh *Grolier Electronic Publishing Inc. 1995*, (Agus Sulastiyono, 1999:6) menyebutkan bahwa :

Hotel adalah usaha komersial yang menyediakan tempat menginap, makanan, dan pelayanan-pelayanan lain untuk umum.

Sementara itu di Indonesia sendiri, Pemerintah menurunkan peraturan yang dituangkan dalam Surat Keputusan Menparpostel No. KM 37/PW.340/MPPT-86, tentang Usaha dan Pengelolaan Hotel. Bab I, Pasal 1, ayat (b) dalam SK tersebut menyebutkan bahwa :

Hotel adalah suatu jenis akomodasi yang mempergunakan sebagian atau seluruh bangunan untuk menyediakan jasa penginapan, makanan, dan minuman, serta jasa penunjang lainnya bagi umum yang di kelola secara komersial.

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa, hotel seharusnya adalah :

- a) Suatu jenis akomodasi.
- b) Menggunakan sebagian atau seluruh bangunan yang ada.

- c) Menyediakan jasa penginapan, makanan dan minuman serta jasa penunjang lainnya.
- d) Disediakan bagi umum.
- e) Dikelola secara komersial, artinya dengan memperhitungkan untung atau ruginya.

2. Klasifikasi Usaha Hotel

Untuk dapat memberikan informasi kepada para tamu yang akan menginap di hotel tentang standar fasilitas yang dimiliki oleh masing-masing jenis dan tipe hotel, maka Departemen Pariwisata Pos dan Telekomunikasi melalui Direktorat Jendral Pariwisata mengeluarkan suatu peraturannya usaha dan penggolongan hotel (SK N0. KM 37/PW.304/MPPT-86). Penggolongan hotel tersebut ditandai dengan bintang, yang di susun mulai dari hotel berbintang 1 sampai dengan yang tertinggi adalah hotel dengan bintang 5.

Secara garis besar kriteria yang digunakan untuk penggolongan hotel tersebut didasarkan pada unsur-unsur persyaratan sebagai berikut :

a) Fisik :

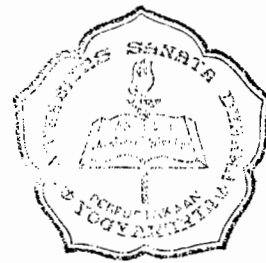
1). Besar/kecilnya hotel atau banyak/sedikitnya jumlah kamar tamu :

- Hotel Kecil, hotel dengan 25 kamar atau kurang.
- Hotel sedang, hotel yang memiliki lebih dari 25 dan kurang dari 100 kamar.
- Hotel Menengah, hotel dengan jumlah kamar lebih dari 100 dan kurang dari 300 kamar.
- Hotel Besar, adalah hotel yang memiliki lebih dari 300 kamar.

- 2). Kualitas, lokasi dan lingkungan bangunan.
 - 3). Fasilitas yang tersedia untuk tamu, seperti ruang penerima tamu, dapur, toilet, dan telepon umum.
 - 4). Perlengkapan yang tersedia, baik bagi karyawan, tamu maupun bagi pengelola hotel. Peralatan yang dimiliki oleh setiap departemen/bagian.
 - 5). Tata letak ruang dan ukuran ruang.
- b) Operasional / Manajemen :
- 1). Struktur organisasi dengan uraian tugas dan manual kerja secara tertulis bagi masing-masing jabatan yang tercantum dalam organisasi.
 - 2). Tenaga kerja, spesialisasi dan tingkat pendidikan karyawan disesuaikan dengan persyaratan peraturan penggolongan hotel.
- c) Pelayanan :
- 1). Keramah tamahan, sopan dan mengenakan pakaian seragam hotel.
 - 2). Pelayanan diberikan dengan mengacu pada kebutuhan-kebutuhan dan keinginan-keinginan tamu.

3. Tarif Kamar Hotel (*Room Rate*)

Setiap hotel mempunyai beberapa kategori tarif kamar (*rate category*). Kategori tarif kamar umumnya didasarkan pada kamar yang ada seperti ukuran kamar, letak kamar, fasilitas kamar dan perjanjian. Dalam menentukan tarif dan potongan tarif kamar dilakukan dengan hati-hati dan seksama oleh manajemen hotel, dengan mempertimbangkan beberapa faktor seperti biaya, inflasi, persaingan, penyusutan, pajak, dan sebagainya. Faktor-faktor tersebut perlu dipertimbangkan



agar mendapat suatu tarif yang menguntungkan. Terdapat beberapa langkah dalam menentukan tarif kamar yaitu sebagai berikut : (Agus Sulastiyono, 1999 : 107 - 108)

Langkah 1

Perkiraan biaya operasi + Pajak + Asuransi + Penyusutan + Kewajiban pengembalian nilai tanah & bangunan saat ini = Total perkiraan biaya dan kewajiban pengembalian yang diinginkan.

Langkah 2

Total perkiraan biaya dan kewajiban pengembalian yang diinginkan - Pendapatan lain di luar kamar = Jumlah yang diperoleh dari penjualan kamar untuk menutupi biaya dan kewajiban pengembalian nilai tanah & bangunan saat ini.

Langkah 3

Jumlah yang diperoleh dari penjualan kamar untuk menutupi biaya dan kewajiban pengembalian nilai tanah & bangunan saat ini : Rata-rata tingkat huni kamar = Tarif harian minimum setiap kamar yang dihuni untuk menutupi biaya dan kewajiban pengembalian nilai tanah & bangunan yang diinginkan.

Dalam penetapan tarif tersebut terdapat faktor-faktor lain yang juga mempengaruhi tarif yaitu persaingan. Dan yang terpenting adalah penetapan tarif kamar tersebut harus dapat menutupi biaya serta dapat mengembalikan modal yang diinvestasikan dalam jangka waktu tertentu.

Cara lain untuk mendapatkan rata-rata tarif kamar minimum adalah dengan menggunakan metode *bottom up approach* dan *rule of thumb*. Sebagai contoh perhitungan dapat dilihat sebagai berikut : (Agus Sulastiyono, 1999 : 111 - 113)

a. Bottom Up Approach

Dalam metode ini terlebih dahulu membuat perkiraan-perkiraan dengan didasarkan pada prinsip akuntansi yang berlaku, yaitu :anggaran biaya, pajak penghasilan, asuransi, bunga bank, penyusutan, amortisasi, pajak bumi dan bangunan, biaya yang tidak dapat didistribusikan, laba restoran dan bagian lain-lain, perkiraan tingkat huni kamar, dan lain-lain. Formula *bottom up approach* untuk mencari rata-rata tarif kamar adalah :

$$\text{Rata-rata tarif kamar} = \frac{\text{Biaya bersih yang harus di tutup}}{(\text{jumlah kamar})(\text{tingkat huni kamar})(\text{jumlah hari dalam setahun})}$$

b. Rule of Thumb

Formula untuk mendapatkan rata-rata tarif kamar minimum adalah sebagai berikut :

Langkah 1 : Mencari biaya bangunan per kamar.

$$\text{Biaya Bangunan per Kamar} = \frac{\text{Biaya investasi bangunan}}{\text{Jumlah kamar}}$$

Langkah 2 : Biaya bangunan kamar di bagi dengan biaya investasi bangunan hotel untuk setiap Rp 1,- rata-rata tarif kamar. Dengan demikian akan diperoleh rata-rata tarif kamar minimum.

Contoh :

⇒ Biaya investasi bangunan	Rp 18.000.000.000,-
⇒ Jumlah kamar	178 kamar
⇒ Faktor biaya investasi bangunan	Rp 1.280,-

Maka akan di peroleh sebagai berikut :

$$\text{Biaya investasi bangunan per kamar} = \frac{\text{Rp } 18.000.000.000,-}{178}$$

$$= \text{Rp } 101.123.596,-$$

$$\text{Rata-rata tarif kamar minimum} = \frac{\text{Rp } 101.123.596,-}{\text{Rp } 1.280,-}$$

$$= \text{Rp } 79.003,-$$

4. Analisis Laporan Statistik Hotel

Jenis laporan yang juga sangat diperlukan oleh manajemen hotel adalah laporan statistik seperti :

a. Persentase tingkat huni kamar (*% of occupancy*):

$$\frac{\text{Jumlah kamar terjual}}{\text{Jumlah kamar tersedia untuk di jual}} \times 100\%$$

b. Persentase tingkat huni kamar "double" (*% of double occupancy*) :

$$\frac{\text{Jumlah tamu - Jumlah kamar terjual}}{\text{Jumlah kamar terjual}} \times 100\%$$

c. Tamu per kamar (*guest per room*) :

$$\frac{\text{Jumlah tamu}}{\text{Jumlah kamar terjual}}$$

d. Rata-rata tarif kamar harian (*average daily rate*) :

$$\frac{\text{Total pendapatan kamar}}{\text{Jumlah kamar terjual}}$$

e. Rata-rata tarif kamar per tamu (*Average rate per guest*) :

$$\frac{\text{Total pendapatan kamar}}{\text{Total tamu hotel}}$$

5. Tujuan Menetapkan Harga Kamar

Ada beberapa tujuan dalam menetapkan harga kamar, yaitu (Sugiarto, 1996:3) :

- a. Memperoleh keuntungan 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* yang ada.

6. Perbedaan Tarif Kamar dan Jenis Tarif Kamar Khusus

Tarif kamar dapat dibedakan menjadi 4 (empat) bagian, yaitu (Sugiarto, 1996:3) :

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 di buat.

Jenis tarif kamar khusus ada bermacam-macam, antara lain :

a. *Seasonal Rate*

Harga kamar "musiman", artinya tergantung pada situasi dan kondisi di lapangan. Harga pada saat "*peak season*" (*occupancy*/tingkat hunian sangat tinggi), maka harga kamar di jual lebih mahal di bandingkan pada saat "*low season*" (tingkat hunian kamar rendah).

b. *Week-end Rates*

Harga kamar untuk akhir pekan biasanya diberlakukan pada bisnis hotel di kota-kota besar (pusat bisnis), di mana sebagian besar penghuninya lebih sedikit dibandingkan dengan hari kerja. Ada sebagian hotel yang memberlakukan *week-end rates* sejak hari jum"at malam hingga minggu malam, ada pula yang hanya hari sabtu dan minggu malam saja. Khusus untuk WNA yang ingin memanfaatkan harga *week-end rates* harus dapat menunjukkan KIM'S (Kartu Ijin Menginap 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 *reguler 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 dengan 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-lain.

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 bagi para tamu yang dikirim dari hotel lain, karena hotel yang bersangkutan dalam keadaan "*full house*".

j. Flat Rates

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

7. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Kamar

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

- a. Faktor-faktor internal (dari dalam hotel), antara lain sasaran perusahaan, strategi bauran pemasaran, dan biaya.
- b. Faktor-faktor eksternal (dari luar hotel), antara lain permintaan pasar, persaingan, dan lingkungan.

C. Biaya

1. Pengertian Biaya

Menurut Mulyadi (1990:7) pengertian biaya adalah :

“...pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi ataupun kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu”.

Supriyono (1997:16) membedakan pengertian biaya (*cost*) dengan pengertian biaya (*expenses*) yaitu :

Pengertian biaya atau harga pokok atau harga perolehan (*cost*) adalah jumlah yang dapat di ukur dalam satuan uang dalam rangka pemilikan barang dan jasa yang diperlukan perusahaan baik pada masa lalu (harga perolehan yang telah terjadi) maupun pada masa yang akan datang (harga perolehan yang akan terjadi). Sedangkan pengertian biaya (*expenses*) adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan (*revenue*) dan akan di pakai sebagai pengurang penghasilan.

Dari pengertian-pengertian di atas dapat diketahui bahwa biaya adalah pengorbanan sumber-sumber ekonomis atau harga perolehan yang diukur dalam satuan uang dalam rangka memperoleh penghasilan.

2. Penggolongan Biaya

Biaya dapat digolongkan dengan berbagai cara antara lain :
(Mulyadi,1990:14)

- a. Penggolongan biaya atas dasar obyek 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 atas dasar hubungannya dengan perubahan volume kegiatan.
- e. Penggolongan biaya berdasarkan waktu manfaat.

3. Perilaku Biaya

Pada umumnya pola perilaku biaya diartikan sebagai hubungan antara total biaya dengan perubahan volume kegiatan. Berdasarkan perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya dapat dibagi menjadi tiga, yaitu :

a. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran perubahan volume kegiatan tertentu. Biaya tetap per unit berubah dengan adanya 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 variabel didalamnya. Jumlah totalnya berubah sesuai dengan tingkat kegiatan, tetapi tingkat perubahannya tidak proporsional. Biaya semi variabel per unit berubah secara terbalik dengan perubahan volume kegiatan tetapi sifat perubahannya tidak proporsional.

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

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,1987:422). Pendekatan yang di bahas dalam penulisan ini difokuskan pada pendekatan berdasarkan biaya sesungguhnya masa lalu.

Didalam pendekatan biaya sesungguhnya masa lalu, 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 datang akan mempunyai perilaku yang sama dengan biaya masa lalu.

Beberapa metode pemisahan biaya semi variabel atas dasar pendekatan biaya sesungguhnya masa lalu (*historical approach*) adalah : (Mulyadi,1984:63)

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 (*stanby cost method*)

Metode biaya bersiap adalah metode pemisahan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menghitung besarnya biaya pada keadaan di mana perusahaan di tutup 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 $Y = a + bx$. Di mana 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 kegiatan. Di dalam persamaan tersebut, a menunjukkan unsur biaya tetap dalam variabel Y. Sedangkan b menunjukkan

biaya variabelnya. Rumus untuk menghitung nilai a dan b adalah sebagai berikut : (Mulyadi,1984:66)

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

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

D. Laba

Laba adalah selisih antara jumlah pendapatan di banding dengan jumlah biaya dalam suatu periode yang sama. Ada tiga pendekatan yang dapat digunakan dalam perencanaan tingkat pencapaian laba bersih (Supriyono,1987:552) yaitu :

1. Perencanaan tingkat laba bersih dari penjualan, dapat di hitung dengan rumus :

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

2. Perencanaan tingkat laba bersih dari biaya 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 :

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

E. Jasa

1. Pengertian Jasa

Philip Kotler (1994, p.464) mendefinisikan jasa sebagai berikut :

Jasa adalah setiap tindakan atau perbuatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya bersifat *intangible* (tidak berwujud fisik) dan tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu. Produksi jasa bisa berhubungan dengan produk fisik maupun tidak.

2. Karakteristik Jasa

Jasa memiliki empat karakteristik utama yang membedakannya dari barang, yaitu :

a) *Intangibility*

Jasa berbeda dengan barang. Barang merupakan suatu objek, alat, atau benda, sedangkan jasa adalah sesuatu perbuatan, kinerja, atau usaha. Bila barang dapat dimiliki, maka jasa hanya bisa di konsumsi tetapi tidak dimiliki. Konsep *intangible* memiliki dua pengertian (Berry dalam Enis and Cox, 1988, p.446), yaitu ada sesuatu yang tidak dapat di sentuh dan tidak dapat di rasa, dan sesuatu yang tidak dapat dengan mudah didefinisikan, diformulasikan, atau dipahami secara rohaniah.

b) *Inseparability*

Umumnya jasa di produksi dan di konsumsi pada waktu yang hampir bersamaan. Barang umumnya di produksi, kemudian di jual, lalu di konsumsi.

Sedangkan jasa di lain pihak biasanya di jual terlebih dahulu baru kemudian di produksi.

c) *Variability*

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

d) *Perishability*

Jasa tidak dapat di simpan. Hal ini tidak menjadi masalah bila permintaannya tetap karena mudah untuk menyiapkan pelayanan untuk permintaan tersebut sebelumnya.

F. Analisis Varians

Dalam situasi penyelidikan dimana kita tidak hanya menghadapi dua sampel atau dua kelompok, melainkan tiga atau lebih sampel, maka kita perlu menggunakan teknik yang lebih teliti dan dapat mengurangi kemungkinan melakukan kekeliruan dalam perhitungan. Teknik yang di maksud adalah teknik yang dapat digunakan untuk mengetest tiga atau lebih sampel sekaligus. Teknik ini di sebut analisa varians atau lebih di kenal dengan singkatan *Anova (Analysis of Variance)*. Apabila kita berbicara tentang analisis varian maka perhatian kita tidak terlepas dari distribusi F. Distribusi F digunakan sebagai uji statistik di berbagai situasi, di mana F digunakan untuk mengetahui rata-rata hitung dua atau lebih kelompok adalah sama.

Dalam teknik *Anova* terdapat istilah perlakuan (*treatment*), yang digunakan untuk mengidentifikasi populasi berbeda yang sedang di teliti. Perlakuan adalah

suatu penyebab atau sumber khusus dari keragaman berbeda yang sedang di teliti.

(Robert D. Mason & DouglasA. Lind, 1996:7)

Untuk menguji perbedaan rata-rata tingkat hunian kamar digunakan uji statistik *Anova (Analysis of variance)* dengan satu faktor atau satu arah. Berikut ini adalah langkah-langkah yang harus di tempuh dalam uji statistik *Anova*, yaitu :

(Robert D. Mason & DouglasA. Lind, 1996:9-11)

Langkah pertama	rumuskan hipotesis nol (H_0) dan hipotesis alternatif (H_a).
Langkah kedua	tentukan taraf signifikansi (taraf nyata).
Langkah ketiga	pilihlah pengujian statistik yang sesuai (uji statistik yang sesuai adalah distribusi F).
Langkah keempat	tetapkan daerah pengambilan keputusan.
Langkah kelima	menghitung F dan ambil keputusan.

Untuk membantu perhitungan F di susun tabel *Anova*. Tabel ini adalah bentuk yang mudah untuk menyimpan hasil perhitungan. Format umum untuk analisis varians satu arah adalah sebagai berikut : (Robert D. Mason & DouglasA. Lind, 1996:12)

Tabel 1
Hasil Perhitungan *Anova*

Sumber Keragaman	Jumlah Kuadrat (1)	Derajat Bebas (2)	Kuadrat Tengan (3) = (1)/(2)
Antar perlakuan (antar kolom)	$SST = \sum \left[\frac{T_c^2}{n_c} \right] - \frac{(\sum X)^2}{N}$	k - 1	SST / k - 1 = MSTR
Kesalahan (Antar baris)	$SSE = \sum (X)^2 - \sum \left[\frac{T_c^2}{n_c} \right]$	N - k	SSE / N - k = MSE
Total	$SS \text{ Total} = \sum (X)^2 - \frac{(\sum X)^2}{N}$		

Rumus untuk menghitung F satu faktor adalah sebagai berikut :

$$F = \frac{\text{MSTR}}{\text{MSE}}$$

Keterangan :

MSTR = *Mean square between treatment* atau rata-rata hitung kuadrat antar perlakuan.

MSE = *Mean square due to error* atau kuadrat tengah dalam perlakuan.

SST = *Sum of square treatment* atau jumlah kuadrat perlakuan.

SSE = *Sum of square due to error* atau jumlah kuadrat kesalahan.

SS = *Sum of square* atau keragaman total.

Apabila dari hasil perhitungan di ketahui bahwa H_0 di tolak atau menerima H_a , maka perlu dilakukan uji LSD (*Least Significant Difference*) untuk mengetahui nilai mana yang berbeda. Rumus untuk uji LSD adalah sebagai berikut :

$$LSD_{\alpha} = t_{\alpha} (db) \times \sqrt{\frac{2 \times \text{MSE}}{n}}$$

Di mana :

db adalah derajat bebas = $N - k$

T_c^2 adalah kuadrat dari total kolom (subskrip c menunjukkan kolom).

n_c adalah banyaknya pengamatan dalam masing-masing perlakuan (kolom).

ΣX adalah jumlah seluruh pengamatan.

k adalah banyaknya perlakuan.

N adalah total banyaknya perlakuan.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus yaitu penelitian yang dilakukan terhadap obyek tertentu. Data yang diperoleh kemudian di olah dan di evaluasi, selanjutnya di tarik suatu kesimpulan. Hasil penelitian dan kesimpulan yang diperoleh hanya berlaku untuk perusahaan yang bersangkutan.

B. Subyek dan Obyek Penelitian

1. Subyek Penelitian

Subyek penelitian adalah orang atau badan yang terlibat langsung dalam penelitian.

2. Obyek Penelitian

Obyek penelitian adalah sesuatu yang menjadi pokok pembicaraan dari suatu penelitian. Dalam penelitian ini yang mejadi obyek penelitian adalah tarif sewa kamar, biaya-biaya yang berkaitan dengan penentuan tarif sewa kamar, dan jumlah tamu hotel.

C. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di hotel Kusuma Madya, Bandungan, Ambarawa.

2. Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada bulan Januari sampai dengan Agustus 2000.

D. Data Yang Dicari

1. Gambaran umum perusahaan, meliputi : sejarah berdirinya, lokasi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, data tentang personalia, keuangan, dan akuntansi.
2. Data yang berkaitan langsung dengan masalah yang akan diteliti, meliputi :
 - a. Jumlah biaya tahun 1999.
 - b. Persentase laba yang diharapkan oleh perusahaan.
 - c. Data tentang langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar hotel.
 - d. Tarif sewa kamar yang berlaku di hotel Kusuma Madya tahun 1999.
 - e. Jumlah penjualan kamar tahun 1999.

E. Teknik Pengumpulan Data

Data-data dalam penelitian ini diperoleh melalui :

1. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan secara langsung kepada subyek penelitian.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara mengumpulkan dan mempelajari dokumen atau catatan yang berkaitan dengan obyek penelitian.

3. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara mengamati secara langsung aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan.

F. Teknik Analisa Data

1. Untuk menjawab masalah pertama yaitu apakah penentuan tarif kamar hotel oleh perusahaan sudah tepat, digunakan langkah-langkah sebagai berikut :

a. Memisahkan biaya semi variabel ke dalam komponen biaya tetap dan biaya variabel dengan metode kuadrat terkecil. Persamaannya adalah $Y = a + bx$.

Y = Biaya energi

x = Jumlah tamu

a = biaya tetap

b = biaya variabel

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

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

Setelah diperoleh hasil dari persamaan tersebut maka dihitung total biayanya.

b. 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 dan biaya tetap yang terjadi untuk mendapatkan biaya penuh.

2. Menghitung persentase *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 :

$$\text{Tarif sewa kamar per unit} = \text{Biaya variabel (per unit)} + \% \text{ mark up}$$

Atau dapat juga diformulasikan sebagai berikut :

Biaya Variabel	xxx	
Markup (y% x Biaya Variabel)	xxx	
	-----	+
Jumlah Harga atau Tarif	xxx	
Volume kegiatan per hari	xxx	
	-----	:
Tarif Kamar per hari	xxx	

Dalam menghitung volume kegiatan digunakan asumsi bahwa jumlah kamar yang terjual sama dengan jumlah tamu.

c. Untuk menganalisis tepat tidaknya penentuan tarif tersebut, harus di cari besarnya selisih antara tarif yang ditetapkan hotel Kusuma Madya dengan tarif yang di hitung dengan metode *cost plus pricing*. Agar dapat dibandingkan maka selisih tersebut harus dinyatakan dalam persentase.

Perhitungan persentase selisih adalah sebagai berikut :

$$\frac{\text{Selisih dalam satuan uang}}{\text{Tarif kamar menurut peneliti}} \times 100\%$$

d. Untuk menilai ketepatan tarif kamar yang berlaku di hotel Kusuma Madya ditetapkan kriteria sebagai berikut :

- Selisih kurang dari 1% adalah sangat tepat.
- Selisih antara 1% - 5% adalah tepat.

- Selisih antara 5% - 10% adalah kurang tepat.

- Selisih lebih dari 10% adalah tidak tepat.

2. Untuk menjawab masalah kedua yaitu apakah terdapat perbedaan rata-rata tingkat huni kamar (*occupancy rate*) antara berbagai tipe kamar yang penentuan tarifnya sangat tepat, tepat, kurang tepat, dan tidak tepat, digunakan langkah-langkah sebagai berikut :

- a. Menghitung jumlah kamar yang di huni atau jumlah tamu.
- b. Menghitung jumlah kamar yang tersedia, dengan cara mengalikan jumlah kamar dengan periode.
- c. Menghitung persentase tingkat huni kamar (*occupancy rate*) dengan rumus :

$$\frac{\text{Jumlah kamar yang terjual}}{\text{Jumlah kamar yang tersedia untuk di jual}} \times 100\%$$

- e. Melakukan analisis varians (Anova) dengan langkah sebagai berikut :

Langkah pertama : Merumuskan hipotesis nol (H_0) dan hipotesis alternatif (H_a).

$$H_0 : \mu_1 = \mu_2 = \mu_3 = \mu_4$$

H_a : Ada perbedaan rata-rata tingkat huni kamar.

Langkah kedua : Menentukan taraf signifikansi (taraf nyata), yaitu 0.05.

Langkah ketiga : Memilih pengujian statistik yang sesuai (uji statistik yang sesuai adalah distribusi F).

Langkah keempat : Menetapkan daerah pengambilan keputusan, caranya adalah mencari nilai kritis dari F (yaitu titik pembagi antara daerah penolakan H_0 dan daerah penelimaan H_0). Untuk masalah

rata-rata tingkat huni kamar selama tahun 1999, ada empat perlakuan (empat kelompok kamar) sehingga derajat bebas pembilang = $k-1 = 6-1 = 5$. Ada 72 pengamatan (masing-masing 12 dari enam kelompok), maka derajat bebas penyebut = $72-6 = 66$.

Dengan menggunakan taraf nyata 0.05, aturan pengambilan keputusannya adalah jika :

1. $F_{hitung} \leq F_{tabel}$ maka H_0 di terima.
2. $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_0 di tolak atau menerima H_a .

Langkah kelima : Menghitung F dan ambil keputusan. Sebelum menghitung F , persiapan yang perlu dilakukan adalah melakukan perhitungan berikut ini :

1. Menghitung SST dengan rumus
$$\sum \left[\frac{T_c^2}{n_c} \right] - \frac{(\sum X)^2}{N}$$

2. menghitung SSE dengan rumus
$$\sum (X)^2 - \sum \left[\frac{T_c^2}{n_c} \right]$$

3. Menghitung SS Total = SST + SSE

Di mana :

T_c^2 adalah kuadrat dari total kolom (subskrip c menunjukkan kolom).

n_c adalah banyaknya pengamatan dalam masing-masing perlakuan (kolom).

$\sum X$ adalah jumlah seluruh pengamatan.

k adalah banyaknya unsur dalam setiap kelompok.

N adalah total banyaknya perlakuan.

Keempat nilai jumlah kuadrat tersebut dipindahkan ke dalam tabel *Anova* di bawah ini :

Tabel 2
Tabel Hasil *Anova*

Sumber Keragaman	Jumlah Kuadrat (1)	Derajat Bebas (2)	Kuadrat Tengah (3) = (1)/(2)
Antar perlakuan (antar kolom)	SST	k - 1	SST / k - 1 = MSTR
Kelompok	SSE	N - k	SSE / N-k = MSE
Total	SS Total		

Selanjutnya setelah diperoleh nilai MSTR dan MSE maka dihitung nilai F dengan rumus sebagai berikut :

$$F = \frac{\text{MSTR}}{\text{MSE}}$$

Setelah diperoleh nilai dari F maka dilakukan pengambilan keputusan sesuai aturan pengambilan keputusan yang ditetapkan. Apabila dari pengambilan keputusan diketahui bahwa H_0 ditolak atau menerima H_a maka perhitungan dilanjutkan

dengan uji LSD 5%, dengan rumus :
$$\text{LSD}_{\alpha} = t_{\alpha} (\text{db}) \times \sqrt{\frac{2 \times \text{MSE}}{n}}$$

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Berdiri dan Berkembangnya Perusahaan

Pada mulanya hotel Kusuma Madya merupakan sebuah villa keluarga, yaitu tempat bagi keluarga Bapak Suparnen Kartokusumo untuk beristirahat dari rutinitas mereka di Jakarta. Namun karena tingkat kesibukan mereka yang cukup tinggi maka pada tahun 1963 akhirnya keberadaan villa keluarga tersebut di alih fungsi menjadi sebuah losmen (penginapan), dengan pertimbangan selain bangunan lebih terurus juga dapat menghasilkan pendapatan. Losmen tersebut di beri nama Gubug Tigadara, dengan jumlah kamar sebanyak 10 (sepuluh) kamar.

Pada tahun 1970 losmen Gubug Tigadara berganti nama menjadi losmen Madya. Dan pada tahun 1978 diadakan penambahan kamar tidur sebanyak 6 (enam) kamar, dan berganti nama lagi menjadi *Madya Hillview Inn*. Seiring dengan perkembangan usaha losmen yang cukup baik, maka pada tahun 1981 diadakan penambahan kamar sebanyak 12 (dua belas) kamar.

Usaha di bidang jasa ini berkembang cukup pesat, sehingga pada tahun 1985 diputuskan untuk melakukan penambahan kamar sebanyak 17 (tujuh belas) kamar, dan pendirian restoran, lapangan tenis, dan ruang pertemuan (*hall*). Pada tahun 1985 berdasarkan Surat Keputusan Menteri Pariwisata Pos dan Telekomunikasi tanggal 30 Agustus 1985 nomor KM.69/PW.304/MPPT.85 tentang Usaha dan Penggolongan Kelas Hotel Melati dan Perubahannya, maka losmen *Madya Hillview Inn* berubah

menjadi hotel dengan klasifikasi Hotel Melati Tiga, dan berganti nama menjadi hotel Kusuma Madya.

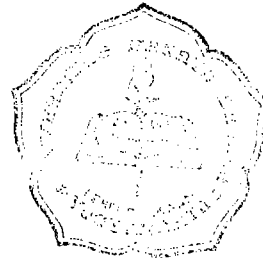
Kepemilikan hotel Kusuma Madya akhirnya beralih dari keluarga Bapak Suparnen Kartokusumo kepada Bapak Agus Suherman, melalui jual beli pada bulan Juni 1991. Berdasarkan surat izin usaha Nomor 556.2 / 3196 yang dimiliki bapak Agus Suherman, bentuk usaha hotel adalah perusahaan perseorangan.

Hotel Kusuma Madya berlokasi di alamat Jl. Raya Sumowono, Bandungan, Ambarawa, Jawa Tengah. Telp. 0298-711136, 711503, Fax. 711309. Hotel didirikan di atas tanah seluas \pm 6.800 meter persegi dengan luas bangunan \pm 2.500 meter persegi.

B. Alasan Didirikannya Hotel

Alasan didirikannya hotel Kusuma Madya di lokasi tersebut adalah sebagai berikut :

1. Dekat dengan taman wisata, yaitu Bandungan Indah.
2. Terdapat wisata budaya berupa candi, yaitu Candi Gedong Songo di wilayah tersebut.
3. Dekat dengan pusat penjualan tanaman hias.
4. Transportasi darat yang mudah dan lancar.



C. Tujuan Perusahaan

Setiap organisasi yang didirikan pasti mempunyai tujuan. Adapun tujuan didirikannya hotel Kusuma Madya adalah :

1. Memperoleh laba/keuntungan.
2. Menyediakan tempat menginap bagi wisatawan yang mengadakan kunjungan di wilayah tersebut.
3. Menyediakan tempat menginap bagi para rombongan seminar atau rapat dengan sekaligus menyediakan fasilitas ruang rapat atau seminar.
4. Turut serta mengambil bagian dalam pembangunan nasional, antara lain :
 - a. Menambah pendapatan daerah berupa pajak.
 - b. Memberikan kesempatan kerja bagi masyarakat khususnya masyarakat di wilayah Bandungan, Ambarawa, Jawa Tengah.

D. Jasa-jasa Yang Dimiliki oleh Hotel Kusuma Madya

1) Jasa Kamar

a) Jumlah Kamar

Jumlah kamar yang ada di hotel Kusuma Madya adalah 45 kamar, dengan pembagian jenis atau tipe kamar menjadi jenis atau tipe VIP, sedang, standar, dan ekonomi. Berikut ini adalah jumlah kamar untuk masing-masing jenis kelas adalah :

- Tipe VIP berjumlah 5 (lima) kamar.
- Tipe Sedang berjumlah 6 (enam) kamar.
- Tipe Standar berjumlah 18 kamar.

- Tipe Ekonomi berjumlah 16 kamar.

Setiap jenis atau tipe kamar yang ada di hotel Kusuma Madya di beri nama kelompok sebagai berikut :

- Tipe VIP nama kamar adalah anggrek.
- Tipe Sedang nama kamar adalah mawar.
- Tipe Standar nama kamar adalah kenanga, melati, dan cempaka.
- Tipe Ekonomi nama kamar adalah kemuning dan sedap malam.

Berikut ini adalah jumlah kamar dan kapasitasnya untuk tiap-tiap kelompok kamar adalah :

- Kelompok Anggrek terdapat 5 (lima) kamar dengan kapasitas masing-masing untuk dua orang.
- Kelompok Mawar terdapat 6 (enam) kamar dengan kapasitas masing-masing untuk empat orang.
- Kelompok Kenanga terdapat 6 (enam) kamar dengan kapasitas masing-masing dua kamar untuk enam orang, dan empat kamar untuk empat orang.
- Kelompok Melati terdapat 4 (empat) kamar dengan kapasitas masing-masing untuk dua orang.
- Kelompok Cempaka terdapat 8 (delapan) kamar dengan kapasitas masing-masing untuk dua orang.
- Kelompok Kemuning terdapat 6 (enam) kamar dengan kapasitas masing-masing untuk dua orang.

- Kelompok Sedap Malam terdapat 10 (sepuluh) kamar dengan kapasitas masing-masing tiga kamar untuk empat orang, empat kamar untuk tiga orang, dua kamar untuk lima orang, dan satu kamar untuk dua orang.

b). Fasilitas-fasilitas Kamar

Di hotel Kusuma Madya setiap kamar disediakan fasilitas berupa :

- Satu unit televisi.
- *Bath room* dengan dilengkapi air panas.
- Perlengkapan mandi, seperti : handuk, sabun mandi, pasta gigi, sikat gigi.
- Perlengkapan air minum, seperti : gelas, termos.
- Sarapan pagi (*breakfast*).

2) Jasa Gedung Pertemuan

Gedung pertemuan yang ada di hotel Kusuma Madya dapat menampung hingga 200 orang, yang dilengkapi dengan fasilitas-fasilitas seperti proyektor (OHP).

3) Jasa Lapangan Tennis

Hotel Kusuma Madya juga menyediakan jasa lapangan tennis, sebanyak dua lapangan. Lapangan tennis ini juga terbuka untuk umum dan penginap di hotel Kusuma Madya dengan tarif yang telah ditentukan oleh manajemen hotel.

4) Jasa Restoran

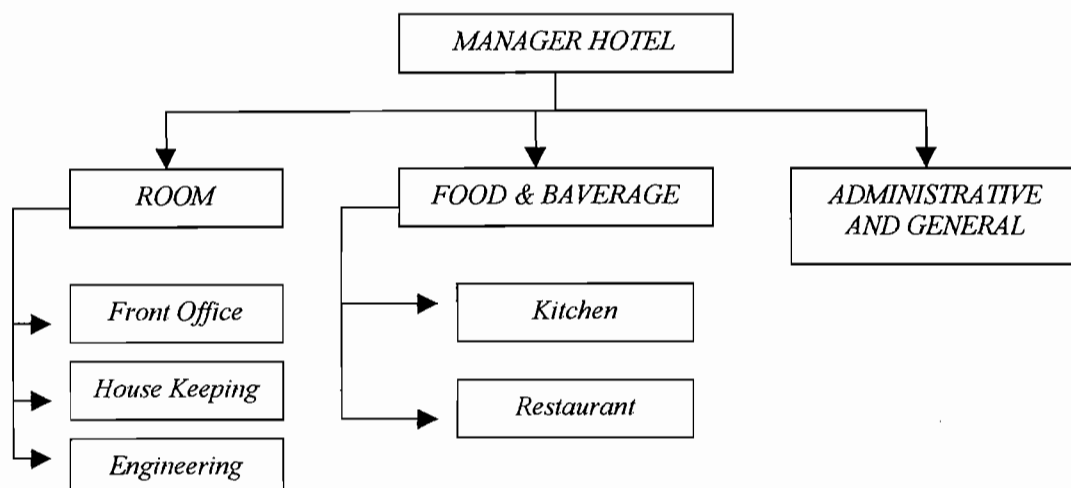
Hotel Kusuma Madya juga menyediakan restoran, restoran ini tidak hanya untuk penginap tetapi juga melayani untuk umum. Menu-menu yang disediakan adalah makana/minuman nusantara.

5) Jasa Laundry

Hotel Kusuma Madya menyediakan jasa *laundry* dengan fasilitas mesin pencuci dan mesin pengering, sehingga diyakini lebih bersih dan lebih higienis daripada tanpa mesin (manual). Jasa *laundry* ini juga berlaku untuk umum dan penginap dengan tarif yang telah ditetapkan oleh manajemen hotel. Jenis-jenis pakaian yang di cuci beraneka ragam, sesuai keinginan pemakai jasa.

E. Struktur Organisasi

Berikut ini adalah gambar struktur organisasi hotel Kusuma Madya, yaitu :



Gambar 2 : Struktur organisasi hotel Kusuma Madya

Tugas-tugas (*job descriptions*) dari masing-masing bagian adalah sebagai berikut :

1) Manajer Hotel

Tampak pimpinan tertinggi dari operasional hotel Kusuma Madya dipercayakan kepada seorang manajer hotel. Karena manajer hotel tidak mungkin berada 24 jam setiap hari di lingkungan hotel, maka untuk mewakili manajer hotel di lingkungan hotel selama 24 jam (terutama malam hari) di tunjuk daripada para *departement heads* secara bergiliran.

2) *Room Department*

Departemen ini menangani pengelolaan kamar-kamar. Departemen ini terdiri dari tiga bagian, yakni :

a). *Front Office (FO)* atau Kantor Depan, yaitu bagian yang menangani registrasi tamu, sejak tamu datang (*check in*) hingga tamu pulang (*check out*). Tugas-tugas bagian Kantor Depan (*front office*) antara lain :

- Menangani pemesanan kamar.
- Menangani penerimaan tamu yang akan *check in*.
- Menangani pendaftaran tamu-tamu.
- Memberikan penerangan atau informasi kepada tamu.
- Menangani masalah keuangan (pembayaran sewa kamar).
- Bekerjasama dengan bagian *housekeeping* dalam menangani *service* (pelayanan) kepada tamu.

b) *House Keeping (HK)* : yaitu bagian yang mempersiapkan penyediaan dan pelayanan kamar bagi tamu-tamu. Bagian ini terdiri dari seksi-seksi :

- *Linen Room / laundry* yaitu bagian yang mengelola *linen* hotel dan *linen* tamu atau konsumen lainnya sesuai ketentuan yang ada.

- *Room boy* yaitu orang-orang yang melakukan pelayanan terhadap tamu-tamu hotel dan yang menjaga kebersihan kamar.

- *Houseman* yaitu orang-orang yang menangani masalah kebersihan kantor-kantor hotel.

c). *Engineering*, yaitu bagian yang menangani masalah pemeliharaan properti hotel, agar berfungsi dengan baik sehingga tidak akan rusak sebelum waktunya. Bagian ini terdiri dari tukang listrik dan tukang mesin, juga termasuk tukang kebun.

3) *Food and Beverage Department (F&B)*

Departemen ini yang menangani pengelolaan makanan dan minuman.

Departemen ini terdiri dari bagian-bagian :

a). *Kitchen* (Dapur), yaitu bagian yang menangani penyiapan atau pengelolaan makanan dan minuman. Bagian ini terdiri dari juru masak dan pembantu-pembantunya, yang bertanggung jawab secara keseluruhan di dapur.

b). *Restaurant*, yaitu bagian yang menangani penyajian makanan dan minuman, menangani pembeli, dan menangani administrasi hasil penjualan dari restoran.

4). *Administrative & General (A&G) Department*

Departemen administrasi dan umum ini menangani bidang administrasi hotel dan bidang umum, tugasnya terdiri dari menangani sistem pengelolaan keuangan hotel. Secara rinci tugas-tugasnya adalah sebagai berikut :

- a. Menangani *book keeper* (pemegang buku) hotel.
- b. Menjadi kasir hotel.
- c. Menangani tagihan-tagihan hotel.
- d. Menangani pembelian barang-barang keperluan operasi hotel.
- e. Menangani hutang-hutang hotel.
- f. Menangani masalah kepegawaian.
- g. Bekerjasama dengan manajer hotel dalam menangani pemasaran hotel, seperti hubungan dengan tamu, hubungan dengan masyarakat, melakukan promosi dan pemasangan iklan-iklan.

F. Personalia

1). Jam Kerja

Hotel Kusuma Madya memiliki 42 orang karyawan, dengan status sebagai karyawan tetap. Jumlah karyawan tersebut terdiri dari 6 (enam) orang karyawan wanita dan 36 orang karyawan pria. Berikut ini adalah jumlah karyawan menurut bidang pekerjaannya di hotel Kusuma Madya :

Tabel 3
Jumlah Karyawan Hotel Kusuma Madya
Tahun 1999

Bidang Pekerjaan	Jumlah Pegawai (Orang)
Manajer	1
<i>Front Office</i>	4
<i>House Keeping</i>	4
<i>Laundry</i>	1
<i>Room Boy</i>	14
<i>Engineering</i>	2
Administrasi & Umum	1
Tukang cuci (<i>house boy/houseman</i>)	2
Tukang kebun	2
Satpam	2
<i>Restaurant</i>	5
Dapur	4
Jumlah	42

Sumber : Hotel Kusuma Madya

Manajemen hotel Kusuma Madya melakukan pembagian jam kerja karyawan operasional menjadi 3 (tiga) *shif*, masing-masing *shif* terdiri dari 8 (delapan) jam kerja per hari yaitu :

- a. *Shif* I : Pk. 06.30 - 14.30 WIB.
- b. *Shif* II : Pk. 14.30 – 22.30 WIB.
- c. *Shif* III : Pk. 22.30 – 06.30 WIB.

Selain pembagian jam kerja menjadi delapan jam dalam sehari, manajemen juga membuat kebijakan yaitu masing-masing karyawan operasional tersebut mempunyai kesempatan bekerja dengan jam kerja pendek (sebanyak 6 jam sehari) dalam seminggu secara bergantian. Sedangkan jam kerja bagi direksi adalah pkl. 08.30 – 16.30 WIB.

2. Penggajian

Pembayaran gaji karyawan hotel Kusuma Madya dilakukan setiap awal bulan, dengan jumlah yang mengacu pada ketentuan upah minimum regional (UMR) yang telah ditetapkan oleh pemerintah, dan pertimbangan prestasi kerja masing-masing karyawan serta masa kerjanya. Upah lembur per jam di hotel Kusuma Madya di hitung dengan rumus :

Upah Lembur = Gaji pokok x $\frac{1}{173}$ x 7 x 2.

3. Lain-lain

Dalam rangka perekrutan karyawan baru, manajemen hotel membuka lowongan pekerjaan dengan menentukan syarat-syarat yang dibutuhkan. Bagi para karyawan diberikan fasilitas makan 2 kali selama jam kerjanya, seragam kerja, dan jaminan sosial untuk masa depan karyawan yang berupa ASTEK dan Jamsostek.

Untuk mengembangkan atau meningkatkan pengetahuannya, hotel Kusuma Madya memberikan pelatihan atau kursus-kursus, antara lain :

- a. Kursus komputer.
- b. Kursus Bahasa Inggris.
- c. *Training* di hotel-hotel lain, seperti di hotel Patra Jasa Surabaya.

G. Pemasaran

Untuk meningkatkan pendapatan hotel dari penjualan kamar, pihak manajemen hotel Kusuma Madya berusaha memberikan pelayanan yang terbaik bagi para tamunya. Seperti slogan-slogan pemasaran umumnya yaitu “kepuasan anda

adalah kebahagiaan kami”, begitu pula halnya dengan pihak manajemen hotel Kusuma Madya yang mengutamakan kepuasan para tamu dengan memberikan pelayanan yang terbaik.

Langkah-langkah yang dilakukan pihak hotel Kusuma Madya untuk meningkatkan penjualan jasa adalah melakukan promosi dengan pemasangan iklan-iklan seperti memasang iklan di *yellow page* dan di atrium bioskop. Selain memasang iklan di beberapa media tersebut, juga diberikan diskon atau potongan harga untuk hari Senin sampai dengan Jum’at sebesar 10% - 30% dari tarif dasar (sebelum ditambah pajak dan *service*). Potongan harga sebesar 10% untuk konsumen biasa (bukan langganan), potongan 20% untuk langganan, dan potongan sebesar 30% untuk *salesman-salesman* yang menginap di hotel Kusuma Madya. Dari berbagai tamu hotel tersebut diantaranya adalah para wisatawan lokal (*group* atau *personal*) yang melakukan perjalanan wisata ke obyek-obyek wisata di wilayah Bandungan, tamu dari perusahaan atau instansi, tamu yang menginap untuk kepentingan *meeting* atau seminar.

Jangkauan pemasaran dari hotel Kusuma Madya juga cukup luas, yaitu sampai ke luar daerah Jawa Tengah yaitu daerah Jakarta, Bandung, dan Surabaya. Dalam menyebarkan informasi untuk sampai ke daerah-daerah dengan hanya melalui kenalan-kenalan dan bersambung dari mulut ke mulut.

Dari segi persaingan, di wilayah Bandungan cukup banyak hotel-hotel yang sejenis (hotel melati), juga hotel-hotel berbintang. Hal ini berdampak pada persaingan antar hotel menjadi ketat. Dalam menghadapi persaingan tersebut hotel Kusuma Madya selalu berusaha memberikan pelayanan yang baik dan fasilitas menyediakan

yang memadai bagi para tamunya, agar tamunya merasa nyaman dan merasa cocok dengan suasana hotel Kusuma Madya.

H. Keuangan dan Akuntansi

Berdasarkan surat izin usaha No. 556.2 / 3196, hotel Kusuma Madya merupakan perusahaan perseorangan. Sebagai perusahaan milik perseorangan maka pengelolaan hotel (termasuk keuangannya) dapat di diserahkan kepada orang lain sebagai pengelolanya dan sumber modalnya adalah dari pemilik perusahaan. Hal ini berarti bahwa kelangsung hidup perusahaan merupakan tanggung jawab dari pengelola perusahaan.

Di hotel Kusuma Madya sistem akuntansi yang digunakan adalah sistem akuntansi konvensional, dengan proses akuntansi secara manual. Dalam melakukan pencatatan dari bukti transaksi hotel Kusuma Madya tidak melakukan kegiatan jurnal tetapi langsung ke buku besar. Dari buku besar tersebut kemudian dilakukan penyesuaian setiap bulannya. Dan dari hasil buku besar tersebut di buat laporan rugi laba dan neraca secara periodik.

Bagian yang menagai pembukuan ini adalah bagian administrasi dan umum, yang di pegang oleh satu orang karyawan dan langsung bertanggung jawab kepada manajer hotel.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Penentuan Tarif Kamar di Hotel Kusuma Madya

Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa, penekanan utama adalah pelayanan. Berbeda dengan perusahaan yang bergerak di bidang lain, misalnya industri maka fokus utamanya adalah produk yang dihasilkan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa perusahaan yang bergerak di bidang jasa melakukan penjualan jasa, sedangkan perusahaan industri bergerak dalam usaha penjualan barang-barang.

Hotel Kusuma Madya sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam usaha penjualan jasa, maka yang diutamakan adalah aspek pelayanan yang baik. Hotel Kusuma Madya mempunyai tujuan utama adalah mendapatkan laba atas penjualan jasa-jasanya. Oleh karena itu untuk mencapai tujuan tersebut hal yang terpenting dilakukan oleh pihak hotel adalah bagaimana bisa menarik perhatian konsumen terhadap hotel. Agar jasa yang ditawarkan oleh hotel dapat menarik perhatian konsumen, maka manajemen hotel perlu mengidentifikasi faktor apa saja yang dapat mempengaruhi daya tarik konsumen.

Pelayanan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi daya tarik konsumen terhadap hotel. Pelayanan yang baik akan memberikan kesan tersendiri bagi konsumen atau tamu hotel. Hal ini diharapkan dapat membuat konsumen atau tamu merasa “cocok” dengan suasana hotel. Faktor lain yang juga mempengaruhi konsumen adalah fasilitas yang disediakan dan lingkungan hotel. Selain itu faktor

harga atau tarif juga tidak kalah penting. Tarif kamar secara tidak langsung dapat memberikan gambaran secara umum bagi konsumen, seperti fasilitas yang tersedia dan pelayanan yang akan diterima.

Dalam penentuan besarnya tarif kamar, pihak hotel Kusuma Madya mempertimbangkan beberapa faktor yang mempengaruhi besarnya tarif kamar. Faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut :

1. Mempertimbangkan fasilitas yang disediakan oleh hotel.

Dalam rangka menentukan besarnya tarif kamar, fasilitas merupakan salah satu faktor yang perlu dipertimbangkan oleh manajemen hotel. Untuk kamar dengan kapasitas yang berbeda, maka fasilitas yang disediakan berbeda pula. Begitu juga dengan tipe atau jenis kamar, tentu akan berbeda pula fasilitas yang disediakan. Fasilitas yang berbeda tersebut seperti jenis perabotan kamar, seperti meja dan kursi, jenis *bed*. Sementara itu setiap kamar (semua jenis atau tipe kamar) disediakan perlengkapan mandi. Oleh karena itu maka perbedaan dan persamaan fasilitas tersebut dapat mempengaruhi besarnya tarif kamar.

2. Mempertimbangkan Tarif Kamar Hotel yang Sejenis.

Meskipun antar hotel berusaha untuk tidak melakukan perang tarif, tetapi akan sangat penting bagi hotel Kusuma Madya untuk mempertimbangkan tarif kamar hotel dari hotel yang sejenisnya (hotel melati tiga). Hal ini dilakukan agar tidak terdapat kesenjangan atau perbedaan yang terlalu tinggi atau mencolok antara tarif yang berlaku di hotel Kusuma Madya dengan tarif yang berlaku di hotel lainnya yang sejenis. Sebab apabila terjadi perbedaan tarif yang mencolok antar

hotel dapat menyebabkan jasa yang dikelola menjadi tidak laku sehingga akhirnya dapat menimbulkan kerugian.

3. Memperhitungkan Biaya-biaya yang Dikeluarkan

Dalam menentukan besarnya tarif kamar hotel Kusuma Madya, faktor yang sangat penting adalah biaya-biaya yang dikeluarkan. Penentuan besarnya tarif kamar di hotel Kusuma Madya minimal harus dapat menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan oleh pihak hotel, termasuk pengembalian modal yang diinvestasikan.

Setelah melakukan pertimbangan-pertimbangan terhadap beberapa faktor tersebut, maka akhirnya pihak hotel Kusuma Madya menentukan besarnya tarif yang berlaku di hotel. Penentuan tarif ini dilakukan dengan cermat, mengingat para konsumen pada umumnya membuat suatu persepsi bahwa dengan tarif yang berlaku di hotel tersebut maka mereka akan mendapat produk sesuai dengan yang diharapkan. Berikut ini adalah besarnya tarif yang berlaku di hotel Kusuma Madya tahun 1999 :

Tabel 4
 Tarif Kamar Yang Berlaku di Hotel Kusuma Madya
 Tahun 1999

Tipe Kamar	Kapasitas (orang)	Jumlah Kamar	Tarif Kamar (Rp)
Ekonomi	2	7	30.000,-
Ekonomi	3	4	40.000,-
Ekonomi	4	3	45.000,-
Ekonomi	5	2	55.000,-
Sedang	4	1	110.000,-
Sedang	4	5	70.000,-
Standar	2	7	45.000,-
Standar	4	9	55.000,-
Standar	6	2	80.000,-
VIP	2	5	75.000,-

Sumber : Hotel Kusuma Madya.

Tarif tersebut di atas (Tabel 4) belum termasuk pajak dan *service* sebesar 20%. Adanya perbedaan tarif kamar untuk tipe dan kapasitas disebabkan oleh adanya perbedaan fisik kamar, artinya terdapat perbedaan dalam ukuran kamar, jenis lantai, jenis perabotan kamar (termasuk tempat tidur).

Dalam menentukan besarnya tarif yang berlaku di hotel, pihak manajemen hotel Kusuma Madya juga memperhitungkan jumlah pajak (*tax*) dan pelayanan (*service*) sebagai biaya tambahan. Di hotel Kusuma Madya, tarif yang berlaku (*published rate*) belum termasuk *tax and service*.

B. Penentuan Tarif Kamar Berdasarkan Pendekatan *Variable Costing*

Pada bagian sebelumnya sudah ditunjukkan faktor-faktor apa saja yang menjadi pertimbangan pihak hotel Kusuma Madya dalam menentukan besarnya tarif kamar. Dari faktor-faktor tersebut, yaitu fasilitas yang disediakan, tarif kamar dari hotel yang sejenis, biaya-biaya yang dikeluarkan, dan laba yang diharapkan, secara tidak langsung tampak bahwa di hotel Kusuma Madya yang berpengaruh besar terhadap penentuan tarif kamar adalah faktor biaya. Hal ini dapat dilihat dari dipertimbangkannya faktor fasilitas yang disediakan oleh hotel, dimana dalam pelaksanaannya untuk mengadakan fasilitas tersebut dikeluarkan biaya-biaya.

Dari hotel Kusuma Madya diperoleh data-data biaya yang selanjutnya digunakan untuk menghitung besarnya tarif kamar dengan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *variable costing*. Mengenai sumber angka-angka biaya tersebut diperoleh perusahaan tidak dapat ditelusuri kebenarannya, karena hal tersebut merupakan rahasia bagi perusahaan atau pihak hotel Kusuma Madya. Untuk menganalisis data dalam penulisan ini, biaya-biaya perlu dikelompokkan berdasarkan perilakunya atau dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatannya. Biaya-biaya tersebut dipisahkan berdasarkan perilakunya atau hubungannya dengan volume kegiatan adalah biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Pengelompokan ini dilakukan sesuai kecenderungan perubahannya terhadap volume kegiatan. Dalam penulisan ini yang dimaksud volume kegiatan adalah jumlah tamu, karena perusahaan bergerak di bidang usaha jasa perhotelan.

Berikut ini adalah elemen-elemen biaya yang terjadi di hotel Kusuma Madya adalah:

1. Biaya pegawai, terdiri dari :
 - a. Biaya gaji karyawan dan direksi.
 - b. Bonus, THR, Jamsostek.
 - c. Makan & minum karyawan, seragam kerja.
 - d. Biaya training dan rekrutmen, biaya perjalanan.
2. Biaya kamar, terdiri dari :
 - a. Biaya operasional kamar/ekstra pelayanan.
 - b. Biaya perlengkapan kamar.
 - c. Biaya pemeliharaan kamar : perlengkapan kebersihan & *chemical, laundry* linen kamar.
3. Biaya pemeliharaan dan perbaikan, terdiri dari :
 - a. Pemeliharaan dan perbaikan bangunan, meubel, kasur dan bantal, gordien.
 - b. Pemeliharaan dan perbaikan peralatan listrik, elektronik, mesin-mesin, peralatan kantor, peralatan *laundry*, peralatan dapur, dan peralatan komunikasi.
 - c. Pemeliharaan dan perbaikan pertamanan, pemadam kebakaran.
 - d. Cat dan dekorasi, air panas, karpet, pestisida, dan lain-lain.
 - e. Pemeliharaan dan perbaikan perlengkapan *engineering*, instalasi listrik, instalasi air.
4. Biaya energi, terdiri dari : energi air, listrik, LPG, solar, dan lain-lain.
5. Biaya administrasi, terdiri dari :
 - a. Perizinan, materai, surat menyurat.
 - b. Fotocopy, cetak, alat tulis, dll.

- c. Iuran dan sumbangan.
 - d. Biaya telepon dan faksimile.
6. Biaya promosi usaha.
 7. Biaya kendaraan, termasuk servis dan BBM.
 8. Biaya Transportasi.
 9. Biaya premi asuransi.
 10. Biaya pajak, terdiri dari pajak bumi dan bangunan, pajak penghasilan, pajak kendaraan.
 11. Biaya inventaris, meliputi biaya pembelian barang milik hotel Kusuma Madya.
 12. Biaya *entertaining*, meliputi biaya untuk menjamu tamu yang memiliki hubungan khusus dengan hotel Kusuma Madya.

Pengelompokan biaya-biaya tersebut di atas berdasarkan tingkah lakunya dalam hubungannya dengan volume kegiatan atau jumlah tamu jumlah tamu di hotel Kusuma Madya adalah sebagai berikut :

1. Biaya pegawai

Biaya pegawai merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh hotel Kusuma Madya yang berkaitan dengan karyawannya. Biaya pegawai ini tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan atau jumlah tamu, maka biaya pegawai dikelompokkan menjadi biaya tetap.

2. Biaya kamar

Biaya kamar adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh hotel Kusuma Madya yang berkaitan dengan penyediaan jasa kamar. Jumlah biaya kamar ini

dipengaruhi oleh volume kegiatan atau jumlah tamu, maka biaya kamar dikelompokkan menjadi biaya variabel.

3. Biaya pemeliharaan dan perbaikan

Biaya pemeliharaan dan perbaikan adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh hotel Kusuma Madya untuk pemeliharaan dan perbaikan aset-aset hotel. Jumlah biaya pemeliharaan dan perbaikan tidak dipengaruhi oleh jumlah tamu, oleh karena itu biaya pemeliharaan dan perbaikan dikelompokkan menjadi biaya tetap.

4. Biaya energi

Biaya energi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk penerangan, energi bagi alat-alat elektronik seperti televisi, kulkas, komputer, pompa air, dan sebagainya yang besarnya ada yang dipengaruhi oleh volume kegiatan atau jumlah tamu, dan ada yang tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan. Oleh karena itu, biaya energi dikelompokkan menjadi biaya semi variabel.

5. Biaya administrasi

Biaya administrasi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh hotel Kusuma Madya untuk administrasi. Jumlah biaya ini tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan. Oleh karena itu biaya administrasi dikelompokkan menjadi biaya tetap.

6. Biaya promosi

Biaya promosi adalah biaya yang dikeluarkan hotel Kusuma Madya untuk melakukan promosi usahanya, seperti pemasangan iklan. Jumlah biaya promosi

ini tidak dipengaruhi oleh jumlah tamu atau volume kegiatan, oleh karena itu biaya promosi dikelompokkan menjadi biaya tetap.

7. Biaya transportasi

Biaya transportasi adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk transportasi karyawan atau direksi dalam hubungannya dengan hotel Kusuma Madya. Jumlah biaya transportasi ini tidak dipengaruhi oleh jumlah tamu hotel atau volume kegiatan, oleh karena itu biaya transportasi dikelompokkan menjadi biaya tetap.

8. Biaya *entertaining*

Biaya *entertaining* adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menjamu tamu-tamu tertentu, artinya tamu-tamu yang memiliki hubungan khusus dengan hotel Kusuma Madya. Jumlah biaya ini dipengaruhi oleh jumlah tamu atau volume kegiatan, oleh karena itu biaya *entertaining* dikelompokkan menjadi biaya variabel.

9. Biaya kendaraan

Biaya kendaraan adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh hotel Kusuma Madya untuk pemeliharaan kendaraan hotel. Besarnya biaya kendaraan ini tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan, karena itu biaya kendaraan ini dikelompokkan menjadi biaya tetap.

10. Biaya asuransi

Biaya asuransi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk membayar premi asuransi, dan besarnya tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan atau jumlah tamu. Oleh karena itu biaya asuransi dikelompokkan menjadi biaya tetap.

11. Biaya pajak

Biaya pajak adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar pajak, dan besarnya tidak dipengaruhi oleh jumlah tamu hotel atau volume kegiatan oleh karena itu biaya pajak dikelompokkan menjadi biaya tetap.

12. Biaya inventaris

Biaya inventaris adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk pembelian barang-barang atau aset-aset yang menjadi milik hotel Kusuma Madya. Besarnya biaya ini tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan, maka biaya inventaris dikelompokkan menjadi biaya tetap.

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

a. Memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.

Berdasarkan pengelompokan perilaku biaya yang telah dilakukan sebelumnya, terdapat biaya yang merupakan biaya semi variabel yaitu biaya energi. Untuk memisahkan 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 $Y = a + bx$, di mana :

Y = Biaya energi

x = Jumlah tamu

a = Biaya tetap

b = Biaya variabel

Adapun rumus untuk menghitung a dan b adalah sebagai berikut :

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

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

di mana n adalah jumlah bulan dalam satu tahun yang di teliti.

Perhitungan pemisahan biaya semi variabel yaitu biaya energi ke dalam komponen biaya tetap dan biaya variabel dapat di lihat pada lampiran 2. Dari hasil perhitungan tersebut (Lampiran 2) di peroleh biaya variabel per tamu = b = Rp 860,00 dan biaya tetap = a = Rp 688.887,25.

Berdasarkan data yang di peroleh, maka berikut ini adalah tabel komponen-komponen biaya tetap dan biaya variabel untuk tiap tipe kamar yang di teliti, dapat di lihat pada tabel 5 berikut ini :

Tabel 5
Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Untuk Berbagai Tipe Kamar Yang Diteliti di Hotel Kusuma Madya
Tahun 1999
(dalam rupiah)

Nama Biaya	Ekonomi (2 orang)		Ekonomi (4 orang)		Standar (2 orang)		Standar (4 orang)		Sedang (4 orang)		VIP (2 orang)		J U M L A H
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	
Biaya Pegawai	3.282.645,35	-	3.011.623,42	-	5.153.040,29	-	6.043.391,90	-	6.197.608,22	-	6.113.225,54	-	29.801.534,72
Biaya Kamar	-	2.856.326,87	-	598.566,99	-	4.218.931,02	-	4.012.844,02	-	3.407.893,29	-	4.862.282,15	19.956.844,34
Biaya Pemeliharaan & Perbaikan	517.907,25	-	274.571,09	-	599.233,43	-	992.054,30	-	1.030.147,08	-	1.228.564,13	-	4.642.477,28
Biaya Energi	218.350,09	385.280,00	206.884,13	135.020,00	482.729,65	512.560,00	520.652,40	368.940,00	516.359,83	272.620,00	484.806,89	344.860,00	4.449.062,99
Biaya Administrasi	258.249,39	-	154.597,74	-	133.749,16	-	535.826,11	-	730.202,23	-	551.034,58	-	2.363.659,21
Biaya Transportasi	128.702,82	-	99.591,46	-	127.993,26	-	346.963,51	-	206.051,31	-	239.019,51	-	1.148.321,87
Biaya Promosi	110.315,84	-	64.887,26	-	118.734,67	-	117.026,58	-	110.111,57	-	111.729,42	-	632.805,34
Biaya Kendaraan	130.667,74	-	101.111,94	-	180.710,71	-	352.260,97	-	209.197,13	-	242.668,67	-	1.216.617,16
Biaya Asuransi	114.807,96	-	88.839,50	-	158.776,97	-	309.505,34	-	183.805,55	-	213.214,79	-	1.068.950,11
Biaya Pajak	100.984,11	-	155.523,42	-	277.956,75	-	541.823,53	-	321.772,59	-	373.256,21	-	1.771.316,61
Biaya Inventaris	108.915,49	-	100.946,51	-	479.908,46	-	1.048.458,85	-	622.647,75	-	722.271,62	-	3.083.148,68
Biaya Entertaining	-	111.457,10	-	391.736,69	-	677.465,09	-	783.620,60	-	326.768,28	-	459.386,54	2.750.434,30
T O T A L	4.971.546,04	3.353.063,97	4.258.576,47	1.125.323,68	7.712.833,35	5.408.956,11	10.807.963,49	5.165.404,62	10.127.903,26	4.007.281,57	10.279.791,36	5.666.528,69	72.885.172,61

Sumber : Hotel Kusuma Madya

b. Menghitung tarif kamar berdasarkan perhitungan peneliti dengan metode *cost plus pricing* yang menggunakan pendekatan *variable costing*.

Setelah di ketahui komponen-komponen biaya tetap dan biaya variabel, maka selanjutnya di tempuh langkah-langkah sebagai berikut :

Langkah 1 : Menghitung biaya penuh.

Setelah di ketahui komponen-komponen dari biaya tetap dan biaya variabel, maka tahap selanjutnya adalah menghitung jumlah biaya penuh, seperti yang ditunjukkan dalam tabel 6 berikut ini :

Tabel 6
Jumlah Biaya Penuh
Untuk masing-masing Tipe Kamar
Tahun 1999
(dalam rupiah)

Tipe Kamar (Kapasitas)	Biaya Tetap (1)	Biaya Variabel (2)	Biaya Penuh (3) = (1) + (2)
Ekonomi (2 orang)	4.971.546,04	3.353.063,97	8.324.610,01
Ekonomi (4 orang)	4.258.576,47	1.125.323,68	5.383.900,15
Standar (2 orang)	7.712.833,35	5.408.956,11	13.121.789,46
Standar (4 orang)	10.807.963,49	5.165.404,62	15.973.368,11
Sedang (4 orang)	10.127.903,26	4.007.281,57	14.135.184,83
VIP (2 orang)	10.279.791,36	5.666.528,69	15.946.320,05
TOTAL	48.158.613,97	24.726.558,64	72.885.172,61

Sumber : Analisis Data

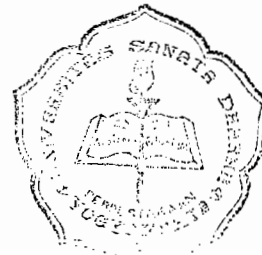
Langkah 2 : Menghitung jumlah laba yang diharapkan.

Hotel Kusuma Madya menginginkan atau mengharapkan laba sebesar 60 % dari biaya penuh. Berikut ini adalah tabel perhitungan laba yang diharapkan (Tabel 7):

Tabel 7
Jumlah Laba Yang Diharapkan Hotel Kusuma Madya
Untuk masing-masing Tipe Kamar
Tahun 1999
(dalam rupiah)

Tipe Kamar (Kapasitas)	Biaya Penuh (1)	Laba Yang Diharapkan (2) = 60% x (1)
Ekonomi (2 orang)	8.324.610,01	4.994.766,01
Ekonomi (4 orang)	5.383.900,15	3.230.340,09
Standar (2 orang)	13.121.789,46	7.873.073,68
Standar (4 orang)	15.973.368,11	9.584.020,87
Sedang (4 orang)	14.135.184,83	8.481.110,90
VIP (2 orang)	15.946.320,05	9.567.792,03
TOTAL	72.885.172,61	43.731.103,58

Sumber : Analisis Data



Langkah 3 : Menghitung *Mark-up*

Langkah selanjutnya adalah menghitung besarnya *mark-up* untuk masing-masing tipe kamar dengan rumus sebagai berikut :

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

Berikut ini adalah tabel 8 yang menunjukkan hasil perhitungan *mark-up* hotel Kusuma Madya tahun 1999 :

Tabel 8
Jumlah *Mark-up* Hotel Kusuma Madya
Untuk masing-masing Tipe Kamar
Tahun 1999

Tipe Kamar (Kapasitas)	Biaya Tetap (1) Rp	Biaya Variabel (2) Rp	Laba yang diharapkan (3) Rp	Persentase <i>Mark-Up</i> (4)=(1+3)/(2))	<i>Mark-Up</i> (5) = (4) x (2) Rp
Ekonomi (2 orang)	4.971.546,04	3.353.063,97	4.994.766,01	297,23	9.966.312,04
Ekonomi (4 orang)	4.258.576,47	1.125.323,68	3.230.340,09	665,49	7.488.916,56
Standar (2 orang)	7.712.833,35	5.408.956,11	7.873.073,68	288,15	15.585.907,03
Standar (4 orang)	10.807.963,49	5.165.404,62	9.584.020,87	394,78	26.578.347,00
Sedang (4 orang)	10.127.903,26	4.007.281,57	8.481.110,90	464,38	18.609.014,15
VIP (2 orang)	10.279.791,36	5.666.528,69	9.567.792,03	350,26	19.847.805,43
TOTAL	48.158.613,97	24.726.558,64	43.731.103,58		98.076.302,21

Sumber : Analisis Data

Langkah 4 : Menghitung tarif kamar hotel Kusuma Madya.

Langkah yang ke-empat adalah menghitung besarnya tarif kamar oleh peneliti dengan metode *cost plus pricing* yang menggunakan pendekatan *variable costing*, formulasinya adalah sebagai berikut :

$$\text{Tarif kamar per tipe} = \frac{\text{Biaya variabel} + \text{Mark-up dalam rupiah}}{\text{kamar} \times (\text{jumlah hari dalam 1 tahun}) \times (\text{jumlah kamar per tipe}) \times (\text{tingkat hunian rata-rata})}$$

Di mana di ketahui bahwa jumlah hari dalam setahun adalah 365. Berdasarkan rumus di atas, berikut ini adalah perhitungan tarif kamar untuk masing-masing tipe kamar yaitu :

$$\begin{aligned} \text{Tarif Kamar Ekonomi (2 orang)} &= \frac{\text{Rp } 3.353.063,97 + \text{Rp } 9.966.312,04}{365 \times 7 \times 17,53\%} \\ &= \text{Rp } 13.319.376,01 / 447,89 \\ &= \text{Rp } 29.738,05 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tarif Kamar Ekonomi (4 orang)} &= \frac{\text{Rp } 1.125.323,68 + \text{Rp } 7.488.916,59}{365 \times 3 \times 14,34\%} \\ &= \text{Rp } 8.614.240,24 / 157,023 \\ &= \text{Rp } 54.859,74 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tarif Kamar Standar (2 orang)} &= \frac{\text{Rp } 5.408.956,11 + \text{Rp } 15.585.907,03}{365 \times 7 \times 23,33\%} \\ &= \text{Rp } 20.994.863,14 / 596,0815 \\ &= \text{Rp } 35.221,46 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tarif Kamar Standar (4 orang)} &= \frac{\text{Rp } 5.165.404,62 + \text{Rp } 26.578.347,00}{365 \times 9 \times 13,06\%} \\ &= \text{Rp } 33.310.792,16 / 429,021 \\ &= \text{Rp } 77.643,73 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tarif Kamar Sedang (4 orang)} &= \frac{\text{Rp } 4.007.281,57 + \text{Rp } 18.609.014,15}{365 \times 5 \times 17,37\%} \\ &= \text{Rp } 22.616.295,72 / 317,0025 \\ &= \text{Rp } 71.344,22 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Tarif Kamar VIP (2 orang)} &= \frac{\text{Rp } 5.666.528,69 + \text{Rp } 19.847.805,43}{365 \times 5 \times 21,97\%} \\
 &= \text{Rp } 25.514.112,08 / 400,9325 \\
 &= \text{Rp } 63.633,75
 \end{aligned}$$

c. Menganalisis tepat atau tidak tarif kamar yang berlaku di hotel Kusuma Madya.

Setelah menghitung tarif kamar menurut peneliti (langkah 4), tahap selanjutnya adalah menganalisis tarif yang berlaku pada tahun 1999 di hotel Kusuma Madya, berdasarkan kriteria yang telah ditentukan sebelumnya yaitu apabila persentase selisih antara tarif kamar menurut peneliti dengan tarif kamar menurut hotel Kusuma madya kurang dari 1% berarti tarif kamar hotel Kusuma Madya sangat tepat, apabila terletak antara 1% - 5% berarti tepat, apabila terletak antara 5% - 10% berarti kurang tepat, dan apabila lebih dari 10% berarti tidak tepat. Setelah dilakukan perhitungan hasilnya adalah seperti yang tampak dalam tabel 9 berikut ini :

Tabel 9
Analisis Ketepatan Tarif Kamar Hotel Kusuma Madya
Untuk masing-masing Tipe Kamar
Tahun 1999
(dalam rupiah)

Tipe Kamar (Kapasitas)	Tarif Kamar Menurut Peneliti (1)	Tarif Kamar Menurut Hotel Kusuma Madya (2)	Selisih dalam Rupiah (3) = (1-2)	Selisih dalam % (4)=(3/1)x 100%	Kriteria
Ekonomi (2 orang)	29.738,05	30.000,00	261,95	0,88	Sangat Tepat
Ekonomi (4 orang)	54.859,74	45.000,00	9.859,74	17,97	Tidak Tepat
Standar (2 orang)	35.221,46	45.000,00	9.778,54	27,76	Tidak Tepat
Standar (4 orang)	77.643,73	55.000,00	22.643,73	29,16	Tidak Tepat
Sedang (4 orang)	71.344,22	70.000,00	1.344,22	1,88	Tepat
V I P (2 orang)	63.633,75	75.000,00	11.366,25	17,86	Tidak Tepat

Sumber : Analisis Data

Dengan melihat besarnya persentase selisih kamar dari hasil perhitungan, besarnya tarif kamar yang ditentukan oleh hotel Kusuma Madya yang termasuk kriteria sangat tepat adalah kamar tipe ekonomi dengan kapasitas untuk dua orang dengan persentase selisih sebesar 0,88% dan besarnya persentase tersebut kurang dari 1%. Yang termasuk tepat adalah kamar tipe sedang dengan kapasitas untuk empat orang dengan persentase selisih sebesar 1,88% dan besarnya persentase tersebut terletak antara 1% -5%. Yang termasuk kriteria tidak tepat adalah kamar tipe ekonomi yang berkapasitas untuk empat orang, kamar tipe standar yang berkapasitas untuk dua orang dan empat orang, dan kamar tipe VIP yang berkapasitas untuk dua orang dengan persentase selisih masing-masing sebesar 17,97% ; 27,76% ; 29,16% ; dan 17,86% dan besarnya persentase tersebut lebih besar dari 10%.

Dari hasil yang ditunjukkan dalam tabel 9 tersebut, juga di ketahui bahwa tarif kamar menurut perhitungan peneliti dengan tarif kamar menurut hotel Kusuma Madya terdapat perbedaan. Perbedaan tersebut disebabkan adanya perbedaan dalam mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual. Harga atau tarif yang ditentukan oleh hotel Kusuma Madya mempertimbangkan fasilitas yang disediakan, tarif dari hotel yang sejenis, dan biaya yang dikeluarkan. Dan perusahaan menganggap bahwa fasilitas yang disediakan adalah unsur yang perlu untuk dipertimbangkan secara terpisah dari biaya yang dikeluarkan. Padahal sebenarnya secara implisit fasilitas yang disediakan tersebut juga merupakan biaya karena untuk mengadakan fasilitas telah dikeluarkan sejumlah biaya tertentu. Sedangkan menurut perhitungan peneliti hanya mempertimbangkan biaya-biaya

sebagai faktor penentu harga. Dan menurut metode yang peneliti gunakan yaitu metode *cost plus pricing* pendekatan *variable costing*, langkah-langkah yang dilakukan adalah sebagai berikut :

- Memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.
- Menghitung biaya penuh.
- Menghitung *markup*
- Menghitung tarif kamar

Setelah masalah pertama dapat terjawab, maka tahap selanjutnya adalah menjawab masalah kedua. Langkah-langkah yang digunakan adalah menghitung tingkat hunian kamar hotel Kusuma Madya dari masing-masing tipe kamar yang di teliti selama setahun (tahun 1999). Hal tersebut dapat dilihat pada tabel 10, yaitu tabel hasil penjualan kamar hotel Kusuma Madya tahun 1999 berikut ini :

Tabel 10
 Hasil Penjualan Kamar Hotel Kusuma Madya
 Tahun 1999

Tipe Kamar (Kapasitas)	Tingkat Hunian Kamar (%)												Mean (%)
	31 Jan	28 Feb	31 Mar	30 Apr	31 Mei	30 Jun	31 Jul	31 Agt	30 Sep	31 Okt	30 Nov	31 Des	
Ekonomi (2 orang)	19,35	14,80	7,37	21,48	23,04	17,14	19,82	23,96	20,00	15,21	14,29	14,75	17,53
Ekonomi (4 orang)	13,98	13,10	11,83	22,22	10,75	13,33	15,05	17,20	13,33	19,35	11,11	10,75	14,34
Standar (2 orang)	16,13	19,90	18,43	25,24	30,88	25,71	24,43	24,43	13,81	28,57	20,48	31,34	23,33
Standar (4 orang)	11,11	13,89	8,60	14,81	13,98	18,52	15,05	17,56	10,74	11,83	6,30	14,34	13,06
Sedang (4 orang)	12,26	12,14	15,48	20,00	24,52	22,67	21,94	16,13	10,00	23,87	6,00	22,58	17,37
VIP (2 orang)	15,48	22,14	14,84	20,00	28,39	27,33	20,39	34,84	10,67	23,23	10,00	27,74	21,97
Mean (%)	14,72	16,00	12,76	20,46	21,93	21,45	19,45	22,35	13,09	20,34	11,36	20,32	

Sumber: Hotel Kusuma Madya

Pada tabel 10 telah ditunjukkan hasil penjualan kamar hotel Kusuma Madya selama tahun 1999, maka tahap selanjutnya adalah melakukan perhitungan untuk keperluan analisis varians. Selengkapnya hasil perhitungan dari lampiran 3 di rangkum dalam tabel 11 yaitu tabel hasil *ANOVA* dari rata-rata tingkat hunian kamar hotel Kusuma Madya, sebagai berikut :

Tabel 11
Hasil *ANOVA* Rata-rata Tingkat Hunian Kamar
Hotel Kusuma Madya
Tahun 1999

Sumber Keragaman	Jumlah Kuadrat (1)	Derajat Bebas (2)	Kuadrat Tengah (3) = (1) / (2)	F Hitung	Kesimpulan
Perlakuan (Antar Kolom)	SST = 918,58	$k - 1 = 6 - 1 = 5$	183,72	5,31	F Hitung > F 0,05 $5,31 > 2,33$ Maka H_0 ditolak dan H_a di terima, artinya paling sedikit satu pasang ada yang berbeda rata-rata tingkat hunian kamarnya.
Kesalahan (Antar baris)	SSE = 2.285,05	$N - k = 72 - 6 = 66$	34,62		
TOTAL	3.203,63	71			

Sumber : Analisis Data

Dari hasil perhitungan di atas di ketahui bahwa dilakukan penolakan terhadap hipotesis nol dan menerima hipotesis alternatif yang berarti bahwa perbedaan nilai tengah rata-rata tingkat hunian kamar bukanlah hal yang kebetulan semata. Hasil perhitungan tersebut menunjukkan bahwa rata-rata tingkat huni kamar berhubungan dengan penentuan tarifnya yang sangat tepat, tepat, kurang tepat, dan tidak tepat.

Penolakan terhadap hipotesis nol tersebut di atas membuat kita ingin mengetahui nilai tengah mana yang berbeda. Oleh karena itu berikut ini akan di uji dengan uji LSD (*Least Significant Difference*). Berdasarkan perhitungan pengujian LSD (Lampiran 4), diketahui bahwa LSD 5% adalah 3,98%. Dari hasil uji LSD 5%

dilakukan perbandingan dengan cara mengurutkan semua nilai tengah dari yang terkecil sampai dengan yang terbesar dan kebalikannya. Berikut ini adalah tabel perbandingan rata-rata tingkat hunian kamar antara berbagai tipe kamar, yaitu :

Tabel 12
Perbandingan Perbedaan Rata-rata Tingkat Hunian Kamar
Antara Berbagai Tipe Kamar

Tipe Kamar (Kapasitas)		Standar (2 orang) 23,33%	VIP (2 orang) 21,97%	Ekonomi (2 orang) 17,53%	Sedang (4 orang) 17,37%	Ekonomi (4 orang) 14,34%	Standar (4 orang) 13,06%
Standar (4 orang)	13,06%	10,27%*	8,91%*	4,47%*	4,31%*	1,28%	0
Ekonomi (4 orang)	14,34%	8,99%*	7,63%*	3,19%	3,03%	0	
Sedang (4 orang)	17,37%	5,96%*	4,6%*	0,16%	0		
Ekonomi (2 orang)	17,53%	5,8%*	4,44%*	0			
VIP (2 orang)	21,97%	1,36%	0				
Standar (2 orang)	23,33%	0					

Keterangan:

* = ada beda nyata karena hasil perbandingan lebih besar dari 3,98%

Dari perbandingan semua kemungkinan pasangan nilai tengah diperoleh hasil sebagai berikut :

- a. Antara tipe kamar standar yang berkapasitas untuk dua orang dengan tipe kamar standar yang berkapasitas untuk empat orang, tipe kamar ekonomi yang berkapasitas untuk empat orang, tipe kamar sedang yang berkapasitas untuk empat orang, dan tipe kamar ekonomi yang berkapasitas untuk dua orang terdapat perbedaan tingkat hunian kamar, karena dari hasil perbandingan masing-masing adalah 10,27% ; 8,99% ; 5,96% ; 5,8% lebih besar dari 3,98%. Sedangkan tipe kamar standar yang berkapasitas untuk dua orang dengan tipe

kamar VIP yang berkapasitas untuk dua orang tidak ada perbedaan tingkat hunian kamar karena dari hasil perbandingan 1,36% lebih kecil dari 3,98%.

- b. Antara tipe kamar VIP yang berkapasitas untuk dua orang dengan tipe kamar standar yang berkapasitas untuk empat orang, tipe kamar ekonomi yang berkapasitas untuk empat orang, tipe kamar sedang yang berkapasitas untuk empat orang, dan tipe kamar ekonomi yang berkapasitas untuk dua orang terdapat perbedaan tingkat hunian kamar karena dari hasil perbandingan masing-masing 8,91% ; 7,63% ; 4,6% ; 4,44% lebih besar dari 3,98%.
- c. Antara tipe kamar ekonomi yang berkapasitas untuk dua orang dengan tipe kamar standar yang berkapasitas untuk empat orang ada perbedaan tingkat hunian kamar karena dari hasil perbandingan 4,47% lebih besar dari 3,98%. Sedangkan antara tipe kamar ekonomi yang berkapasitas untuk dua orang dengan tipe kamar ekonomi yang berkapasitas untuk empat orang dan tipe kamar sedang yang berkapasitas untuk empat orang tidak ada perbedaan tingkat hunian kamar karena hasil perbandingan masing-masing 3,19% dan 0,16% lebih kecil dari 3,98%.
- d. Antara tipe kamar sedang yang berkapasitas untuk empat orang dengan tipe kamar standar yang berkapasitas untuk empat orang ada perbedaan tingkat hunian kamar karena dari hasil perbandingan 4,31% lebih besar dari 3,98%. Sedangkan antara tipe kamar sedang yang berkapasitas untuk empat orang dengan tipe kamar ekonomi yang berkapasitas untuk empat orang tidak ada perbedaan rata-rata tingkat hunian kamar karena hasil perbandingan 3,03% lebih kecil dari 3,98%.

e. Antara tipe kamar ekonomi yang berkapasitas untuk empat orang dengan tipe kamar standar yang berkapasitas untuk empat orang tidak ada perbedaan tingkat hunian kamar karena dari hasil perbandingan 1,28% lebih kecil dari 3,98%.

Adapun hasil dari perbandingan tersebut apabila diurutkan dari kelompok yang tingkat hunian kamarnya tinggi ke kelompok yang tingkat hunian kamarnya rendah adalah sebagai berikut :

1. Kelompok Tinggi :

- Tipe kamar standar yang berkapasitas untuk dua orang.
- Tipe kamar VIP yang berkapasitas untuk dua orang.

2. Kelompok Menengah atau Cukup Tinggi :

- Tipe kamar sedang yang berkapasitas untuk dua orang.
- Tipe kamar Ekonomi yang berkapasitas untuk dua orang.
- Tipe kamar ekonomi yang berkapasitas untuk empat orang.
- Tipe kamar standar yang berkapasitas untuk empat orang.

Dari analisis tersebut dapat di ketahui bahwa ada perbedaan rata-rata tingkat hunian kamar antara berbagai tipe kamar yang penentuan tarifnya termasuk kriteria sangat tepat, tepat dan tidak tepat. Perbedaan tersebut dapat dilihat dalam tabel 13 berikut ini :

Tabel 13
Perbandingan Rata-rata Tingkat Hunian Kamar
Antara Berbagai Tipe Kamar Yang Kriteria Tarifnya
Sangat Tepat, Tepat dan Tidak Tepat
Tahun 1999

Tipe Kamar (Kapasitas)	Kriteria Tarif	Tingkat Hunian Kamar	Tarif Yang Berlaku
Ekonomi (2 orang)	Sangat Tepat	Cukup Tinggi	Lebih Tinggi
Ekonomi (4 orang)	TidakTepat	Cukup Tinggi	Lebih Rendah
Standar (2 orang)	Tidak Tepat	Tinggi	Lebih Tinggi
Standar (4 orang)	Tidak Tepat	Cukup Tinggi	Lebih Rendah
Sedang (4 orang)	Tepat	Cukup Tinggi	Lebih Rendah
V I P (2 orang)	Tidak Tepat	Tinggi	Lebih Tinggi

Sumber : Analisis Data

Keterangan :

Lebih Tinggi = Tarif yang berlaku di hotel lebih besar dari hasil perhitungan teori.

Lebih Rendah = Tarif yang berlaku di hotel lebih kecil dari hasil perhitungan teori.

Dari hasil yang tampak pada tabel 13 tersebut di atas, masalah kedua dapat terjawab yaitu di ketahui bahwa ada perbedaan rata-rata tingkat hunian kamar antara berbagai tipe kamar yang penentuan tarifnya sangat tepat, tepat, dan tidak tepat.

Dari berbagai tipe kamar tersebut di ketahui bahwa kamar tipe ekonomi yang berkapasitas untuk dua orang tarifnya sangat tepat memiliki tingkat hunian kamar yang tidak tinggi atau cukup tinggi yaitu sebesar 17,53%, dengan tarif yang berlaku di perusahaan lebih besar dari perhitungan teori yaitu dari Rp 29.738,05 menjadi Rp 30.000,00. Keadaan ini mempunyai arti bahwa tarif yang dibebankan oleh perusahaan menjadi terlalu besar atau dengan kata lain tarif kamarnya menjadi lebih mahal, sehingga menyebabkan permintaan konsumen terhadap kamar ekonomi kapasitas dua orang menjadi menurun akibatnya tingkat hunian kamar tersebut menjadi tidak tinggi.

Kamar tipe sedang yang berkapasitas untuk empat orang tarifnya tepat memiliki tingkat hunian kamar yang tidak tinggi atau cukup tinggi yaitu sebesar 13,06%, dengan tarif kamar yang berlaku di perusahaan lebih rendah dari hasil perhitungan menurut teori yaitu dari Rp 71.344,22 menjadi Rp 70.000,00. Keadaan ini mempunyai arti bahwa tarif kamarnya menjadi lebih murah. Tetapi kenyataannya walaupun tarif kamarnya dibebankan lebih rendah ternyata tingkat hunian kamarnya masih rendah. Ini menunjukkan bahwa sebenarnya ada unsur lain yang menjadi pertimbangan konsumen dan lebih penting dari unsur tarif. Unsur lain tersebut dapat berupa pelayanan, fasilitas, rasa aman, dan lingkungan di dalam hotel maupun di luar hotel. Di hotel Kusuma Madya segi pelayanan yang baik merupakan hal yang utama, keamanan para tamunya juga terjamin terlebih lagi letak hotel Kusuma Madya berdekatan dengan pos penjagaan polisi. Hal ini dapat menjadi nilai *plus* bagi hotel Kusuma Madya. Walaupun demikian ternyata tingkat hunian kamar di hotel Kusuma Madya tahun 1999 masih rendah, keadaan ini juga dapat diakibatkan oleh krisis ekonomi yang melanda perekonomian Indonesia dimana daya beli masyarakat menurun sementara harga-harga cenderung meningkat.

Sedangkan kamar tipe standar yang berkapasitas untuk empat orang dan kamar tipe VIP yang berkapasitas untuk dua orang tarifnya tidak tepat memiliki tingkat hunian kamar yang tinggi yaitu sebesar 23,33% dan 21,97%, dengan besarnya tarif yang berlaku di perusahaan lebih tinggi dari hasil perhitungan menurut teori yaitu masing-masing dari Rp 35.221,46 menjadi Rp 45.000,00 dan dari Rp 63.633,75 menjadi Rp 75.000,00. Keadaan ini memiliki arti walaupun tarif

kedua kamar tersebut dibebankan lebih besar atau menjadi lebih mahal tetapi tetap memiliki tingkat hunian kamar yang tinggi. Hal ini dapat disebabkan konsumen lebih mengutamakan pelayanan yang baik, fasilitas yang sesuai, atau lingkungan yang menyenangkan dari pada hanya sekedar murah tetapi pelayanan tidak memuaskan atau fasilitas tidak memadai atau lingkungan yang tidak menyenangkan. Hotel Kusuma Madya berusaha memberikan pelayanan yang terbaik bagi para tamunya, dan lingkungan di sekitar hotel cukup aman dan tenang, juga dekat dengan taman wisata yang berjarak kurang lebih 500 m dari hotel Kusuma Madya..

Dan kamar tipe ekonomi yang berkapasitas untuk empat orang dan kamar tipe standar yang berkapasitas untuk empat orang tarifnya tidak tepat memiliki tingkat hunian kamar yang tidak tinggi atau cukup tinggi yaitu sebesar 17,37% dan 14,24%, dengan tarif kamar yang berlaku di perusahaan lebih rendah dari hasil perhitungan teori atau menjadi lebih murah yaitu masing-masing dari Rp 54.859,74 menjadi Rp 45.000,00 dan dari Rp 77.643,73 menjadi Rp 55.000,00. Keadaan ini mempunyai arti bahwa kedua tarif kamar tersebut dibebankan lebih rendah atau lebih murah. Hal ini menunjukkan bahwa permintaan konsumen memang rendah atau kurang, hal ini dapat disebabkan bahwa unsur tarif bukanlah hal yang dominan dalam mempengaruhi permintaan kamar tersebut.

Dari pembahasan di atas dapat di ketahui bahwa tarif kamar yang sangat tepat dan tepat ternyata tingkat hunian kamarnya tidak tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh lain yang lebih dominan dari pada sekedar tarif yang sangat tepat dan tepat yaitu unsur lain seperti selera dari konsumen itu sendiri.

Selera konsumen tersebut dapat berupa mengutamakan pelayanan yang baik, fasilitas yang memadai, atau lingkungan hotel yang nyaman dan tenang. Sejauh mana selera konsumen tersebut berpengaruh terhadap tingkat hunian kamar hotel Kusuma Madya tidak dapat peneliti sajikan dalam penulisan ini karena hal tersebut memerlukan penelitian tersendiri.

Dari pembahasan-pembahasan di atas apabila di kaji lebih jauh dapat di ketahui bahwa keadaan perekonomian Indonesia saat ini cukup berpengaruh terhadap permintaan jasa perhotelan khususnya di hotel Kusuma Madya. Hal ini terbukti dari rendahnya tingkat hunian kamar hotel Kusuma Madya. Perlu di ketahui bahwa sebelum terjadi krisis ekonomi (sebelum tahun 1998) tingkat hunian kamar di hotel Kusuma Madya cukup tinggi yaitu rata-rata 75% per tahun. Tetapi setelah terjadinya krisis ekonomi (setelah tahun 1998) terutama tahun yang teliti yaitu tahun 1999 tingkat hunian rata-rata hotel Kusuma Madya hanya sekitar 20%. Apabila dicermati lagi, dari tingkat hunian kamar di hotel Kusuma Madya ternyata tingkat hunian kamar tipe standar dan VIP masih lebih tinggi dari rata-rata tingkat hunian kamar lainnya. Keadaan ini dapat dijadikan bukti bahwa masyarakat yang kelas sosial-ekonominya menengah ke atas masih dapat menyiasati krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia ini sementara masyarakat yang kelas menengah ke bawah tidak berdaya menghadapi krisis tersebut.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dapat di ketahui bahwa :

1. Tarif kamar ekonomi kapasitas dua orang adalah sangat tepat karena persentase selisihnya kurang dari 1% yaitu sebesar 0,88%. Dan tarif kamar sedang kapasitas empat orang adalah tepat karena persentase selisihnya terletak antara 1% - 5% yaitu sebesar 1,88%. Sedangkan tarif kamar yang lainnya yaitu kamar ekonomi kapasitas empat orang, kamar standar kapasitas dua orang, kamar standar kapasitas empat orang, dan kamar VIP kapasitas dua orang adalah tidak tepat karena persentase selisihnya lebih besar dari 10% yaitu masing-masing sebesar 17,97% ; 27,76% ; 29,16% ; dan 17,86%.
2. Ada perbedaan tingkat hunian kamar antara berbagai tipe kamar yang penentuan tarif kamar yang sangat tepat, tepat, dan tidak tepat yaitu sebagai berikut :
 - a. Tarif kamar yang sangat tepat memiliki tingkat hunian kamar yang cukup tinggi yaitu sebesar 17,53%. Kamar tersebut adalah kamar tipe ekonomi untuk dua orang.
 - b. Tarif kamar yang tepat memiliki tingkat hunian kamar yang cukup tinggi yaitu sebesar 13,06%. Kamar tersebut adalah kamar tipe sedang untuk empat orang.
 - c. Tarif kamar yang tidak tepat ada yang tingkat hunian kamarnya cukup tinggi atau tidak tinggi dan ada yang tinggi. Tingkat hunian kamar yang cukup tinggi atau tidak tinggi adalah kamar tipe ekonomi untuk empat orang dan kamar tipe standar

untuk empat orang masing-masing sebesar 17,37% dan 14,24%. Sedangkan tarif kamar tidak tepat lainnya yaitu kamar tipe standar untuk dua orang dan kamar tipe VIP untuk dua orang memiliki tingkat hunian kamar yang tinggi yaitu sebesar 23,33% dan 21,97%.

B. Keterbatasan Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan yang dialami peneliti, antara lain :

- 1). Peneliti hanya memakai data yang diberikan oleh pihak hotel, sehingga apabila ada perbedaan data dengan pihak hotel peneliti tidak dapat melacak kebenaran data yang diberikan tersebut dan menemui kesulitan untuk mencari informasi selanjutnya karena merupakan rahasia bagi perusahaan.
- 2). Adanya keterbatasan ruang lingkup penelitian, artinya bahwa kesimpulan yang dihasilkan dari analisis data dalam penulisan skripsi ini tidak dapat digeneralisasikan dengan perusahaan lain yang sejenis.

C. Saran-saran

Berikut ini adalah saran sehubungan dengan penentuan tarif kamar, yaitu sebaiknya pihak hotel Kusuma Madya mempertimbangkan perhitungan tarif kamar dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *variable costing*, karena metode ini dapat memperlihatkan kelebihan hasil penjualan terhadap biaya variabel sehingga dapat diketahui jumlah uang yang akan menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba yang diharapkan. Hal ini dapat memudahkan dalam pengendalian biaya yang dikeluarkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Kothler., Philip, (1993), *Manajemen Pemasaran : Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Pengendalian*, Edisi ke-6, Erlangga, Jakarta.
- Mason., D Robert., dan Douglas A. Lind., (1996), *Teknik Statistika Untuk Bisnis dan Ekonomi*, (Alih Bahasa Ellen Gunawan dkk), Edisi ke-9, Jilid 1, Erlangga, Jakarta.
- Mulyadi, (1984), *Akuntansi Biaya Untuk Manajemen*, Edisi ke-4, BPFE UGM, Yogyakarta.
- _____, (1992), *Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa*, Edisi ke-1, STIE YKPN, Yogyakarta.
- Sugiarto., Endar, (1996), *Hotel Front office Administration (Administrasi Kantor Depan Hotel)*, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Sulastiyono., Agus., (1999), *Seri Manajemen Usaha Jasa Sarana Pariwisata dan Akomodasi : Manajemen Penyelenggaraan Hotel*, Edisi ke-1, Alfabeta, Bandung.
- Supriyono.,R.A., (1989), *Akuntansi Manajemen 1 : Konsep Dasar Akuntansi Manajemen dan Proses Perencanaan*, BPFE UGM, Yogyakarta.
- _____, (1997), *Akuntansi Biaya : Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*, Buku 1, Edisi 2, BPFE UGM, Yogyakarta.
- _____, (1989), *Akuntansi Manajemen 3 : Proses Pengendalian Manajemen*, STIE YKPN, Yogyakarta.
- Suryanto., Toto., (1985), *Makalah : Pola Dasar Pengelolaan Keuangan Untuk Hotel-hotel Kecil dan Menengah (Sebagai Sarana Internal Control untuk Peningkatan Mutu Pengelolaan)*.
- Swastha., Basu., dan Irawan., (1985), *Manajemen Pemasaran Modern*, Liberty, Yogyakarta.
- Tjiptono., Fandy, (1995), *Strategi Pemasaran*, Andi Offset, Yogyakarta.

Lampiran

DAFTAR PERTANYAAN

A. WAWANCARA

1. Sejarah Berdirinya

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

2. Organisasi

- Apa bentuk struktur organisasi perusahaan ?
- Bagaimana wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian ?

3. Personalia

- Berapa jumlah karyawan perusahaan ?
- Bagaimana pembagian kerja karyawan ?
- Bagaimana sistem penggajian karyawan ?
- Bagaimana cara perusahaan merekrut karyawan baru ?
- Apakah ada tunjangan atau jaminan bagi karyawan ?

4. Produksi

- Berapakah jumlah tamu tahun 1999 ?
- Apakah terdapat fasilitas-fasilitas yang dapat menunjang peningkatan kualitas atas jasa yang dihasilkan?

5. Pemasaran

- Atas dasar apakah perusahaan menentukan besarnya tarif kamar ?

- Apa kiat-kiat perusahaan dalam usaha mengenali konsumennya ?
- Langkah-langkah apa yang di tempuh dalam memasarkan jasa hotel ?
- Bagaimana perusahaan menghadapi persaingan ?
- Bagaimana perusahaan menghadapi krisis ekonomi ?
- Strategi apa saja yang dilakukan perusahaan dalam memberi pelayanan kepada konsumen ?
- Sampai dimanakah jangkauan pemasaran perusahaan ?
- Apakah perusahaan memberikan diskon untuk meningkatkan penjualan kamar ?
- Konsumen mana saja yang diberikan diskon tersebut ?

6. Akuntansi/Keuangan

- Dari manakah perusahaan memperoleh modal usahanya ?
- Bagaimanakah sistem akuntansi perusahaan ?

B. OBSERVASI

1. Apa saja jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan ?
2. Fasilitas apa saja yang digunakan untuk menunjang penjualan jasa perusahaan ?
3. Apakah terdapat perbedaan fasilitas dari tiap tipe-tipe kamar yang ada ?
4. Jenis-jenis kamar apa saja yang ada di hotel Kusuma Madya ?
5. Bagaimana perusahaan membedakan jenis atau tipe untuk tiap kamar yang ada ?

C. DOKUMENTASI

1. Berapa jumlah tamu hotel Kusuma Madya selama tahun 1999 ?
2. Biaya-biaya apa saja yang dikeluarkan perusahaan yang berkaitan langsung dengan penyediaan kamar pada tahun 1999 ?
3. Berapa jumlah biaya tersebut pada tahun 1999 ?
4. Berapa jumlah kamar yang ada di hotel Kusuma Madya ?
5. Berapakah tarif kamar yang berlaku di hotel Kusuma Madya untuk tahun 1999 ?
6. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan berbedanya tarif dari masing-masing kelompok kamar ?

Lampiran 2

Pemisahan Biaya Semi Variabel yaitu Biaya energi tahun 1999 ke dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Biaya	Jumlah Tamu x (orang)	Biaya Energi y (Rp)	x ²	xy
Januari	187	932.940,02	34.969	174.459.783,7
Februari	190	391.582,18	36.100	74.400.614,2
Maret	165	811.134,51	27.225	133.837.194,2
April	249	836.397,87	62.001	208.263.069,6
Mei	278	902.263,08	77.284	250.829.136,2
Juni	272	1.005.121,07	73.984	273.392.931,0
Juli	280	1.098.054,17	78.400	307.455.167,6
Agustus	305	673.990,52	93.025	205.567.108,6
September	157	999.707,49	24.649	156.954.075,9
Oktober	280	1.019.557,28	78.400	285.476.038,4
Nopember	143	865.270,29	20.449	123.733.651,5
Desember	272	1.119.708,48	73.984	304.560.706,6
Jumlah	2.778	10.655.726,96	680.470	2.498.929.478,0

Dari data di atas diketahui sebagai berikut :

$$n = 12$$

$$\Sigma x = 2.778$$

$$\Sigma y = 10.655.726,96$$

$$\Sigma x^2 = 680.470$$

$$\Sigma xy = 2.498.929.478$$

Persamaannya adalah $y = a + bx$, maka diperoleh nilai =

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

di mana b adalah biaya variabel

$$= \frac{12(2.498.929.478) - (2778)(10.655.726,96)}{12(680.470) - (2778)^2}$$

$$= \frac{29.987.153.740 - 29.601.609.490}{8.165.640 - 7.717.284}$$

$$= \frac{385.544.250}{448.356}$$

= 859,9 dibulatkan menjadi Rp 860,00

$a = \frac{\Sigma y - b \Sigma x}{n}$ di mana a adalah biaya tetap

$$= \frac{10.655.726,96 - 860 (2778)}{12}$$

$$= \frac{8.266.646,96}{12}$$

$$= 688.887,25$$

Setelah dihitung nilai a dan b maka diperoleh :

$$y = \text{Rp } 688.887,25 + \text{Rp } 860,00 X$$

Jadi biaya tetap per bulan adalah Rp 688.887,25 dan biaya variabel per tamu adalah

Rp 860,00. Jumlah biaya energi pada tahun 1999 adalah sebagai berikut :

Biaya tetap	Rp 688.887,26 x 12	= Rp	8.266.647,-
-------------	--------------------	------	-------------

Biaya variabel	Rp 860,00 x 2778	= Rp	2.389.080,-
----------------	------------------	------	-------------

Total biaya energi tahun 1999		Rp	10.655.727,-
-------------------------------	--	----	--------------

Lampiran 3

Analisis Varian Rata-rata Tingkat Hunian Kamar Hotel Kusuma Madya

Bulan	Tingkat Hunian Kamar (dalam %)												
	Ekonomi (2 org)		Ekonomi (4 org)		Standar (2 org)		Standar (4 org)		Sedang (4 org)		VIP (2 org)		
	X	X ²	X	X ²	X	X ²	X	X ²	X	X ²	X	X ²	
Januari	19,35	374,42	13,98	195,44	16,13	260,18	11,11	123,43	12,26	150,31	15,48	239,63	
Februari	14,80	219,04	13,10	171,61	19,90	396,01	13,89	192,93	12,14	147,38	22,14	490,18	
Maret	7,37	54,32	11,83	139,95	18,43	339,65	8,60	73,96	15,48	239,63	14,84	220,23	
April	20,48	419,43	22,22	493,73	25,24	637,06	14,81	219,34	20,00	400,00	20,00	400,00	
Mei	23,04	530,84	10,75	115,56	30,88	953,57	13,89	192,93	24,52	601,23	28,39	805,99	
Juni	17,14	293,78	13,33	177,69	25,71	661,00	18,52	342,99	26,67	711,29	27,33	746,93	
Juli	19,82	392,83	15,05	226,50	24,43	596,82	15,05	226,50	21,94	481,36	20,39	415,75	
Agustus	23,96	574,08	17,20	295,84	24,43	596,82	17,56	308,35	16,13	206,18	34,84	1213,83	
Sept	20,00	400,00	13,33	177,69	13,81	190,72	10,74	115,35	10,00	100,00	10,67	113,85	
Oktober	15,21	231,34	19,35	374,42	28,57	816,24	11,83	139,95	23,87	569,78	23,23	539,63	
Nov	14,29	204,20	11,11	123,43	20,48	871,43	6,30	39,69	10,00	100,00	10,00	100,00	
Des	14,75	217,56	10,75	115,56	31,34	982,20	14,34	205,64	22,58	509,86	27,74	769,51	
Tc	210,21		172,00		279,35		156,64		215,59		255,05	1.288,84	
Jumlah Kuadrat		3.911,84		2.607,43		7.301,71		2.181,06		4.217,01		6.055,52	26.274,58
Jumlah Kelompok	12		12		12		12		12		12		72

Sumber : Analisis Data

$$1. n_c = 12, k = 6, N = k \cdot n_c = 6 \times 12 = 72$$

$$\begin{aligned} 2. SST &= \sum \left[\frac{T_c^2}{n_c} \right] - \frac{(\sum X)^2}{N} \\ &= \left[\frac{(210,21)^2}{12} + \frac{(172)^2}{12} + \frac{(279,35)^2}{12} + \frac{(156,64)^2}{12} + \frac{(215,59)^2}{12} + \frac{(255,05)^2}{12} \right] - \frac{(1288,84)^2}{72} \\ &= 23.989,53 - 23.070,95 \\ &= 918,58 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 3. SSE &= \sum (X^2) - \sum \left[\frac{T_c^2}{n_c} \right] \\ &= 26.274,58 - 23.989,53 \\ &= 2.285,05 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 4. SS \text{ Total} &= SST + SSE \\ &= 918,58 + 2.285,05 \\ &= 3.203,63 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 5. MSTR &= \frac{SST}{k-1} \\ &= \frac{918,58}{6-1} \\ &= 183,72 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 6. MSE &= \frac{2.285,05}{72-6} \\ &= \frac{2.285,05}{66} \\ &= 34,62 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 7. F_{hitung} &= \frac{MSTR}{MSE} \\ &= \frac{183,72}{34,62} \\ &= 5,31 \end{aligned}$$

Lampiran 4

Perhitungan Pengujian LSD 5%

$$\begin{aligned} \text{LSD}_\alpha &= t_\alpha(\text{db})_x \sqrt{\frac{2 \times \text{MSE}}{n}} \\ &= t_{0,05}(66) \times \sqrt{\frac{2 \times 34,62}{12}} \\ &= 1,66 \times 2,40 \\ &= 3,98 \end{aligned}$$

Lampiran 5

Jumlah Tamu di Hotel Kusuma Madya tahun 1999

Tipe Kamar (Kapasitas)	Nomor Kamar	Jumlah Tamu (orang)												TOTAL	
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sept	Okt	Nov	Des		
Ekonomi (2 orang)	210	7	6	4	9	9	5	6	12	5	8	4	3	78	
	601	7	6	0	6	4	8	12	6	9	7	5	8	78	
	602	4	6	6	8	6	5	3	5	8	6	3	4	64	
	603	10	4	2	11	10	8	12	7	7	3	4	4	82	
	604	5	4	3	2	7	1	0	9	7	5	4	3	50	
	605	5	1	1	4	8	3	6	6	4	3	4	5	50	
	606	4	2	0	3	6	6	4	7	2	1	6	5	46	
Jumlah		42	29	16	43	50	36	43	52	42	33	30	32	448	
Ekonomi (4 orang)	201	5	4	3	9	4	4	7	9	3	7	3	5	63	
	202	3	6	3	4	2	3	5	4	5	6	3	2	46	
	203	5	1	5	7	4	5	2	3	4	5	4	3	48	
	Jumlah		13	11	11	20	10	12	14	16	12	18	10	10	157
Standar (2 orang)	101	5	2	3	7	7	9	7	5	5	5	6	5	66	
	102	5	4	2	8	7	7	5	8	5	2	8	6	67	
	103	2	2	8	7	5	10	13	10	7	10	5	10	89	
	104	5	2	4	5	6	1	7	10	4	7	7	9	67	
	706	7	5	8	9	14	3	8	10	5	12	6	12	99	
	707	9	13	6	7	14	9	3	2	2	13	5	9	92	
	708	2	11	9	10	14	15	10	8	1	13	6	17	116	
	Jumlah		35	39	40	53	67	54	53	53	29	62	43	68	596
	Standar (4 orang)	701	6	3	3	10	8	5	10	7	8	6	2	5	73
702		7	7	2	7	3	4	3	6	3	6	4	6	58	
703		3	4	1	2	5	4	2	6	4	4	2	5	42	
704		6	2	2	1	3	4	2	7	3	6	3	6	45	
705		1	3	1	1	3	4	3	4	2	2	2	2	28	
302		4	4	4	8	5	8	6	3	2	3	2	6	55	
303		3	4	5	5	5	11	6	6	1	3	0	3	52	
304		1	3	4	3	3	4	6	6	1	2	1	4	38	
305		0	5	2	3	4	6	4	4	5	1	1	3	38	
Jumlah			31	35	24	40	39	50	42	49	29	33	17	40	429
Sedang (4 orang)		502	2	4	4	6	7	9	7	4	4	9	1	7	64
	503	2	3	4	6	7	7	3	5	2	5	4	7	55	
	504	8	3	4	9	6	9	10	5	2	11	0	10	77	
	505	3	4	9	5	8	4	7	6	4	7	2	5	64	
	506	4	3	3	4	10	5	7	5	3	5	2	6	57	
	Jumlah		19	17	24	30	38	34	34	25	15	37	9	35	317
VIP (2 orang)	401	6	9	7	3	6	16	13	10	4	7	1	11	93	
	402	6	7	5	7	11	11	8	8	3	12	6	8	92	
	403	5	5	6	8	7	6	9	10	1	5	2	10	74	
	404	3	6	4	4	7	4	10	13	4	6	3	7	71	
	405	4	4	1	8	13	4	4	13	4	6	3	7	71	
Jumlah		24	31	23	30	44	41	44	54	16	36	15	43	401	
TOTAL		164	162	138	216	248	227	230	249	143	219	124	228	2348	

Lampiran 6

Perhitungan Rata-rata Tingkat Hunian Kamar (THK) Hotel Kusuma Madya

Tipe Kamar (Kapasitas) (a)	Jumlah Kamar (b)	Jumlah Tamu per Bulan (orang) (c)												Jumlah (d)	THK per hari (e)=(d):(b x 365*)x100%
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agt	Sept	Okt	Nov	Des		
Ekonomi (2 orang)	7	42	29	16	43	50	36	43	52	42	33	30	32	448	17,53%
Ekonomi (4 orang)	3	13	11	11	20	10	12	14	16	12	18	10	10	157	14,34%
Standar (2 orang)	7	35	39	40	53	67	54	53	53	29	62	43	68	598	23,33%
Standar (4 orang)	9	31	35	24	40	39	50	42	49	29	33	17	40	429	13,06%
Sedang (4 orang)	5	19	17	24	30	38	34	34	25	15	37	9	35	317	17,37%
V I P (2 orang)	5	24	31	23	30	44	41	44	54	16	36	15	43	401	21,97%

Sumber : Analisis Data

Keterangan :

*) 365 adalah jumlah hari dalam satu tahun.

DISTRIBUSI *t* STUDENT

df	Tingkat signifikansi uji satu arah					
	0,10	0,05	0,025	0,01	0,005	0,0005
	Tingkat signifikansi uji dua arah					
	0,20	0,10	0,05	0,02	0,01	0,001
1	3,078	6,314	12,706	31,821	63,657	636,619
2	1,886	2,920	4,303	6,965	9,925	31,599
3	1,638	2,353	3,182	4,541	5,841	12,924
4	1,533	2,132	2,776	3,747	4,604	8,610
5	1,476	2,015	2,571	3,365	4,032	6,869
6	1,440	1,943	2,447	3,143	3,707	5,959
7	1,415	1,895	2,365	2,998	3,499	5,408
8	1,397	1,860	2,306	2,896	3,355	5,041
9	1,383	1,833	2,262	2,821	3,250	4,781
10	1,372	1,812	2,228	2,764	3,169	4,587
11	1,363	1,796	2,201	2,718	3,106	4,437
12	1,356	1,782	2,179	2,681	3,055	4,318
13	1,350	1,771	2,160	2,650	3,012	4,221
14	1,345	1,761	2,145	2,624	2,977	4,140
15	1,341	1,753	2,131	2,602	2,947	4,073
16	1,337	1,746	2,120	2,583	2,921	4,015
17	1,333	1,740	2,110	2,567	2,898	3,965
18	1,330	1,734	2,101	2,552	2,878	3,922
19	1,328	1,729	2,093	2,539	2,861	3,883
20	1,325	1,725	2,086	2,528	2,845	3,850
21	1,323	1,721	2,080	2,518	2,831	3,819
22	1,321	1,717	2,074	2,508	2,819	3,792
23	1,319	1,714	2,069	2,500	2,807	3,768
24	1,318	1,711	2,064	2,492	2,797	3,745
25	1,316	1,708	2,060	2,485	2,787	3,725
26	1,315	1,706	2,056	2,479	2,779	3,707
27	1,314	1,703	2,052	2,473	2,771	3,690
28	1,313	1,701	2,048	2,467	2,763	3,674
29	1,311	1,699	2,045	2,462	2,756	3,659
30	1,310	1,697	2,042	2,457	2,750	3,646
40	1,303	1,684	2,021	2,423	2,704	3,551
60	1,296	1,671	2,000	2,390	2,660	3,460
120	1,289	1,658	1,980	2,358	2,617	3,373
∞	1,282	1,645	1,960	2,326	2,576	3,291

Lampiran 8

NILAI KRITIS DISTRIBUSI F PADA TINGKAT SIGNIFIKANSI 5 PERSEN DENGAN $\alpha = 0,05$

Derajat Kebebasan Pembilang

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	12	15	20	24	30	40	60	120	∞
1	161	200	216	225	230	234	237	239	241	242	244	246	248	249	250	251	252	253	254
2	18,5	19,0	19,2	19,2	19,3	19,3	19,4	19,4	19,4	19,4	19,4	19,4	19,4	19,4	19,5	19,5	19,5	19,5	19,5
3	10,1	9,55	9,28	9,12	9,01	8,94	8,89	8,85	8,81	8,79	8,74	8,70	8,66	8,64	8,62	8,59	8,57	8,55	8,53
4	7,71	6,94	6,59	6,39	6,26	6,16	6,09	6,04	6,00	5,96	5,91	5,86	5,80	5,77	5,75	5,72	5,69	5,66	5,63
5	6,61	5,79	5,41	5,19	5,05	4,95	4,88	4,82	4,77	4,74	4,68	4,62	4,56	4,53	4,50	4,46	4,43	4,40	4,37
6	5,99	5,14	4,75	4,53	4,39	4,28	4,21	4,15	4,10	4,06	4,00	3,94	3,87	3,84	3,81	3,77	3,74	3,70	3,67
7	5,59	4,74	4,35	4,12	3,97	3,87	3,79	3,73	3,68	3,64	3,57	3,51	3,44	3,41	3,38	3,34	3,30	3,27	3,23
8	5,32	4,46	4,07	3,84	3,69	3,58	3,50	3,44	3,39	3,35	3,28	3,22	3,15	3,12	3,08	3,04	3,01	2,97	2,93
9	5,12	4,26	3,86	3,63	3,48	3,37	3,29	3,23	3,13	3,14	3,07	3,01	2,94	2,90	2,86	2,83	2,79	2,75	2,71
10	4,96	4,10	3,71	3,48	3,33	3,22	3,14	3,07	3,02	2,98	2,91	2,85	2,77	2,74	2,70	2,66	2,62	2,58	2,54
11	4,84	3,98	3,59	3,36	3,20	3,09	3,01	2,95	2,90	2,85	2,79	2,72	2,65	2,61	2,57	2,53	2,49	2,45	2,40
12	4,75	3,89	3,49	3,26	3,11	3,00	2,91	2,85	2,80	2,75	2,69	2,62	2,54	2,51	2,47	2,43	2,38	2,34	2,30
13	4,67	3,81	3,41	3,18	3,03	2,92	2,83	2,77	2,71	2,67	2,60	2,53	2,46	2,42	2,38	2,34	2,30	2,25	2,21
14	4,60	3,74	3,34	3,11	2,96	2,85	2,76	2,70	2,65	2,60	2,53	2,46	2,39	2,35	2,31	2,27	2,22	2,18	2,13
15	4,54	3,68	3,29	3,06	2,90	2,79	2,71	2,64	2,59	2,54	2,48	2,40	2,33	2,29	2,25	2,20	2,16	2,11	2,07
16	4,49	3,63	3,24	3,01	2,85	2,74	2,66	2,59	2,54	2,49	2,42	2,35	2,28	2,24	2,19	2,15	2,10	2,06	2,01
17	4,45	3,59	3,20	2,96	2,81	2,70	2,61	2,55	2,49	2,45	2,38	2,31	2,23	2,19	2,15	2,10	2,06	2,01	1,96
18	4,41	3,55	3,16	2,93	2,77	2,66	2,58	2,51	2,46	2,41	2,34	2,27	2,19	2,15	2,11	2,06	2,02	1,97	1,92
19	4,38	3,52	3,13	2,90	2,74	2,63	2,54	2,48	2,42	2,38	2,31	2,23	2,16	2,11	2,07	2,03	1,98	1,93	1,88
20	4,35	3,49	3,10	2,87	2,71	2,60	2,51	2,45	2,39	2,35	2,28	2,20	2,12	2,08	2,04	1,99	1,95	1,90	1,84
21	4,32	3,47	3,07	2,84	2,68	2,57	2,49	2,42	2,37	2,32	2,25	2,18	2,10	2,05	2,01	1,96	1,92	1,87	1,81
22	4,30	3,44	3,05	2,82	2,66	2,55	2,46	2,40	2,34	2,30	2,23	2,15	2,07	2,03	1,98	1,94	1,89	1,84	1,78
23	4,28	3,42	3,03	2,80	2,64	2,53	2,44	2,37	2,32	2,27	2,20	2,13	2,05	2,01	1,96	1,91	1,86	1,81	1,76
24	4,26	3,40	3,01	2,78	2,62	2,51	2,42	2,36	2,30	2,25	2,18	2,11	2,03	1,98	1,94	1,89	1,84	1,79	1,73
25	4,24	3,39	2,99	2,76	2,60	2,49	2,40	2,34	2,28	2,24	2,16	2,09	2,01	1,96	1,92	1,87	1,82	1,77	1,71
30	4,17	3,32	2,92	2,69	2,53	2,42	2,33	2,27	2,21	2,16	2,09	2,01	1,93	1,89	1,84	1,79	1,74	1,68	1,62
40	4,08	3,23	2,84	2,61	2,45	2,34	2,25	2,18	2,12	2,08	2,00	1,92	1,84	1,79	1,74	1,69	1,64	1,58	1,51
60	4,00	3,15	2,76	2,53	2,37	2,25	2,17	2,10	2,04	1,99	1,92	1,84	1,75	1,70	1,65	1,59	1,53	1,47	1,39
120	3,92	3,07	2,68	2,45	2,29	2,18	2,09	2,02	1,96	1,91	1,83	1,75	1,66	1,61	1,55	1,50	1,43	1,35	1,25
∞	3,84	3,00	2,60	2,37	2,21	2,10	2,01	1,94	1,88	1,83	1,75	1,67	1,57	1,52	1,46	1,39	1,32	1,22	1,00



Hotel "Kusuma Madya"

GEDUNG PERTEMUAN, RESTORAN, LAPANGAN TENIS

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda-tangan dibawah ini pimpinan perusahaan Hotel Kusuma Madya Bandungan dengan ini menerangkan bahwa :


Nama : Veronika Christina
No. Mhs : 95 2114 145
Fak/Jur : Ekonomi/Akuntansi
Universitas : Universitas Sanata Dharma
Judul Skripsi : Analisis Penentuan Tarip Kamar
Waktu Penelitian : Pebruari s/d Agustus 2000

Telah mengadakan penelitian untuk bahan skripsi di Hotel Kusuma Madya sebagai syarat mendapatkan gelar Sarjana.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Bandungan, 29 Agustus 2000.

Pimpinan Perusahaan.

 "Kusuma Madya" HOTEL
HALL, RESTORAN & TENNIS COURT
Bandungan Ambarawa
BUDI SETIADI.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Vetronika Christina
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat, tanggal lahir : Kab. Kutai, 01 Juli 1977
Bangsa : Indonesia
Agama : Katholik
Alamat Asal : Jl. Patimura No.17 RT XV Busur, Barong Tongkok,
Kutai, Kalimantan Timur

Pendidikan :

- | | |
|---|-------------------|
| 1. SD Negeri 001 Ongko Asa | Tahun 1985 - 1990 |
| 2. SMP Katholik 2 Wr. Soepratman Barong Tongkok | Tahun 1990 - 1993 |
| 3. SMEA Katholik Wr. Soepratman Samarinda | Tahun 1993 - 1995 |
| 4. Universitas Sanata Dharma Yogyakarta | Tahun 1995 - 2000 |

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.

Yogyakarta, 14 November 2000

(Vetronika Christina)

