PENERAPAN METODE *HUBBART FORMULA* DALAM PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL

STUDI KASUS PADA HOTEL MENDUT YOGYAKARTA

SKRIPSI

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

UNIVERSITAS SANATA DHARMA PERPUSTAKAAN YOGYAKARTA

Oleh :

Hendrik Muryanto

NIM : 962114050

NIRM : 960051121303120046

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA

1999

S k r i p s i

PENERAPAN METODE *HUBBART FORMULA* DALAM PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL

Studi Kasus pada Hotel Mendut Yogyakarta

Oleh :

Hendrik Muryanto

NIM : 962114050

NIRM : 960051121303120046

Telah disetujui oleh :

Pembimbing I

James J. Spillane SJ

Dr. J.J. Spillane, S.J. tanggal 13 Desember 1999

Pembimbing II

Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc. tanggal 14 Desember 1999

S k r i p s i

PENERAPAN METODE *HUBBART FORMULA*
DALAM PENENTUAN TARIF SEWA
KAMAR HOTEL
STUDI KASUS PADA HOTEL MENDUT YOGYAKARTA

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

Hendrik Muryanto

NIM : 962114050

NIRM : 960051121303120046

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
pada tanggal 17 Desember 1999
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	Dr. J.J. Spillane, S.J.	.....
Anggota	Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc.	.....
Anggota	Drs. Herry Maridjo, M.Si.	.....

Yogyakarta, 30 Desember 1999
Fakultas Ekonomi
Universitas Sanata Dharma
Dekan

Drs. Th. Gieles, S.J.

Skripsi ini dipersembahkan untuk :

Tuhan yang Maha Kasih dan Maha Penyayang

Pa dan Ma tersayang

Adikku Vivi dan Hendri tersayang

Keluarga di Pangkal Pinang tercinta

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa 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, 10 Desember 1999

Penulis,

Hendrik Muryanto

ABSTRAK

PENERAPAN METODE *HUBBART FORMULA* DALAM PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL

Studi Kasus pada Hotel Mendut Yogyakarta
1999

Hendrik Muryanto

Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan yang signifikan antara besarnya tarif sewa kamar hotel yang telah ditetapkan oleh manajemen Hotel Mendut dengan besarnya tarif sewa kamar hotel menurut metode *Hubbart Formula* untuk tahun 1996.

Jenis penelitian yang dilakukan berupa studi kasus dengan mengambil tempat penelitian di Hotel Mendut yang berlokasi di Jalan Pasar Kembang 49 Yogyakarta. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan dokumentasi, wawancara, dan observasi langsung.

Teknik analisis data yang dipakai dalam penelitian ini adalah teknik deskriptif dan teknik analisis komparatif. Untuk menjawab permasalahan di atas, peneliti terlebih dahulu menguraikan langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar hotel yang dilakukan manajemen Hotel Mendut, menyajikan data-data dan menghitung tarif berdasarkan metode *Hubbart Formula*, lalu melakukan analisis kritis dengan membandingkan besarnya tarif yang ditetapkan manajemen Hotel Mendut dengan hasil perhitungan yang dilakukan dengan metode *Hubbart Formula*.

Berdasarkan analisis yang dilakukan, dapat ditarik kesimpulan bahwa langkah-langkah dalam penentuan tarif sewa kamar yang dilakukan manajemen Hotel Mendut adalah memperhatikan rentang harga yang telah ditetapkan oleh Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI), memperhatikan segmen pasar, memperhatikan fasilitas-fasilitas yang disediakan hotel, dan memperhatikan kondisi persaingan. Sedangkan berdasarkan analisis kritis yang dilakukan diketahui bahwa untuk tipe *deluxe room* tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara tarif sewa yang ditetapkan oleh manajemen Hotel Mendut dengan tarif sewa menurut metode *Hubbart Formula* untuk tahun 1996. Hal ini disebabkan karena besarnya persentase selisih di bawah batas toleransi 5 %. Sedangkan untuk tipe *standard room*, *superior room*, dan *suite room* terdapat perbedaan yang signifikan karena besarnya persentase selisih di atas 5 %.

ABSTRACT

THE IMPLEMENTATION OF HUBBART FORMULA METHOD IN DETERMINING HOTEL ROOM RATE

A Case Study at Hotel Mendut Yogyakarta
1999

Hendrik Muryanto

Sanata Dharma University
Yogyakarta

This research was aimed to find out whether there was any significant difference between the room rate determination at Hotel Mendut and the room rate using the Hubbart Formula method in the year of 1996.

In undertaking the research, a case study was conducted at Hotel Mendut on Jalan Pasar Kembang 49 Yogyakarta. Documentation, interview, and direct observation techniques were employed to get required data.

The analysis techniques used were description and comparation. The first step for answer the question was clarifying the room rate determination at Hotel Mendut, providing data, and calculating the room rate using the Hubbart Formula method. Finally, the writer compared decision of room rate determination at Hotel Mendut with room rate using the Hubbart Formula method.

Considering the result of the analysis, it was concluded that the room rate determination at Hotel Mendut was taken by: (1) Considering price range established by PHRI, (2) considering the market segment, (3) considering facility in hotel, and (4) considering competition condition. Based on the critical analysis, the room rate determination for deluxe room at Hotel Mendut in the year of 1996 indicates no significant difference as compared to the room rate determination using the Hubbart Formula method. This conclusion occurs because the difference between the actual and the theoretical room rate is under 5 %. Meanwhile for standard room, superior room, and suite room type, there were found significant difference. This conclusion occurs because the difference between the actual and theoretical room rate is over 5 %.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Kasih yang telah melimpahkan berkat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul "**Penerapan Metode *Hubbart Formula* dalam Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel**".

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

Tersusunnya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, untuk itu perkenankan dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. J.J. Spillane, S.J., selaku Dosen Pembimbing I yang telah dengan sabar membimbing dan memberikan dorongan kepada penulis.
2. Dra. Fr. Ninik Yudianti, M.Acc., selaku Dosen Pembimbing II yang telah dengan sabar membimbing dan memberikan dorongan kepada penulis.
3. Drs. YP. Supardiyono, M.Si., Akt., yang telah memberikan masukan dan saran kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi.
4. Bapak Sapto Sargino selaku manajer Hotel Mendut yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk melakukan penelitian di Hotel Mendut.
5. Bapak Moh. Asnan, selaku *accounting manager* Hotel Mendut yang telah memberikan bantuan kepada penulis, dan juga Bapak Antono yang telah dengan kesungguhan hati membantu dan memberikan dorongan kepada penulis.
6. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta yang telah banyak membekali dan membimbing penulis selama penulis kuliah di Universitas Sanata Dharma.
7. Segenap karyawan dan karyawati Universitas Sanata Dharma Yogyakarta yang telah banyak membantu penulis.
8. Rekan-rekan MENWA Batalyon 14 Universitas Sanata Dharma, *Widya Castrena Dharma Sidha.*

9. *Kaki Antic Dewata;* Kancil, Kimpul, Adjiek, Nopek, Cole, Deki, Tawang, Icoi, Hendri 'Gondrong', Bosko; terima kasih atas persahabatan dan persaudaraan yang indah.
10. Rekan-rekan Akuntansi '96 yang telah banyak mendorong penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
11. Teman-teman di 8A; Mas Budi, Bambang, Wisnu, Deki, Ari, Oktav, Ho-ho, Edi, Obhed, Gusur "lurah'e", Deni, Yoga, Yayan, Dwi, Joni, Budi, Nugie, Nicho, Leo, Anto, terima kasih atas dorongan dan semangat kebersamaannya.
12. Seluruh pihak yang telah membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih atas segalanya.

Penulis juga menyadari sepenuhnya bahwa di dalam penyusunan skripsi ini banyak terdapat kekurangan, maka dengan rendah hati penulis akan menerima segala saran serta pemikiran yang mengarah pada kesempurnaan.

Akhir kata semoga tulisan ini berguna bagi para pembaca.

Yogyakarta, 20 Desember 1999

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING ii

HALAMAN PENGESAHAN iii

HALAMAN PERSEMBAHAN iv

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA v

ABSTRAK vi

ABSTRACK vii

KATA PENGANTAR viii

DAFTAR ISI x

DAFTAR TABEL xiii

DAFTAR GAMBAR xiv

BAB I PENDAHULUAN 1

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Rumusan Masalah 3

C. Batasan Masalah 4

D. Tujuan Penelitian 4

E. Manfaat Penelitian 4

F. Sistematika Penulisan 5

UNIVERSITAS SANATA DHARMA YOGYAKARTA PERPUSTAKAAN

BAB II LANDASAN TEORI 6

A. Harga Jual 6

1. Pengertian Harga Jual 6

2. Tujuan Penentuan Harga Jual 7

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tarif Sewa Kamar Hotel 9

4. Harga dengan Pendekatan "Bottom Up" 9

5. Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel dengan Metode *Hubbart Formula* 12

B. Biaya 13

1. Pengertian Biaya 13

2. Jenis-jenis Biaya 14

C. Jasa 16

1. Pengertian Jasa 16

2. Karakteristik Jasa 17

D. Hotel 18

1. Pengertian Hotel 18

2. Komponen-komponen dalam Produk Perhotelan 18

BAB III METODOLOGI PENELITIAN 20

A. Jenis Penelitian 20

B. Tempat dan Waktu Penelitian 20

C. Subjek dan Objek Penelitian 20

D. Data yang Diperlukan 21

E. Teknik Pengumpulan Data 21

F. Teknik Analisis Data 22

BAB IV GAMBARAN UMUM HOTEL 25

A. Sejarah Berdirinya Hotel 25

B. Tujuan Pendirian Hotel 26

C. Lokasi Hotel 26

D. Klasifikasi Hotel 28

E. Organisasi Hotel 29

1. Struktur Organisasi Hotel 29

2. Tugas Masing-masing Bagian 31

F. Fasilitas-fasilitas Hotel 35

G. Pemasaran 39

H. Personalia 42

BAB V ANALISIS DATA 44

A. Penentuan Tarif Sewa Kamar pada Hotel Mendut Yogyakarta 44

B. Analisis Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel 48

C. Analisis Kritis 56

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN 66

A. Kesimpulan 66

B. Keterbatasan Penelitian 66

C. Saran-saran 67

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Halaman

1. Tabel 1 Tarif Sewa Kamar Hotel tahun 1996 47
2. Tabel 2 Pengeluaran-pengeluaran Hotel Mendut tahun 1995 48
3. Tabel 3 Pendapatan di Luar Kamar Hotel Mendut tahun 1995 49
4. Tabel 4 Laju Inflasi Daerah Istimewa Yogyakarta 49
5. Tabel 5 Proyeksi Pengeluaran-pengeluaran Hotel Mendut tahun 1996 51
6. Tabel 6 Proyeksi Pendapatan di Luar Kamar Hotel Mendut tahun 1996 .. 51
7. Tabel 7 Tingkat Hunian Kamar Hotel Mendut tahun 1995 55
8. Tabel 8 Perbandingan Tarif Sewa Kamar Hotel Mendut tahun 1996 antara Tarif yang Ditetapkan Manajemen Hotel dengan Metode *Hubbart Formula* yang Menggunakan Data Proyeksi 57
9. Tabel 9 Pengeluaran-pengeluaran Hotel Mendut tahun 1996 60
10. Tabel 10 Pendapatan di Luar Kamar Hotel Mendut tahun 1996 60
11. Tabel 11 Perbandingan Tarif Sewa Kamar Hotel Mendut tahun 1996 antara Metode *Hubbart Formula* yang Menggunakan Data Proyeksi dengan Metode *Hubbart Formula* yang Menggunakan Data Sesungguhnya 63

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar 1 Struktur Organisasi Hotel Mendut Yogyakarta 30

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi transportasi, komunikasi, dan informasi (komputer) yang cukup pesat dewasa ini memberikan pengaruh di segala bidang, salah satunya adalah bidang pariwisata. Perkembangan teknologi informasi yang pesat mempengaruhi arus informasi, dalam hal ini adalah informasi pariwisata, meluas ke seluruh dunia dan semakin dirasakan pentingnya. Dengan demikian bidang pariwisata juga berkembang dengan pesat sejalan dengan perkembangan informasi pariwisata. Dengan dasar itulah pemerintah Indonesia mencanangkan sektor pariwisata sebagai salah satu sumber penerimaan negara selain sektor minyak dan gas.

Kebijaksanaan pemerintah untuk mendorong arus wisatawan berkunjung ke Indonesia didukung dengan dikeluarkannya Keputusan Presiden No. 15 tahun 1983 tentang Kebijaksanaan Pengembangan Kepariwisataan yang berisi kebijaksanaan bebas visa bagi wisatawan asing dan keringanan-keringanan yang diberikan kepada usaha-usaha pariwisata yang menyangkut perkreditan, perpajakan, bea masuk, dan perijinan yang dikeluarkan oleh pemerintah pusat dan daerah. Peraturan-peraturan itu diumumkan tanggal 1 April 1983 sehingga sering disebut Paket Kebijaksanaan 1 April 1983 dan sejak itulah pariwisata dijadikan primadona penghasilan devisa, bahkan primadona pembangunan. Pihak Pemerintah mendorong dan memberi peranan yang besar sekali kepada bidang-bidang usaha komersial untuk

mengembangkan pariwisata (Kodhyat, 1996: 90-91). Dengan demikian diharapkan banyak wisatawan yang akan berkunjung ke Indonesia sehingga hotel atau tempat akomodasi lainnya akan banyak menampung arus wisatawan. Oleh karena itu jasa perhotelan yang merupakan bagian dari sarana pendukung industri pariwisata memegang peranan penting dalam penyediaan sarana akomodasi dan fasilitas-fasilitas lainnya bagi para wisatawan asing yang berkunjung ke Indonesia dan bagi wisatawan domestik sendiri.

Murti dan Soeprihanto (1995: 231) mengemukakan tentang salah satu fungsi pokok dalam perusahaan baik manufaktur maupun jasa adalah fungsi pemasaran. Pemasaran mencakup empat elemen penting yaitu produk, harga, promosi, dan tempat. Keempat elemen penting itu harus saling mendukung satu dengan yang lainnya dan pihak manajemen harus berusaha agar elemen-elemen itu dapat dipadukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan perusahaan. Dari keempat elemen tersebut, penelitian ini dikhususkan pada elemen harga karena memiliki arti yang sangat penting bagi kelangsungan hidup perusahaan dan harus ditentukan dengan tepat.

Penetapan harga jual dalam suatu perusahaan harus dilakukan dengan perhitungan yang tepat karena harga jual berpengaruh terhadap kedudukan perusahaan dalam persaingan. Kemampuan perusahaan dalam bersaing akan mempengaruhi besar kecilnya jumlah penjualan barang sehingga mempengaruhi laba atau rugi perusahaan masing-masing (Siswanto, 1981: 125). Penetapan harga jual pada umumnya bertujuan untuk meningkatkan penjualan, mempertahankan dan

memperbaiki "*market share*", menstabilkan tingkat harga, mengembalikan investasi, dan mencapai laba maksimum (Murti & Soeprihanto, 1995: 247).

Istilah harga jual yang berkaitan dengan sewa kamar dalam dunia perhotelan sering disebut tarif sewa kamar hotel. Penentuan tarif sewa kamar hotel merupakan keputusan yang tidak boleh diabaikan oleh pihak manajemen hotel. Sebab salah satu tujuan penetapan tarif sewa kamar hotel adalah memperoleh keuntungan yang diharapkan (Endar Sugiarto, 1997: 3). Untuk itu pihak manajemen hotel harus menetapkan tarif sewa kamar hotel yang tepat sehingga dapat memberikan keuntungan dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Tarif yang ditetapkan juga harus dapat mencakup semua biaya yang telah dikeluarkan oleh hotel serta ditambah laba yang ditargetkan. Bila tarif yang ditetapkan tidak bisa menutup seluruh biaya yang telah dikeluarkan maka usaha akan sulit dikembangkan dan tidak bisa mencapai keuntungan yang ditargetkan.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, permasalahan dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

Apakah terdapat perbedaan yang signifikan antara besarnya tarif sewa kamar hotel yang telah ditetapkan oleh manajemen Hotel Mendut dengan besarnya tarif sewa kamar hotel menurut metode *Hubbart Formula* untuk tahun 1996 ?

C. Batasan Masalah

Perusahaan, yaitu Hotel Mendut, memiliki beberapa jenis harga jual antara lain harga makanan dan minuman, tarif sewa kamar hotel, tarif sewa *convention hall*, tarif *laundry*, dan tarif kolam renang. Masalah dalam penelitian ini dibatasi pada prosedur penentuan dan besarnya tarif sewa kamar hotel yang ditetapkan pihak manajemen Hotel Mendut untuk tahun 1996.

D. Tujuan Penelitian

Dengan mengacu pada rumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian yang akan dilaksanakan adalah untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan yang signifikan antara besarnya tarif sewa kamar hotel yang telah ditetapkan oleh manajemen Hotel Mendut dengan besarnya tarif sewa kamar hotel menurut metode *Hubbart Formula* untuk tahun 1996.

E. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi di dalam pengembangan ilmu pengetahuan bidang ekonomi khususnya mata kuliah Akuntansi Manajemen bagian penentuan harga jual jasa atau tarif sewa kamar hotel. Selain itu, diharapkan juga dapat menjadi pertimbangan bagi pihak manajemen Hotel Mendut dalam menentukan tarif sewa kamar hotel.

F. Sistematika Penulisan

BAB I : **Pendahuluan** berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : **Landasan Teori** berisi tentang penjelasan teori yang berhubungan dengan permasalahan yang telah dikemukakan.

BAB III: **Metodologi Penelitian** berisi tentang jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, data yang diperlukan, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV: **Gambaran Umum Hotel** berisi tentang sejarah berdirinya hotel, tujuan pendirian hotel, lokasi hotel, klasifikasi hotel, organisasi hotel, fasilitas-fasilitas hotel, pemasaran, serta personalia di Hotel Mendut Yogyakarta.

BAB V : **Analisis Data** berisi tentang data-data yang diperoleh dari hotel dan analisisnya berdasarkan teori.

BAB VI: **Kesimpulan dan Saran** berisi tentang kesimpulan dari hasil-hasil penelitian dan saran-saran peneliti terhadap hotel.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Harga Jual

1. Pengertian Harga Jual

Basu Swastha (1984: 147) mengemukakan pengertian harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa barang kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya. Selain itu, beberapa penulis lain juga mengemukakan pengertian harga jual sebagai berikut :

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

b. *Price is the amount of money charged for a product or service* (Philip Kotler, 1989: 303).

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa bagi penjual, harga jual merupakan jumlah uang yang diterima atas sejumlah barang ditambah keuntungan serta pelayanan yang diberikan. Sedangkan bagi pembeli harga merupakan jumlah uang yang dibayarkan untuk mendapatkan sejumlah barang dan pelayanan. Karena penelitian ini dilakukan pada perusahaan jasa yaitu hotel, maka istilah harga jual yang digunakan adalah tarif sewa kamar hotel.

2. Tujuan Penentuan Harga Jual

Pada umumnya dalam strategi penentuan harga jual, manajer perusahaan harus menetapkan tujuan dari penentuan harga tersebut. Tujuan bagi penjual dalam menetapkan harga jual produknya adalah (Basu Swastha, 1984: 148) :

1. Mendapatkan laba maksimum.

   Dalam praktik, terjadinya harga memang ditentukan oleh penjual dan pembeli. Makin besar daya beli konsumen semakin besar pula kemungkinan bagi penjual untuk menetapkan tingkat harga yang lebih tinggi. Dengan demikian penjual mempunyai harapan untuk mendapatkan keuntungan maksimum sesuai dengan kondisi yang ada.

2. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan.

   Harga yang dapat dicapai dalam penjualan dimaksudkan pula untuk menutup investasi secara berangsur-angsur. Dana yang dipakai untuk mengembalikan investasi hanya bisa diambilkan dari laba perusahaan dan laba hanya bisa diperoleh bilamana harga jual lebih besar dari jumlah biaya seluruhnya.

3. Mencegah atau mengurangi persaingan.

   Tujuan mencegah atau mengurangi persaingan dapat dilakukan melalui kebijaksanaan harga. Hal ini dapat diketahui bilamana para penjual menawarkan barang dengan harga yang sama. Oleh karena itu, persaingan

hanya mungkin dilakukan tanpa melalui kebijaksanaan harga tetapi dengan servis lain.

4. Memperbaiki atau mempertahankan *market share.*

   Memperbaiki *market share* hanya mungkin dilakukan bilamana kemampuan dan kapasitas produksi perusahaan masih cukup longgar, di samping juga kemampuan di bidang lain seperti bidang pemasaran, keuangan, dan sebagainya. Dalam hal ini harga merupakan faktor yang penting. Bagi perusahaan kecil yang mempunyai kemampuan sangat terbatas, biasanya penentuan harga ditujukan untuk sekedar mempertahankan *market share.* Perbaikan *market share* kurang diutamakan, lebih-lebih apabila persaingan sangat ketat.

Dalam dunia perhotelan, tujuan penetapan tarif sewa kamar hotel adalah (Endar Sugiarto, 1997: 3) :

1. Memperoleh keuntungan yang diharapkan bagi hotel yang bersangkutan.
2. Pengembalian investasi (modal yang ditanamkan) sesuai dengan target waktu yang telah ditetapkan.
3. Memperkecil pola persaingan yang ada.
4. Memperbaiki atau mempertahankan *market share* (pangsa pasar) yang ada.
5. Meningkatkan penjualan *product line* (garis hubungan bisnis dan produknya). Contohnya : *front office department* dengan tingkat hunian kamar.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tarif Sewa Kamar Hotel

Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan tarif sewa kamar hotel ada dua macam yaitu (Endar Sugiarto, 1997: 6) :

1. Faktor internal

   Faktor-faktor yang disebabkan dari dalam hotel, antara lain terdiri dari :

   a. Sasaran perusahaan yang terdiri dari laba, penjualan, posisi keuangan, tipe tamu, dan *service*.
   b. Strategi bauran pemasaran yang terdiri dari desain produk, distribusi, dan promosi.
   c. Biaya yang terdiri dari biaya produksi, distribusi, promosi, dan fasilitas kamar.

2. Faktor eksternal

   Faktor-faktor yang disebabkan dari luar hotel, antara lain meliputi :

   a. Pasar dan permintaan, yang terdiri dari analisis kebutuhan konsumen dan persepsi konsumen terhadap harga.
   b. Pesaing atau kompetitor, yang terdiri dari harga dan tawaran pesaing.
   c. Lingkungan, yang terdiri dari lingkungan ekonomi, politik, dan kebijakan pemerintah serta lokasi hotel.

4. Harga dengan Pendekatan "*Bottom Up*"

Teori harga menganjurkan kepada hotel dan restoran untuk memaksimalkan laba dari para tamu yang datang. Pertimbangan di balik

teori ini adalah bahwa dengan cara itu, investor akan segera memperoleh pengembalian dari investasinya.

Cara dalam pemberian harga untuk jasa yang dijual harus tepat sebab jika harga ditetapkan terlalu tinggi konsumen akan merasa enggan untuk datang. Sedangkan jika harga ditetapkan terlalu rendah tidak akan mendapatkan laba yang maksimal.

Beberapa metode yang dipergunakan operator bisnis perhotelan dalam menetapkan harga adalah sebagai berikut (Coltman, 1994: 198) :

1. *Intuitive Method*

   Metode ini tidak begitu memerlukan pengetahuan yang cukup mengenai bisnis atau riset terhadap biaya, laba, harga, persaingan, dan pasar. Operator mengasumsikan bahwa harga yang telah ditetapkan adalah tepat karena pelanggan mau membayar mereka. Metode ini kurang menguntungkan karena harga tidak berhubungan dengan laba.

2. *Rule of Thumb Method*

   Metode ini pada suatu waktu memiliki validitas tetapi kurang bisa dipercaya pada lingkungan kompetisi yang tinggi karena dalam pelaksanaannya kurang memperhatikan bagian pasar, tingkat persaingan, dan nilai uang.

3. *Trial and Error Method*

   Dalam metode ini harga berubah turun dan naik dengan melihat pengaruh yang dimiliki pada penjualan dan laba. Ketika laba sudah jelas

maksimum, maka harga ditetapkan pada tingkatnya. Metode ini menganggap kenyataan yang ada yang berpengaruh pada penjualan terdiri dari beberapa variabel (seperti kondisi umum ekonomi, permintaan musiman, dan persaingan atau laba). Hal ini terlihat pada tingkat penjualan optimum yang dipengaruhi oleh faktor-faktor tersebut.

4. *Price Cutting Method*

   Dalam metode ini pemotongan harga terjadi ketika harga diturunkan dari harga persaingan. Hal ini menjadi metode yang riskan jika mengabaikan biaya, sebab jika biaya variabel lebih tinggi daripada harga maka laba tidak akan terwujud.

5. *High Price Method*

   Metode harga lain yang dengan sengaja menunjukkan kelebihan pesaing dan menggunakan diferensiasi produk, menekankan pada faktor-faktor kualitas terhadap pelanggan yang disesuaikan dengan harganya. Jika strategi ini tidak digunakan secara hati-hati, hal ini bisa mendorong pelanggan untuk beralih ke lain tempat.

6. *Competitive Method*

   Persaingan harga berarti membandingkan harga pada persaingan dan dibedakan dalam lokasi, suasana, dan faktor-faktor non biaya lainnya.

7. *Mark Up Method*

   Metode ini digunakan, sebagai contohnya ketika persentase biaya makanan pada restoran tradisional digunakan untuk menetukan harga dari

beberapa menu baru yang ditawarkan. Jika dalam operasinya biaya makanan adalah 40% maka menu baru yang ditawarkan akan dihargai sebesar 40% dari biaya makanan.

5. Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel dengan Metode *Hubbart Formula*

Hubbart Formula is a method of calculating required average room rate so that at a particular level of occupancy all costs will be covered and a desired return on investment achieved (Coltman, 1994: 512).

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa *Hubbart Formula* merupakan metode penghitungan harga kamar rata-rata yang diharapkan, supaya pada tingkat hunian tertentu dapat menutup semua biaya dan mencapai *return on investment* yang diinginkan.

Rumusan ini diperkenalkan oleh *American Hotel and Motel Association* dan telah dikembangkan dengan pendekatan biaya untuk menentukan tarif sewa kamar. Metode ini bisa juga dikatakan sebagai pendekatan "*bottom up*" (dari bawah ke atas) karena masalah utama yang dipertimbangkan adalah keuntungan dari hasil yang paling rendah dari penerimaan hotel.

Untuk lebih jelasnya akan diberikan ilustrasi sederhana sebagai berikut : Sebuah hotel dengan jumlah kamar yang disewakan sebanyak 100 buah dan tingkat hunian kamar 75 %. Pendapatan yang diharapkan adalah Rp 813.230.650,00. Dari contoh tersebut dapat diketahui bahwa jumlah kamar yang terjual adalah 75 % X 100 X 365 = 27375 kamar. Harga kamar rata-

rata adalah Rp 813.230.650 : 27375 = 29.707,05 dibulatkan 30.000. Harga sebesar Rp 30.000,00 ini hanya berlaku untuk kamar standar.

B. Biaya

1. Pengertian biaya

Dalam arti luas biaya adalah jumlah uang yang dinyatakan dari sumber-sumber ekonomi yang dikorbankan (terjadi atau akan terjadi) untuk mendapatkan sesuatu atau mencapai tujuan tertentu. Sedangkan dalam arti sempit biaya adalah harga pokok dan beban. Biaya sebagai harga pokok pada hakikatnya adalah biaya yang melekat pada suatu aktiva yang belum dikonsumsi atau digunakan dalam upaya merealisasikan pendapatan dalam suatu periode dan akan dikonsumsi di kemudian hari. Biaya sebagai beban adalah biaya (dalam bentuk bisa sebagai aktiva) yang dikonsumsi untuk digunakan merealisasikan pendapatan dalam suatu periode akuntansi (Harnanto, 1992: 24).

Dalam industri perhotelan, pengertian biaya adalah asset yang bisa berupa bangunan hotel untuk jangka waktu lama atau persediaan untuk jangka waktu pendek.

2. Jenis-jenis biaya

Adapun jenis-jenis biaya adalah (Coltman, 1989: 2) :

a. Biaya Aktual

Biaya aktual adalah biaya yang sesungguhnya terjadi. Contohnya adalah biaya gaji karyawan.

b. Biaya Anggaran

Biaya anggaran adalah biaya yang diharapkan untuk periode tertentu. Contohnya adalah biaya untuk mengantisipasi tingkat penjualan bulanan, biaya tenaga kerja yang dapat diramalkan atau dianggarkan untuk periode tersebut.

c. Biaya Langsung

Biaya langsung adalah biaya yang menjadi tanggung jawab langsung departemen khusus atau manajer departemen. Contohnya adalah biaya makanan, minuman, dan gaji.

d. Biaya Tidak Langsung

Biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak didistribusikan atau tidak mudah diidentifikasikan ke dalam departemen khusus dan bukan meliputi departemen tertentu saja.

e. Biaya Terkendali

Biaya terkendali adalah biaya yang bisa dikendalikan oleh manajemen.

f. Biaya Bersama

Biaya bersama adalah biaya yang terbagi dan menjadi tanggung jawab dua atau lebih departemen. Contohnya adalah biaya di kamar makan menjadi tanggung jawab antara departemen makanan dan minuman.

g. Biaya Kebijakan

Biaya kebijakan adalah biaya untuk boleh atau tidak boleh mengadakan kebijakan dari orang-orang tertentu, yang biasanya dilakukan oleh manajer umum. Contohnya adalah pengecatan dinding luar kamar yang dicatat tahun ini atau tahun depan. Untuk hal ini manajer umum harus mengambil keputusannya.

h. Biaya Relevan

Biaya relevan adalah semua biaya yang akan berpengaruh dalam pengambilan keputusan.

i. Biaya Terbenam

Biaya terbenam adalah biaya yang pengeluarannya terjadi di masa lampau.

j. Biaya Kesempatan

Biaya kesempatan adalah penghematan biaya karena memilih satu alternatif tertentu.

k. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya untuk jangka pendek (kurang dari satu tahun) dan jumlahnya tidak berubah-ubah.

l. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah seiring dengan pendapatan.

m. Biaya Semi Variabel atau Semi Tetap

Sebagian besar biaya tidak dapat dengan tepat dimasukkan ke dalam biaya tetap atau biaya variabel. Sebagian besar biaya yang terjadi memiliki elemen biaya variabel dan biaya tetap. Untuk pengambilan keputusan, biaya semi variabel dan semi tetap akan lebih baik jika biaya tersebut dipecah menjadi dua elemen yaitu variabel dan tetap.

n. Biaya Standar

Biaya standar adalah biaya yang seharusnya ada untuk jumlah atau tingkat yang telah diberikan pada pendapatan. Contohnya adalah biaya karyawan untuk membersihkan kamar hotel. Jika karyawan tersebut dibayar $ 5 per jam dan waktu yang dibutuhkan untuk membersihkan kamar setengah jam maka biaya standar karyawan dalam membersihkan kamar adalah $ 2,5.

C. Jasa

1. Pengertian jasa

Fandy Tjiptono (1995: 107) mengemukakan bahwa jasa adalah suatu tindakan atau perbuatan yang ditawarkan oleh suatu pihak yang pada dasarnya bersifat *intangible* (tidak berwujud) dan tidak dapat menghasilkan

kepemilikan sesuatu. Maksud dari kepemilikan di sini adalah tidak berwujud sehingga tidak bisa dimiliki tetapi hanya bisa dirasakan kepuasannya.

2. Karakteristik Jasa

Jasa memiliki karakteristik utama yang membedakannya dengan produk atau barang yaitu (Fandy Tjiptono, 1995: 105) :

- *Intangibility*

  Karakteristik ini memiliki dua pengertian :

  * Sesuatu yang tidak dapat disentuh dan tidak dapat dirasakan.
  * Sesuatu yang tidak dapat dengan mudah didefinisikan, diformulasikan, atau dipahami secara rohani.

- *Inseparability*

  Umumnya jasa diproduksi dan dikonsumsi secara bersamaan. Barang umumnya diproduksi, dijual, selanjutnya dikonsumsi. Sedangkan jasa biasanya dijual terlebih dahulu baru kemudian diproduksi dan dikonsumsi secara simultan. Interaksi antara penyedia jasa dan pelanggan merupakan ciri khusus dalam pemasaran jasa.

- *Variability*

  Jasa bersifat sangat variabel sehingga memiliki banyak variasi bentuk, kualitas, dan jenis tergantung pada siapa, kapan, dan di mana jasa tersebut dihasilkan.

- *Perishability*

  Jasa tidak dapat disimpan sehingga hal ini tidak menjadi masalah bila permintaan berfluktuasi.

D. Hotel

1. Pengertian Hotel

Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Nomor : KM.94/HK.103/MPPT-87 tentang Ketentuan Usaha dan Penggolongan Hotel mengemukakan hotel adalah salah satu jenis akomodasi yang mempergunakan sebagian atau seluruh bangunan untuk menyediakan jasa pelayanan penginapan, makan dan minum serta jasa lainnya bagi umum, yang dikelola secara komersial, serta memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan dalam Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi (Departemen Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Republik Indonesia, 1990: 155).

2. Komponen-komponen dalam Produk Perhotelan

Terdapat tiga elemen utama terhadap pelanggan dalam proporsi hubungan yang sama ketika membeli dan menggunakan produk perhotelan, yaitu (Lewis, 1995: 30) :

1. Barang

   Barang termasuk kebanyakan faktor-faktor fisik yang diatur oleh manajemen, dikendalikan, dan meliputi keputusan manajemen atau praktik langsung yang mempengaruhi barang. Dalam beberapa kasus, keahlian

manajemen menentukan tingkat kualitas barang. Barang yang berkualitas tergantung pada kemauan manajemen dalam membelanjakan uang, dan mencapai target pasar yang diharapkan untuk dijalankan.

2. Lingkungan

   Pengertian lingkungan adalah tempat di mana manajemen bisa memiliki kendali, meskipun secara tidak langsung.

3. Pelayanan

   Pelayanan termasuk produk non fisik yang disediakan manajemen. Faktor yang memegang peranan adalah faktor personalia yang ditunjukkan oleh pegawai yang berhadapan langsung dengan tamu-tamu. Contohnya seperti keramahtamahan, sikap yang baik, profesionalitas kerja, serta mau mendengarkan keluhan dan masukan dari semua pihak.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian yang akan dilakukan berupa studi kasus, yaitu peneliti mengadakan penelitian terhadap objek dan data tertentu pada waktu tertentu. Kesimpulan dari hasil penelitian hanya berlaku bagi perusahaan yang bersangkutan dalam waktu tertentu dan tidak berlaku untuk umum.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

   Hotel Mendut, Jalan Pasar Kembang 49 PO BOX 33 Yogyakarta 55271.

2. Waktu Penelitian

   Bulan September sampai dengan bulan Nopember 1999.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian
   - Direktur atau manajer Hotel Mendut
   - Bagian akuntansi
   - Bagian pemasaran
2. Objek Penelitian

   Yang menjadi objek penelitian ini adalah penentuan tarif sewa kamar Hotel Mendut.

D. Data yang Diperlukan

1. Gambaran umum hotel
2. Data pengeluaran dan pemasukan tahun 1995
3. Data tarif sewa kamar hotel tahun 1996
4. Jumlah penjualan kamar tahun 1995
5. Data persentase laba yang diharapkan
6. Data persentase tingkat hunian kamar tahun 1995
7. Data langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar hotel
8. Data lain yang berhubungan dengan penentuan tarif sewa kamar hotel

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Dokumentasi

   Merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mengumpulkan dan mempelajari dokumen-dokumen perusahaan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

2. Wawancara

   Merupakan teknik pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab secara langsung kepada subjek penelitian yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

3. Observasi langsung

   Merupakan teknik pengumpulan data dengan melakukan peninjauan dan pengamatan secara langsung terhadap objek penelitian sehubungan dengan masalah yang diteliti.

F. Teknik Analisis Data

1. Teknik deskriptif

   Yaitu menyajikan data dari hasil penelitian mengenai elemen-elemen yang berhubungan dengan penentuan tarif sewa kamar hotel.

2. Teknik analisis komparatif

   Yaitu dengan memahami data dan membandingkan antara hasil temuan lapangan dengan teori yang ada.

Langkah-langkah analisis data yang dilakukan adalah :

a. Mendeskripsikan langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar yang dilakukan oleh pihak hotel.

b. Menghitung tarif berdasarkan perhitungan peneliti dengan metode *Hubbart Formula* dengan langkah-langkah sebagai berikut :

   1. Menentukan pengeluaran-pengeluaran tetap dan pendapatan hotel dari luar kamar untuk tahun 1995.
   2. Membuat proyeksi pengeluaran dan pendapatan dari luar kamar untuk tahun 1996 dengan memperhitungkan laju inflasi yang terjadi tahun 1995.
   3. Menentukan tingkat penjualan kamar dalam satu tahun dengan memperhitungkan rata-rata tingkat hunian kamar tahun 1995.
   4. Menentukan tarif sewa *standard room* dengan membagi antara pendapatan kamar dengan jumlah kamar yang diharapkan akan dijual.

Adapun kerangka penentuan tarif sewa kamar tersebut yaitu :

Biaya operasi	XX	
Pajak, asuransi	XX	
Depresiasi	XX	
Bunga	XX	+
Biaya / total pengeluaran	XX	
Laba yang diharapkan	XX	+
Total pengeluaran ditambah laba	XX	
Dikurangi : Pendapatan di luar kamar	XX	–
Jumlah yang harus direalisasikan dari hasil penjualan kamar untuk menutupi biaya	XX	

Sedangkan perhitungan untuk memperoleh tarif sewa *standard room* adalah sebagai berikut :

Jumlah yang harus direalisasikan dari penjualan kamar	XX
Jumlah kamar yang dijual	.....kamar
Perkiraan jumlah kamar yang terjual berdasarkan tingkat hunian kamar	
.....% X ..... kamar X 365	..... kamar

$$\text{Tarif sewa } \textit{standard room} = \frac{\text{Pendapatan kamar}}{\text{Jumlah kamar yang terjual 1 tahun}}$$

c. Melakukan analisis kritis, yaitu membandingkan besarnya tarif yang ditetapkan oleh pihak hotel dengan hasil perhitungan yang dilakukan dengan

metode *Hubbart Formula*. Jika terdapat selisih, maka besarnya selisih akan dinyatakan dalam persentase.

Rumusnya :

$$\text{Persentase selisih} = \frac{\text{Selisih}}{\text{Besarnya tarif menurut } \textit{Hubbart Formula}} \times 100\%$$

Kemudian untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan yang signifikan antara besarnya tarif sewa kamar hotel yang telah ditetapkan oleh manajemen Hotel Mendut dengan besarnya tarif sewa kamar hotel menurut metode *Hubbart Formula*, digunakan 2 kriteria untuk menilai selisih tersebut. Adapun kriteria-kriteria yang digunakan sebagai berikut:

1. Jika besarnya persentase selisih di bawah batas toleransi 5 % maka tidak terdapat perbedaan yang signifikan.
2. Jika besarnya persentase selisih di atas batas toleransi 5 % maka terdapat perbedaan yang signifikan.

Angka-angka toleransi di atas diambil berdasarkan batas-batas penyimpangan yang lazim dapat diterima.

BAB IV

GAMBARAN UMUM HOTEL

UNIVERSITAS SANATA DHARMA PERPUSTAKAAN YOGYAKARTA

A. Sejarah Berdirinya Hotel

Hotel Mendut didirikan pada tahun 1950 oleh Rasulan Abidin dan diberi nama Losmen Rahmat. Losmen ini merupakan perusahaan perorangan yang pada waktu itu hanya memiliki 12 buah kamar yang dikelola oleh seorang manajer dan dibantu 5 orang karyawan. Pada tahun 1975 Rasulan Abidin meninggal dunia dan manajemen diambil alih anak-anaknya.

Tujuh tahun kemudian tepatnya tahun 1982, losmen ini dijual kepada Yuti Rafia. Di bawah pengelolaan Yuti Rafia losmen direnovasi dan kemudian namanya diganti menjadi Hotel Mendut. Renovasi yang dilakukan oleh Yuti Rafia adalah peningkatan jumlah kamar menjadi 32 kamar dan bangunan berlantai tiga. Hotel Mendut didirikan dengan ijin usaha nomor 017C/PAR/VIII/88 tanggal 14 Agustus 1988. Nama Mendut diambil dari nama Candi Mendut dan logo yang digunakan oleh Hotel Mendut berbentuk stupa candi tersebut.

Pada akhir tahun 1990, kepemilikan Hotel Mendut beralih tangan kepada Bapak Djunaedi Rusli dan untuk manajemen hotel diserahkan kepada Andi Matalata. Kemudian pada pertengahan tahun 1997, tepatnya tanggal 4 April 1997 manajemen hotel berpindah ke tangan Bapak Asnan. Dan pada tahun 1999 manajemen hotel dipegang oleh Bapak Sapto Sargino.

Hotel Mendut terus berkembang dan sampai awal tahun 1999 sudah memiliki 58 buah kamar dengan 4 jenis kamar yaitu *suite room*, *superior room*, *deluxe room*, dan *standard room*. Dan sejak tahun 1993 Hotel Mendut termasuk kategori hotel berbintang dua.

B. Tujuan Pendirian Hotel

Hotel Mendut didirikan dengan beberapa tujuan antara lain :

1. Mencari laba atau keuntungan.
2. Menyediakan fasilitas bagi para wisatawan.
3. Ikut berpartisipasi mengembangkan kota Yogyakarta sebagai kota budaya dan daerah tujuan wisata.
4. Memberi kesempatan kerja bagi masyarakat sehingga secara tidak langsung merupakan usaha mengurangi pengangguran.

C. Lokasi Hotel

Salah satu faktor yang sangat penting dalam menentukan kelangsungan hidup dan keberhasilan perusahaan adalah pemilihan lokasi perusahaan. Lokasi yang kurang tepat akan mengakibatkan lemahnya posisi perusahaan dalam persaingan dan perusahaan sulit berkembang. Demikian pula halnya dengan hotel, pemilihan lokasi menjadi hal yang sangat penting.

Hotel Mendut yang terletak di Jalan Pasar Kembang 49 Yogyakarta memiliki beberapa keuntungan yang didapat dari lokasinya, antara lain :

1. Letaknya strategis

   Terletak di tepi jalan besar dengan halaman parkir yang cukup luas sehingga mempermudah transportasi baik bagi tamu yang bertujuan bisnis maupun bertujuan rekreasi. Tamu yang bertujuan bisnis adalah tamu yang berkunjung untuk tujuan mengikuti seminar, penataran, atau kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan pekerjaan. Dan tamu yang bertujuan rekreasi adalah tamu yang berkunjung untuk rekreasi dan melihat objek-objek wisata yang ada di Yogyakarta dan sekitarnya. Hotel Mendut juga dekat dengan stasiun kereta api sehingga memudahkan bagi tamu yang menggunakan jasa transportasi kereta api.

2. Letaknya dekat dengan pusat perbelanjaan Malioboro

   Hal ini memudahkan tamu berbelanja memenuhi kebutuhannya sekaligus berjalan-jalan menikmati suasana Malioboro yang merupakan ciri khas kota Yogyakarta.

3. Letaknya dekat dengan tempat-tempat pariwisata

   Tempat-tempat pariwisata yang letaknya dekat dengan Hotel Mendut antara lain :

   a. Pusat Belanja Malioboro (100 meter)
   b. Benteng Vredenburg (1 kilometer)
   c. Keraton Ngayogyakarta Hadiningrat (1,5 kilometer)
   d. Bandara Adisucipto (10 kilometer)
   e. Candi Prambanan (18 kilometer)
   f. Pantai Parangtritis (28 kilometer)
   g. Kaliurang (30 kilometer)
   h. Candi Borobudur (42 kilometer)

4. Lokasi hotel jauh dari pabrik-pabrik yang dapat mengganggu ketenangan dan kenyamanan para tamu yang menginap di Hotel Mendut.

D. Klasifikasi Hotel

Klasifikasi hotel merupakan pengakuan pemerintah dalam hal ini diwakilkan Departemen Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi tentang status hotel yang bersangkutan berdasarkan jumlah kamar, fasilitas yang disediakan, peralatan pendukung yang tersedia, dan mutu pelayanan. Hal tersebut merupakan standar yang penting untuk memudahkan konsumen dalam menyesuaikan diri berdasarkan selera dan kemampuannya.

Klasifikasi hotel digolongkan menjadi 5 jenis yaitu bintang lima, bintang empat, bintang tiga, bintang dua, dan bintang satu. Hotel di bawah klasifikasi hotel berbintang satu digolongkan dalam hotel melati. Adapun tujuan dari penggolongan itu adalah :

1. Menjadi pedoman teknis bagi para investor di bidang usaha perhotelan.
2. Agar calon penghuni dapat mengetahui fasilitas dan pelayanan yang akan diperoleh di suatu hotel sesuai kelasnya.
3. Agar tercipta persaingan yang sehat antara pengusaha-pengusaha hotel.
4. Agar tercipta keseimbangan antara permintaan dan penawaran dalam bidang akomodasi hotel.

Hotel Mendut Yogyakarta digolongkan dalam hotel berklasifikasi bintang dua sejak tahun 1993.

E. Organisasi Hotel

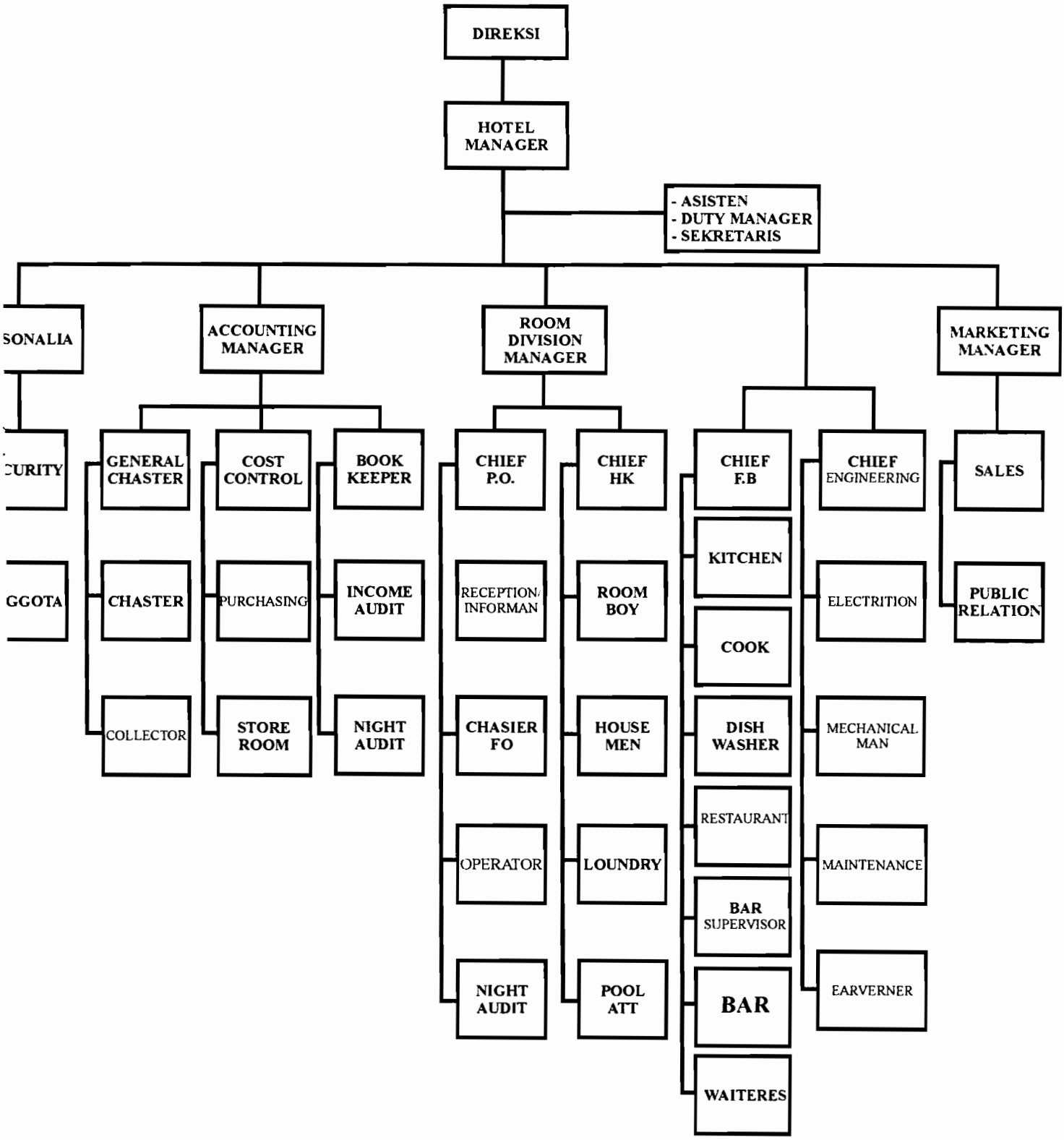
1. Struktur Organisasi Hotel

Perusahaan dalam mencapai tujuan yang diharapkan memerlukan suatu organisasi yang baik. Hal itu ditunjang dengan adanya suatu struktur organisasi yang baik dan mengandung unsur-unsur spesialisasi kerja dan standarisasi, koordinasi, serta desentralisasi dalam pembuatan keputusan. Pembagian tugas dalam organisasi diatur sedemikian rupa sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai dalam suatu kerja sama yang baik.

Struktur organisasi yang ada pada Hotel Mendut adalah struktur organisasi garis, di mana wewenang dan kekuasaan berasal dari atas yang kemudian mengalir ke bagian-bagian di bawahnya dan masing-masing bagian tersebut bertanggung jawab penuh pada atasannya.

Adapun struktur organisasi Hotel Mendut dapat dilihat pada halaman berikut ini :

Gambar 1 Struktur Organisasi Hotel Mendut Yogyakarta



Sumber : Hotel Mendut Yogyakarta

2. Tugas Masing-masing Bagian

a. Direksi

Merupakan kekuasaan tertinggi dan bertindak sebagai koordinator dari kegiatan-kegiatan hotel.

b. *Hotel Manager*

Hotel manager bertanggung jawab baik ke dalam maupun ke luar terhadap kelangsungan hidup hotel.

Hotel manager mempunyai tugas sebagai berikut :

1. Membuat rencana kerja secara menyeluruh.
2. Jika dianggap perlu, dibenarkan melakukan pendelegasian tugas kepada bawahan.
3. Memberikan bimbingan, petunjuk, dan saran-saran kepada bawahan.
4. Melakukan kontrol atas pelaksanaan tugas-tugas bawahan.
5. Mengusahakan fasilitas-fasilitas untuk mengembangkan hotel.

Wewenang dari *hotel manager* sebagai berikut :

1. Jika dianggap perlu, diberikan wewenang untuk melakukan tindakan penyelamatan dengan kepentingan hotel dan semua yang terkait didalamnya.
2. Melakukan promosi, mutasi, degrabasi serta pemberhentian karyawan sesuai dengan ketentuan ataupun peraturan yang telah ditetapkan.

Hotel manager juga memiliki tanggung jawab sebagai berikut :

1. Terhadap kelangsungan hidup hotel.

2. Terhadap hasil kerja bawahan.
3. Terhadap pendelegasian tugas yang diberikan.
4. Terhadap kegiatan-kegiatan yang dilakukan hotel.

c. Asisten manajer

Asisten manajer mempunyai tugas antara lain :

1. Membantu manajer dalam pengelolaan hotel.
2. Melakukan penilaian pelaksanaan tugas bawahan.
3. Melakukan kebijaksanaan manajemen di dalam hal pengelolaan aktivitas hotel.
4. Melakukan perencanaan secara terperinci tentang kegiatan di biro operasi.
5. Memberikan laporan kepada atasan tentang semua tugas dan tanggung jawab yang diberikan.
6. Bekerja sama dengan semua pihak dalam pengelolaan dan pengembangan hotel.

d. *Duty Manager*

Tugas dari *duty manager* adalah mewakili semua fungsi dari manajer pada saat manajer berhalangan.

e. Sekretaris

Tugas dari sekretaris adalah sebagai berikut :

1. Membantu *hotel manager* / direksi dalam melaksanakan kegiatan operasional hotel.

2. Menyelenggarakan kegiatan kantor yang berhubungan dengan kesekretariatan.
3. Menyusun dan memelihara arsip.

f. Bagian Personalia

Bagian personalia memiliki tugas sebagai berikut :

1. Bertanggung jawab dalam hal penanganan ketenagakerjaan misalnya masalah gaji dan *training*.
2. Melakukan seleksi dan penerimaan pegawai baru.
3. Mengumpulkan dan mengarsipkan semua data tentang kepegawaian.

g. *Accounting Manager*

Tugas dari *accounting manager* adalah sebagai berikut :

1. Melakukan berbagai kebijaksanaan manajemen dalam hal pengelolaan keuangan hotel.
2. Melakukan perencanaan secara terperinci tentang semua kegiatan pembukuan dan keuangan.
3. Mengkoordinasi semua kegiatan pembukuan dan keuangan.
4. Bekerja sama dengan pihak lain di dalam tugas pengelolaan hotel.
5. Mempersiapkan laporan yang berupa laporan keuangan.
6. Mempersiapkan dan memeriksa serta memelihara dokumentasi keuangan hotel.
7. Menerima semua laporan keuangan hotel, baik yang menyangkut pencatatan pengeluaran, laporan bank, dan lain-lain.

h. *Room Division Manager*

Bagian ini memiliki tugas sebagai berikut :

1. Merencanakan dan mengkoordinasikan kegiatan pada bagian *room division.*
2. Mengontrol kegiatan dan membina karyawan yang berada pada bagian ini.

i. *Marketing Manager*

Tugas dari bagian ini adalah sebagai berikut :

1. Membuat perencanaan pemasaran.
2. Melakukan kegiatan evaluasi terhadap kegiatan-kegiatan pemasaran yang dilakukan.
3. Melakukan survey dan riset ke dalam maupun ke luar bagi kepentingan hotel.
4. Menganalisa hasil survey dan riset yang diperoleh.
5. Memberikan informasi kepada para konsumen pengguna jasa atau produk-produk dari hotel.

j. *Engineering*

Tugas dari bagian ini adalah sebagai berikut :

1. Bertanggung jawab atas mekanik dan *electrical equipment* milik hotel.
2. Bertanggung jawab atas pemeliharaan semua kendaraan milik hotel.
3. Mempersiapkan dan menyediakan semua alat atau perlengkapan yang berhubungan dengan tugas dan pekerjaannya.

4. Inventarisasi atas semua alat dan perlengkapan yang menjadi tanggungjawabnya.

F. Fasilitas-fasilitas Hotel

Hotel Mendut menyediakan fasilitas-fasilitas sebagai berikut :

1. Kamar

Kamar merupakan fasilitas utama yang ditawarkan Hotel Mendut sehingga kamar yang tersedia diusahakan benar-benar menarik dan bisa memuaskan konsumen . Kamar yang tersedia pada Hotel Mendut terdiri dari 58 kamar dari empat tipe yaitu:

a. *Suite Room* (1 kamar)

b. *Superior Room* (11 kamar)

c. *Deluxe Room* (22 kamar)

d. *Standard Room* (24 kamar)

Tipe-tipe kamar dibedakan oleh besarnya tarif dan luas kamar. Yang termahal dan terluas adalah *suite room* dan yang termurah dan tersempit adalah *standard room*.

2. *Restaurant*

Restaurant yang disediakan oleh Hotel Mendut dimaksudkan agar tamu hotel tidak perlu bersusah payah mencari makanan atau *restaurant* di luar hotel sehingga akan mengurangi kenyamanan selama mereka tinggal di Hotel Mendut dan mengurangi efisiensi waktu, biaya, dan lain-lain. *Restaurant* yang ada pada Hotel Mendut menyediakan berbagai masakan khas Nusantara dan masakan Eropa. *Restaurant*

ini hanya menyediakan masakan untuk tamu hotel dan tidak menerima pesanan umum.

3. *Convention Hall*

Convention Hall yang tersedia di Hotel Mendut terletak pada lantai 3 hotel tersebut dan digunakan untuk rapat, pertemuan, atau acara lainnya. *Convention Hall* disediakan untuk tamu yang menginap dan disediakan juga untuk masyarakat umum yang membutuhkan ruangan untuk mengadakan suatu acara. Dengan demikian pihak hotel juga mempunyai penghasilan tambahan dari hasil penyewaan ruangan tersebut.

4. *Laundry*

Laundry merupakan fasilitas yang disediakan Hotel Mendut dalam pencucian dan penyetrikaan pakaian bila tamu hotel menginginkan. Fasilitas ini belum termasuk tarif sewa kamar sehingga tamu hotel yang ingin memanfaatkan fasilitas ini harus menambah biaya penggunaan atau pemakaian fasilitas ini. Dengan adanya fasilitas *laundry* ini diharapkan dapat membuat tamu hotel merasa lebih nyaman dan dapat meningkatkan penghasilan hotel.

5. *Entertainment*

Fasilitas hiburan / *entertainment* yang ada di Hotel Mendut adalah karaoke yang menempati ruangan bar. Masyarakat umum juga bisa menikmati fasilitas ini karena disediakan untuk umum. Dengan adanya fasilitas ini tamu hotel yang ingin bersantai atau menikmati lagu-lagu dapat datang ke bar sambil menghibur diri.

6. Kolam renang

Kolam renang yang berada di lantai dasar Hotel Mendut dapat dinikmati oleh tamu maupun masyarakat umum dengan membayar tarif yang telah ditentukan. Setiap waktu secara teratur kolam renang dibersihkan dan airnya diganti sehingga kebersihan tempat dan air terjamin.

7. *Drug store / art shop*

Menyediakan berbagai keperluan sehari-hari dan souvenir serta alat-alat pariwisata dengan mutu barang yang tidak mengecewakan dan pelayanan yang cepat karena berada di dalam hotel.

8. Lobby

Berfungsi sebagai tempat tunggu atau bercengkerama sehingga tamu hotel merasa nyaman dan merasa selalu diperhatikan dalam pelayanannya karena berada di dekat *front office* dan bergaya khas Yogyakarta.

9. *Front Office*

Berfungsi sebagai tempat pelayanan administrasi tamu hotel dan menunjang pengadministrasian hotel.

10. Taman

Taman kecil yang berada diantara bangunan utama dan kamar-kamar dimaksudkan untuk menambah keindahan dan nilai estetika dari Hotel Mendut sehingga menimbulkan suasana yang segar dan nyaman.

11.Kantor Pengelolaan Hotel

Kantor ini diharapkan bisa langsung memantau kegiatan usaha hotel sehingga kualitas pelayanan selalu bisa dipantau.

12.Tempat Parkir

Hotel Mendut memiliki tempat parkir yang cukup luas dan terjamin keamanannya sehingga tamu hotel yang membawa kendaraan sendiri bisa merasa nyaman dan aman.

13.Gudang

Digunakan untuk menyimpan barang-barang atau peralatan yang terdapat di hotel sehingga tidak memberikan kesan kotor dan berantakan.

14.Dapur

Dapur merupakan tempat pengadaan makanan dan minuman untuk *restaurant* dan untuk keperluan tamu hotel.

15.*Health Service*

Pengadaannya dimaksudkan untuk berjaga-jaga dan untuk meningkatkan kenyamanan dan kepuasan tamu hotel.

16.Asuransi Jasa Raharja

Tamu yang menginap di Hotel Mendut secara otomatis telah diasuransikan oleh pihak hotel.

17.*Mendut Tours and Travel*

Disediakan untuk memudahkan perjalanan tamu hotel ke tempat-tempat wisata yang ingin dikunjungi.

G. Pemasaran

Hotel Mendut melayani semua konsumen yang berasal dari semua golongan dan semua lapisan masyarakat tanpa ada pembedaan atau diskriminasi. Hal ini dimaksudkan agar Hotel Mendut bisa diterima dengan baik oleh semua lapisan masyarakat baik konsumen Hotel Mendut sendiri maupun calon konsumen yang akan memanfaatkan jasa yang disediakan oleh Hotel Mendut. Sehingga hotel bisa mengalami perkembangan menuju ke arah yang lebih baik.

1. Saluran Pemasaran Hotel

Hotel Mendut menggunakan 2 saluran pemasaran yaitu :

a. Saluran pemasaran langsung

Yaitu pihak hotel langsung berhubungan dengan calon konsumen tanpa perantara atau pihak ketiga.

b. Saluran pemasaran tidak langsung

Yaitu pihak hotel berhubungan dengan calon konsumen secara tidak langsung dengan memanfaatkan jasa perantara atau pihak ketiga.

Pada saluran pemasaran langsung, Hotel Mendut mengutamakan kesan yang baik bagi konsumen supaya konsumen merasa betah dan nama baik hotel tetap terjaga. Karena itu pada pelaksanaan saluran ini Hotel Mendut berusaha meningkatkan pelayanan sebaik mungkin. Pada saluran pemasaran tidak langsung, Hotel Mendut menggunakan jasa perantara seperti travel-travel biro. Dengan kerja sama seperti ini diharapkan dapat meningkatkan jumlah konsumen yang berkunjung ke Hotel Mendut. Agar saluran pemasaran yang digunakan dapat

memberikan hasil yang memuaskan, maka perlu adanya suatu pengendalian saluran pemasaran. Karena Hotel Mendut menggunakan saluran pemasaran langsung dan tidak langsung maka yang bertanggung jawab dalam hal pengendalian saluran pemasaran adalah semua karyawan hotel dan juga pihak ketiga yang melakukan kerja sama dengan pihak hotel.

Karyawan hotel dituntut harus selalu berusaha menjaga kualitas pelayanan hotel dan kinerja serta dapat memberikan kesan yang baik bagi tamu yang menginap. Karena itu selalu diadakan evaluasi secara berkala mengenai pelaksanaan operasional dan pelayanan yang diberikan karyawan hotel. Di samping itu juga diadakan *job training* untuk karyawan-karyawan hotel yang baru.

2. Promosi

Salah satu bentuk kegiatan pemasaran produk Hotel Mendut yang berupa jasa dilakukan dalam bentuk promosi sebagai berikut :

a. Brosur

Merupakan media promosi yang berbentuk selebaran berisi informasi mengenai Hotel Mendut dan fasilitas yang disediakan. Brosur ini dapat diperoleh dengan mudah oleh konsumen baik di pusat-pusat keramaian maupun di dalam Hotel Mendut sendiri.

b. Pembicaraan lewat telepon

Hubungan melalui telepon dilakukan dengan tujuan untuk memberi perhatian dan sekaligus mengingatkan bahwa masih ada hubungan kerja antara hotel dan pelanggan.

c. *Sales Letter*

Hotel Mendut membuat daftar orang-orang yang telah menjadi pelanggan maupun yang baru, kemudian dikirimkan brosur lengkap dengan informasi-informasi seperti informasi ruang untuk pertemuan dan akhir pekan bagi perusahaan, informasi wisata, serta informasi fasilitas yang disediakan oleh Hotel Mendut.

d. Kunjungan secara langsung

Hotel Mendut melakukan kunjungan secara langsung kepada :

1. Perusahaan baru untuk memperkenalkan Hotel Mendut.
2. Perusahaan yang telah menjadi pelanggan dengan maksud membina hubungan yang lebih baik.

e. Sponsorship

Promosi ini dilakukan jika ada pihak-pihak yang membutuhkan Hotel Mendut menjadi sponsor suatu kegiatan yang akan diadakan. Peran sebagai sponsor ini dimaksudkan agar bisa menjalin kerja sama yang baik dengan banyak pihak.

f. Pemasangan iklan

Dengan pemasangan iklan diharapkan informasi tentang hotel dapat dibaca dan diketahui oleh masyarakat luas sehingga tertarik untuk melakukan kunjungan ke Hotel Mendut.

H. Personalia

Sampai saat ini karyawan yang bekerja di Hotel Mendut berjumlah 90 orang. Jumlah karyawan ini dikelompokkan atas beberapa golongan menurut statusnya. Adapun golongan statusnya adalah sebagai berikut :

1. Karyawan Honorer

   Yaitu mereka yang berdasarkan keputusan resmi yang ditetapkan pada perjanjian perburuhan telah resmi diterima dan mendapatkan upah sesuai dengan jumlah hari yang dijalaninya.

2. Karyawan Kontrak

   Yaitu mereka yang berdasarkan keputusan resmi yang ditetapkan pada perjanjian perburuhan telah menandatangani kontrak kerja selama waktu tertentu.

3. Karyawan Tetap

   Yaitu mereka yang berdasarkan keputusan resmi yang ditetapkan pada perjanjian perburuhan telah resmi diterima bekerja dan mendapatkan upah setiap bulannya.

Dalam usaha meningkatkan kesejahteraan karyawan dan keluarganya, selain upah dan gaji juga diberikan fasilitas lain seperti sebagai berikut :

a. Uang servis
b. Asuransi kesehatan
c. Asuransi tenaga kerja
d. Pakaian
e. Uang makan

Untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuan karyawan ditempuh berbagai cara antara lain melalui program pendidikan dan *training*. Program pendidikan tersebut tidak hanya ditujukan bagi karyawan tingkat bawah tetapi juga untuk karyawan tingkat menengah dan atas. Melalui pendidikan dan *training* ini diharapkan karyawan dapat meningkatkan kemampuan dan keterampilannya.

BAB V

ANALISIS DATA

A. Penentuan Tarif Sewa Kamar pada Hotel Mendut Yogyakarta

Perhatian dan pemahaman terhadap kebutuhan dan keinginan pelanggan merupakan unsur utama untuk dapat mewujudkan kepuasan bagi pelanggan sehingga tercipta loyalitas pelanggan terhadap penggunaan jasa hotel. Unsur lain yang tidak kalah pentingnya adalah kualitas pelayanan dan produk yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Bagi konsumen lama yang sudah pernah menginap di suatu hotel tentu bisa langsung menilai kualitas hotel tersebut. Tetapi bagi konsumen baru yang belum pernah menginap di suatu hotel, cara untuk menilai kualitas hotel tersebut dilakukan dengan melihat tarif sewa kamar yang ditawarkan. Biasanya konsumen cenderung menganggap semakin tinggi tarif sewa maka semakin baik pula kualitas hotel tersebut. Maka penentuan tarif sewa kamar hotel sangat penting dan harus ditentukan dengan setepat-tepatnya.

Hotel Mendut memiliki beberapa tujuan penentuan tarif sewa kamar yaitu :

1. Mendapatkan laba maksimum.

   Pada Hotel Mendut tujuan penentuan tarif sewa kamar ini tidak hanya untuk jangka pendek saja tetapi juga untuk jangka panjang. Untuk jangka panjang, laba yang diperoleh digunakan untuk investasi pengembangan hotel. Melalui penentuan tarif sewa yang sesuai dengan fasilitas yang ditawarkan oleh hotel, diharapkan

adanya permintaan konsumen yang lebih besar sehingga dapat mewujudkan harapan pihak hotel untuk mendapatkan keuntungan.

2. Mendapatkan pengembalian investasi.

   Laba yang diperoleh digunakan untuk mengembalikan investasi yang telah dikeluarkan. Untuk dapat mengembalikan investasi dengan cepat, maka perlu adanya suatu penentuan tarif sewa kamar yang tepat. Dengan demikian laba yang diperoleh dapat maksimum dan pengembalian investasi semakin cepat.

Dalam menentukan tarif sewa kamar, pihak manajemen Hotel Mendut menempuh langkah-langkah sebagai berikut :

1. Memperhatikan rentang harga yang telah ditetapkan oleh Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI).

   Dalam menentukan tarif sewa kamar, pihak hotel harus memperhatikan rentang harga yang telah ditetapkan PHRI. Rentang harga yang ditetapkan tersebut sesuai dengan predikat bintang yang disandang oleh hotel.

2. Memperhatikan segmen pasar.

   Yang dimaksudkan dengan segmen pasar adalah usaha untuk membagi-bagi pasar sesuai dengan karakteristik pasar tertentu. Jadi pada dasarnya segmentasi pasar yang dimaksud adalah membagi pasar sesuai dengan perilaku konsumen (tamu) yang ada dalam pasar, baik berdasarkan kualitas pelayanan yang diinginkan maupun fasilitas dan perlengkapan yang diperlukan.

3. Memperhatikan fasilitas-fasilitas yang disediakan hotel.

   Fasilitas yang diberikan untuk tiap-tiap jenis kamar berbeda-beda sehingga tarif yang ditentukan berbeda-beda pula. Apabila konsumen memakai jenis kamar dengan tarif rendah, maka fasilitas yang didapat lebih sedikit. Demikian pula jika konsumen memakai jenis kamar dengan tarif tinggi maka fasilitas yang didapat akan lebih lengkap.

4. Memperhatikan kondisi persaingan.

   Di Yogyakarta banyak terdapat hotel yang memiliki kategori hotel berbintang sehingga persaingan tidak dapat dihindari. Karena itu sangat penting bagi Hotel Mendut untuk melihat tarif sewa kamar yang ditentukan hotel sejenis agar tarif yang berlaku di Hotel Mendut tidak berbeda jauh dengan tarif hotel sejenis lainnya sehingga tarif yang ditentukan tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah.

Selain tarif sewa kamar yang telah ditentukan, pihak hotel juga menetapkan kebijaksanaan khusus yang berupa pemberian potongan atau *discount* yang besarnya tergantung pada jumlah kamar yang disewa dan jumlah hari menginap. Namun pemberian potongan ini dilakukan pada waktu sepi pengunjung dan jumlahnya sedikit sehingga tidak begitu mempengaruhi jumlah penjualan total.

Dalam menentukan tarif sewa kamar hotel, pihak manajemen Hotel Mendut mengikuti rentang harga yang telah ditetapkan oleh PHRI sesuai dengan predikat bintang dua yang disandang Hotel Mendut. Peneliti tidak bisa menyajikan perhitungan yang dilakukan oleh PHRI dalam menetapkan besarnya rentang harga

itu. Peneliti hanya akan membandingkan hasil temuan di lapangan dengan kajian teori yang ada.

Meskipun tarifnya telah ditentukan dalam rentang harga tertentu, pihak manajemen Hotel Mendut juga memperhatikan besarnya biaya-biaya yang telah dikeluarkan agaar tarif sewa kamar yang telah ditentukan dapat menutup biaya–biaya yang telah dikeluarkan. Hal ini dilakukan untuk menghindari kerugian yang besar bagi pihak hotel. Karena pihak manajemen Hotel Mendut tidak menyajikan perhitungan tarif sewa kamarnya, maka peneliti hanya akan menggunakan data-data yang diberikan oleh pihak hotel untuk menghitung besarnya tarif sewa dengan menggunakan metode *Hubbart Formula.*

Adapun tarif sewa kamar yang ditentukan oleh pihak Hotel Mendut pada tahun 1996 adalah sebagai berikut :

Tabel 1 Tarif Sewa Kamar Hotel tahun 1996

Jenis Kamar	Harga dalam rupiah
Standard Room	56.500
Deluxe Room	70.000
Superior Room	90.000
Suite Room	125.000

Sumber : Hotel Mendut Yogyakarta

Hotel Mendut juga menetapkan besarnya persentase laba yang diharapkan adalah 40 % dari total pengeluaran yang terjadi pada suatu periode tertentu.

B. Analisis Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel

Penentuan tarif sewa kamar bagi sebuah hotel merupakan hal yang sangat penting sehingga harus dilakukan dengan sebaik-baiknya. Penelitian dimaksudkan untuk membandingkan besarnya tarif sewa kamar yang ditetapkan pihak hotel dengan besarnya tarif menurut perhitungan peneliti untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan yang signifikan atau tidak antara keduanya. Metode yang digunakan peneliti untuk menghitung besarnya tarif sewa kamar adalah metode *Hubbart Formula.*

Langkah pertama yang dilakukan yaitu menghitung proyeksi pengeluaran dan pendapatan di luar kamar untuk tahun 1996. Adapun data-data pengeluaran dan pendapatan di luar kamar Hotel Mendut tahun 1995 adalah sebagai berikut :

Tabel 2 Pengeluaran-pengeluaran Hotel Mendut tahun 1995

Nomor	Jenis	Jumlah dalam rupiah
1	Biaya kamar	75.255.090
2	Biaya bar dan *restaurant*	35.823.610
3	Biaya belanja karyawan	26.477.160
4	Biaya listrik	46.562.190
5	Biaya transportasi	16.434.645
6	Biaya telepon	30.781.095
7	Biaya umum dan administrasi	52.300.770
8	Biaya promosi	21.599.367
9	Biaya reparasi	15.717.323
10	Biaya depresiasi gedung	17.725.826
11	Biaya depresiasi kendaraan	21.886.296
12	Biaya depresiasi peralatan	15.315.622
13	Biaya asuransi	18.443.148
14	Biaya pajak	27.911.805
15	Biaya lain-lain	84.695.050
Total		506.928.997

Sumber : Hotel Mendut Yogyakarta

Tabel 3 Pendapatan di Luar Kamar Hotel Mendut tahun 1995

Nomor	Jenis	Jumlah dalam rupiah
1	Bar dan *restaurant*	46.355.500
2	Bunga	2.550.750
3	Lain-lain	8.750.250
Total		57.656.500

Sumber : Hotel Mendut Yogyakarta

Untuk menghitung proyeksi pengeluaran-pengeluaran dan pendapatan di luar kamar untuk tahun 1996, diperlukan besarnya tingkat inflasi untuk tahun 1996 yang dihitung dengan cara menentukan rata-rata inflasi 10 tahun terakhir.

Tabel 4 Laju Inflasi Daerah Istimewa Yogyakarta

Tahun	Laju Inflasi (%)
1986	9,23
1987	10,37
1988	4,43
1989	5,21
1990	10,73
1991	8,38
1992	4,78
1993	10,01
1994	8,55
1995	9,64

Sumber : Biro Pusat Statistik Daerah Istimewa Yogyakarta

UNIVERSITAS SANATA DHARMA PERPUSTAKAAN YOGYAKARTA

$$\text{Rata-rata inflasi} = \frac{81{,}33\ \%}{10} = 8{,}133\ \%$$

Tingkat inflasi untuk tahun 1996 diperkirakan sebesar rata-rata inflasi selama 10 tahun terakhir yaitu sebesar 8,133 %. Kemudian dapat dicari proyeksi pengeluaran-pengeluaran dan pendapatan di luar kamar tahun 1996 dengan menggunakan rumus :

$$\textbf{Proyeksi} = \mathbf{A\,(1 + r)^n}$$

Di mana :

Proyeksi = proyeksi pengeluaran atau pendapatan di luar kamar untuk tahun 1996

A = besarnya pengeluaran atau pendapatan di luar kamar tahun 1995

r = tingkat inflasi tahun 1996

n = jumlah periode proyeksi

Adapun proyeksi pengeluaran-pengeluaran dan pendapatan di luar kamar adalah sebagai berikut :

Tabel 5 Proyeksi Pengeluaran-pengeluaran Hotel Mendut tahun 1996

Nomor	Jenis	Jumlah dalam rupiah
1	Biaya kamar	81.375.586,47
2	Biaya bar dan *restaurant*	38.737.144,20
3	Biaya belanja karyawan	28.630.547,42
4	Biaya listrik	50.349.092,91
5	Biaya transportasi	17.771.274,68
6	Biaya telepon	33.284.521,46
7	Biaya umum dan administrasi	56.554.391,62
8	Biaya promosi	23.356.043,52
9	Biaya reparasi	16.995.612,88
10	Biaya depresiasi gedung	17.725.826
11	Biaya depresiasi kendaraan	21.886.296
12	Biaya depresiasi peralatan	15.315.622
13	Biaya asuransi	18.443.148
14	Biaya pajak	30.181.872,10
15	Biaya lain-lain	91.583.298,42
	Total	542.190.277,70

Tabel 6 Proyeksi Pendapatan di Luar Kamar Hotel Mendut tahun 1996

Nomor	Jenis	Jumlah dalam rupiah
1	Bar dan *restaurant*	50.125.592,82
2	Bunga	2.758.202,498
3	Lain-lain	9.461.907,833
	Total	62.345.703,150

Adapun perhitungan untuk menentukan proyeksi pengeluaran-pengeluaran Hotel Mendut tahun 1996 adalah :

Biaya kamar	=	75.255.090 (1+0,08133)	= 81.375.586,47
Biaya bar dan *restaurant*	=	35.823.610 (1+0,08133)	= 38.737.144,20
Biaya belanja karyawan	=	26.477.160 (1+0,08133)	= 28.630.547,42
Biaya listrik	=	46.562.190 (1+0,08133)	= 50.349.092,91
Biaya transportasi	=	16.434.645 (1+0,08133)	= 17.771.274,68
Biaya telepon	=	30.781.095 (1+0,08133)	= 33.284.521,46
Biaya umum dan administrasi	=	52.300.770 (1+0,08133)	= 56.554.391,62
Biaya promosi	=	21.599.367 (1+0,08133)	= 23.356.043,52
Biaya reparasi	=	15.717.323 (1+0,08133)	= 16.995.612,88
Biaya pajak	=	27.911.805 (1+0,08133)	= 30.181.872,10
Biaya lain-lain	=	84.695.050 (1+0,08133)	= 91.583.298,42

Untuk biaya depresiasi gedung, kendaraan, dan peralatan tahun 1996 sama besarnya dengan tahun 1995 karena dalam penyusutan , Hotel Mendut menggunakan metode garis lurus. Biaya asuransi tahun 1996 juga sama dengan tahun 1995 yaitu sebesar Rp 18.443.148,00.

Perhitungan untuk menentukan proyeksi pendapatan di luar kamar Hotel Mendut tahun 1996 adalah :

Bar dan *restaurant*	=	46.355.500 (1+0,08133)	= 50.125.592,820
Bunga	=	2.550.750 (1+0,08133)	= 2.758.202,498
Lain-lain	=	8.750.250 (1+0,08133)	= 9.461.907,833

Selanjutnya perhitungan untuk tarif sewa *standard room* tahun 1996 adalah sebagai berikut :

PENGELUARAN-PENGELUARAN		
Biaya Operasi :		
Biaya kamar		81.375.586,47
Biaya bar dan *restaurant*		38.737.144,20
Biaya belanja karyawan		28.630.547,42
Biaya listrik		50.349.092,91
Biaya transportasi		17.771.274,68
Biaya telepon		33.284.521,46
Biaya umum dan administrasi		56.554.391,62
Biaya promosi		23.356.043,52
Biaya reparasi		16.995.612,88 +
Total Biaya Operasi		347.054.215,20
Biaya Pajak dan Asuransi :		
Biaya pajak	30.181.872,1	
Biaya asuransi	18.443.148 +	
Total Biaya Pajak dan Asuransi		48.625.020,10
Biaya Depresiasi :		
Biaya depresiasi gedung	17.725.826	
Biaya depresiasi kendaraan	21.886.296	
Biaya depresiasi peralatan	15.315.622 +	
Total Biaya Depresiasi		54.927.744,00
Biaya Lain-lain		91.583.298,42 +
Total Pengeluaran		542.190.277,70

Total Pengeluaran		542.190.277,70
Laba yang diharapkan 40 % X 542.190.277,70 =		216.876.111,10 +
Total pengeluaran ditambah laba yang diharapkan		759.066.388,80
Dikurangi :		
Pendapatan di luar kamar :		
Bar dan *restaurant*	50.125.592,820	
Bunga	2.758.202,498	
Lain-lain	9.461.907,833 +	
Total pendapatan di luar kamar		62.345.703,15
JUMLAH YANG HARUS DIREALISASIKAN		
DARI HASIL PENJUALAN KAMAR		696.720.685,60

Jumlah yang harus direalisasikan dari hasil penjualan kamar	696.720.685,60
Jumlah kamar yang dijual	58 kamar
Perkiraan jumlah kamar yang terjual berdasarkan tingkat hunian kamar hotel	
61,625 % X 58 kamar X 365	13.046 kamar

Tingkat hunian kamar hotel rata-rata untuk 1 tahun dihitung dengan cara sebagai berikut :

Tabel 7 Tingkat Hunian Kamar Hotel Mendut tahun 1995

Bulan	Persentase (%)
Januari	62,5
Februari	41
Maret	53
April	56
Mei	64
Juni	67
Juli	72
Agustus	75
September	65
Oktober	61
Nopember	66
Desember	57
Total	739,5

Sumber : Hotel Mendut Yogyakarta

$$\text{Tingkat hunian kamar rata-rata} = \frac{739{,}5\ \%}{12} = 61{,}625\ \%$$

Setelah jumlah yang harus direalisasikan dari hasil penjualan kamar dan perkiraan jumlah kamar yang terjual berdasarkan tingkat hunian kamar hotel diketahui, maka tarif sewa *standard room* dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Tarif sewa } \textit{standard room} = \frac{\text{Jumlah yang harus direalisasikan dari penjualan kamar}}{\text{Perkiraan jumlah kamar yang terjual}}$$

$$= \frac{696.720.685{,}6}{13.046}$$

$$= 53.404{,}93$$

Untuk menghitung besarnya tarif sewa kamar tipe *deluxe room, superior room*, dan *suite room* digunakan persentase yang telah ditentukan oleh pihak hotel yaitu:

Deluxe room = (25 % X *standard room*) + *standard room*

Superior room = (60 % X *standard room*) + *standard room*

Suite room = (120 % X *standard room*) + *standard room*

Maka secara keseluruhan besarnya tarif sewa untuk keempat tipe kamar tahun 1996 adalah :

Standard room	=				Rp 53.404,93
Deluxe room	=	(25 % X 53.404,93)	+ 53.404,93	=	Rp 66.756,16
Superior room	=	(60 % X 53.404,93)	+ 53.404,93	=	Rp 85.447,89
Suite room	=	(120 % X 53.404,93)	+ 53.404,93	=	Rp 117.490,85

C. Analisis Kritis

Dalam analisis kritis ini peneliti ingin membandingkan antara besarnya tarif sewa kamar hotel yang ditentukan oleh pihak hotel dengan besarnya tarif sewa menurut metode *Hubbart Formula*.

Perbandingan antara kedua hal di atas disajikan dalam tabel berikut ini :

Tabel 8 Perbandingan Tarif Sewa Kamar Hotel Mendut tahun 1996

Tipe kamar	Besarnya Tarif Sewa Kamar (rupiah)		Selisih	% selisih
	Pihak hotel	*Hubbart Formula*		
Standard	56.500	53.404,93	3.095,07	5,795
Deluxe	70.000	66.756,16	3.243,84	4,86
Superior	90.000	85.447,89	4.552,11	5,33
Suite	125.000	117.490,85	7.509,15	6,39

Besarnya persentase selisih dihitung dengan rumus :

$$\text{Persentase selisih} = \frac{\text{Selisih}}{\text{Besarnya tarif menurut } \textit{Hubbart Formula}} \times 100\ \%$$

Untuk *standard room* :

$$\text{Persentase selisih} = \frac{3.095,07}{53.404,93} \times 100\ \% = 5,795\ \%$$

Untuk *deluxe room* :

$$\text{Persentase selisih} = \frac{3.243,84}{66.756,16} \times 100\ \% = 4,86\ \%$$

Untuk *superior room* :

$$\text{Persentase selisih} = \frac{4.552,11}{85.447,89} \times 100\ \% = 5,33\ \%$$

Untuk *suite room* :

$$\text{Persentase selisih} = \frac{7.509,15}{117.490,85} \times 100\ \% = 6,39\ \%$$

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa untuk tipe *deluxe room*, tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara besarnya tarif sewa yang telah ditetapkan manajemen Hotel Mendut dengan besarnya tarif sewa kamar hotel menurut metode *Hubbart Formula*. Hal itu dikarenakan besarnya persentase selisih di bawah batas toleransi 5 %. Sedangkan untuk tipe *standard room*, *superior room*, dan *suite room*, terdapat perbedaan yang signifikan karena besarnya persentase selisih di atas batas toleransi 5 %.

Besarnya tarif sewa kamar hotel untuk tahun 1996 menurut metode *Hubbart Formula* dalam perhitungan di atas menggunakan data proyeksi pengeluaran dan pendapatan di luar kamar. Karena data pengeluaran dan pendapatan di luar kamar yang sesungguhnya pada Hotel Mendut untuk tahun 1996 sudah ada, maka dapat dibandingkan antara besarnya tarif sewa kamar hotel menurut metode *Hubbart Formula* yang mengunakan data proyeksi pengeluaran dan pendapatan di luar kamar dengan besarnya tarif sewa kamar hotel menurut metode *Hubbart Formula* yang menggunakan data pengeluaran dan pendapatan di luar kamar yang sesungguhnya untuk tahun 1996. Perbandingan tersebut bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan yang signifikan antara keduanya. Jika terdapat selisih antara besarnya tarif sewa kamar hotel menurut metode *Hubbart Formula* yang

menggunakan data proyeksi pengeluaran dan pendapatan di luar kamar dengan metode *Hubbart Formula* yang menggunakan data pengeluaran dan pendapatan di luar kamar yang sesungguhnya, maka besarnya selisih akan dinyatakan dalam persentase dan dinilai dengan menggunakan kriteria-kriteria sebagai berikut :

1. Jika besarnya persentase selisih di bawah batas toleransi 5 % maka tidak terdapat perbedaan yang signifikan.
2. Jika besarnya persentase selisih di atas batas toleransi 5 % maka terdapat perbedaan yang signifikan.

Untuk menghitung besarnya tarif sewa kamar hotel menurut metode *Hubbart Formula* yang menggunakan data pengeluaran dan pendapatan di luar kamar yang sesungguhnya untuk tahun 1996, maka diperlukan data pengeluaran dan pendapatan di luar kamar yang sesungguhnya pada Hotel Mendut untuk tahun 1996. Adapun data tersebut disajikan dalam tabel sebagai berikut :

Tabel 9 Pengeluaran-pengeluaran Hotel Mendut tahun 1996

Nomor	Jenis	Jumlah dalam rupiah
1	Biaya kamar	87.790.803
2	Biaya bar dan *restaurant*	40.197.150
3	Biaya belanja karyawan	32.183.962
4	Biaya listrik	52.546.510
5	Biaya transportasi	20.735.495
6	Biaya telepon	34.398.259
7	Biaya umum dan administrasi	61.622.878
8	Biaya promosi	23.839.272
9	Biaya reparasi	19.917.748
10	Biaya depresiasi gedung	17.725.826
11	Biaya depresiasi kendaraan	21.886.296
12	Biaya depresiasi peralatan	15.315.622
13	Biaya asuransi	18.443.148
14	Biaya pajak	31.098.575
15	Biaya lain-lain	98.552.357
Total		576.253.901

Sumber : Hotel Mendut Yogyakarta

Tabel 10 Pendapatan di Luar Kamar Hotel Mendut tahun 1996

Nomor	Jenis	Jumlah dalam rupiah
1	Bar dan *restaurant*	53.540.603
2	Bunga	2.946.116
3	Lain-lain	10.106.539
Total		66.593.258

Sumber : Hotel Mendut Yogyakarta

Selanjutnya perhitungan untuk tarif sewa *standard room* tahun 1996 adalah sebagai berikut :

PENGELUARAN-PENGELUARAN

Biaya Operasi :		
Biaya kamar	87.790.803	
Biaya bar dan *restaurant*	40.197.150	
Biaya belanja karyawan	32.183.962	
Biaya listrik	52.546.510	
Biaya transportasi	20.735.495	
Biaya telepon	34.398.259	
Biaya umum dan administrasi	61.622.878	
Biaya promosi	23.839.272	
Biaya reparasi	19.917.748 +	
Total Biaya Operasi		373.232.077
Biaya Pajak dan Asuransi :		
Biaya pajak	31.098.575	
Biaya asuransi	18.443.148 +	
Total Biaya Pajak dan Asuransi		49.541.723
Biaya Depresiasi :		
Biaya depresiasi gedung	17.725.826	
Biaya depresiasi kendaraan	21.886.296	
Biaya depresiasi peralatan	15.315.622 +	
Total Biaya Depresiasi		54.927.744

Total Biaya Depresiasi		54.927.744
Biaya Lain-lain		98.552.357 +
Total Pengeluaran		576.253.901
Laba yang diharapkan	40 % X 576.253.901 =	230.501.560,4+
Total pengeluaran ditambah laba yang diharapkan		806.755.461,4
Dikurangi :		
Pendapatan di luar kamar :		
Bar dan *restaurant*	53.540.603	
Bunga	2.946.116	
Lain-lain	10.106.539 +	
Total pendapatan di luar kamar		66.593.258 –
JUMLAH YANG HARUS DIREALISASIKAN		
DARI HASIL PENJUALAN KAMAR		740.162.203,4

Jumlah kamar yang terjual pada Hotel Mendut untuk tahun 1996 sebanyak 13.428 kamar.

$$\text{Tarif sewa } \textit{standard room} = \frac{\text{Jumlah yang harus direalisasikan dari penjualan kamar}}{\text{Jumlah kamar yang terjual}}$$

$$= \frac{740.162.203,4}{13.428}$$

$$= 55.120,81$$

Untuk menghitung besarnya tarif sewa kamar tipe *deluxe room*, *superior room*, dan *suite room* digunakan persentase yang telah ditentukan oleh pihak hotel yaitu:

Standard room = Rp 55.120,81

Deluxe room = (25 % X 55.120,81) + 55.120,81 = Rp 68.901,01

Superior room = (60 % X 55.120,81) + 55.120,81 = Rp 88.193,30

Suite room = (120 % X 55.120,81) + 55.120,81 = Rp 121.265,78

Perbandingan antara besarnya tarif sewa kamar hotel menurut metode *Hubbart Formula* yang menggunakan data proyeksi pengeluaran dan pendapatan di luar kamar dengan besarnya tarif sewa kamar hotel menurut metode *Hubbart Formula* yang menggunakan data pengeluaran dan pendapatan di luar kamar yang sesungguhnya adalah sebagai berikut :

Tabel 11 Perbandingan Tarif Sewa Kamar Hotel Mendut tahun 1996

Tipe kamar	Besarnya Tarif Sewa Kamar (rupiah)		Selisih	% selisih
	Hubbart Formula (data proyeksi)	*Hubbart Formula* (data sesungguhnya)		
Standard	53.404,93	55.120,81	1.715,88	3,11
Deluxe	66.756,16	68.901,01	2.144,85	3,11
Superior	85.447,89	88.193,30	2.745,41	3,11
Suite	117.490,85	121.265,78	3.774,93	3,11

Besarnya persentase selisih dihitung dengan rumus :

$$\text{Persentase selisih} = \frac{\text{Selisih}}{\text{Tarif menurut } \textit{Hubbart Formula} \text{ (data sesungguhnya)}} \times 100\ \%$$

Untuk *standard room* :

$$\text{Persentase selisih} = \frac{1.715,88}{55.120,81} \times 100\ \% = 3,11\ \%$$

Untuk *deluxe room :*

$$\text{Persentase selisih} = \frac{2.144,85}{68.901,01} \times 100\ \% = 3,11\ \%$$

Untuk *superior room :*

$$\text{Persentase selisih} = \frac{2.745,41}{88.193,30} \times 100\ \% = 3,11\ \%$$

Untuk *suite room :*

$$\text{Persentase selisih} = \frac{3.774,93}{121.265,78} \times 100\ \% = 3,11\ \%$$

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa untuk semua tipe, tidak terdapat perbedaan yang signifikan antara besarnya tarif sewa kamar hotel menurut metode *Hubbart Formula* yang menggunakan data proyeksi pengeluaran dan pendapatan di luar kamar dengan besarnya tarif sewa kamar hotel menurut metode *Hubbart Formula* yang menggunakan data pengeluaran dan pendapatan di luar kamar yang

sesungguhnya untuk tahun 1996. Hal ini dikarenakan besarnya persentase selisih di bawah batas toleransi 5 %.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar di Hotel Mendut adalah sebagai berikut :

1. Memperhatikan rentang harga yang telah ditetapkan oleh Perhimpunan Hotl dan Restoran Indonesia (PHRI).
2. Memperhatikan segmen pasar.
3. Memperhatikan fasilitas-fasilitas yang disediakan hotel.
4. Memperhatikan kondisi persaingan.

Dari hasil perbandingan antara besarnya tarif sewa kamar menurut pihak hotel dengan besarnya tarif menurut metode *Hubbart Formula* diketahui bahwa untuk tipe *deluxe room*, tidak terdapat perbedaan yang signifikan karena besarnya persentase selisih di bawah batas toleransi 5 %. Sedangkan untuk tipe *standard room*, *superior room*, dan *suite room* terdapat perbedaan yang signifikan karena besarnya persentase selisih di atas 5 %.

B. Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan yang dialami selama penelitian yaitu :

1. Pihak hotel tidak memberikan perhitungan untuk menentukan tarif sewa kamar menurut mereka sehingga peneliti tidak dapat menyajikan perhitungan tersebut.

2. Proyeksi pengeluaran dan pendapatan di luar kamar untuk tahun 1996 dihitung dengan menggunakan rata-rata inflasi selama 10 tahun terakhir. Kelemahan dari perhitungan ini adalah memerlukan data historis yang cukup, pengaruh semua data dianggap sama, dan tidak bisa mengikuti perubahan yang drastis.
3. Peneliti tidak dapat melacak kebenaran data yang diberikan pihak hotel kepada peneliti karena peneliti hanya menerima data jadi yang diberikan pihak hotel.

C. Saran-saran

1. Melihat perkembangan yang dialami oleh Hotel Mendut, meskipun tarif sewa kamar menurut pihak hotel berbeda dengan tarif sewa menurut perhitungan peneliti, sebaiknya pihak hotel tetap mempertahankan tarif sewa yang telah ditetapkan dan tarif sewa menurut perhitungan peneliti dapat dijadikan pertimbangan untuk menentukan tarif sewa periode-periode selanjutnya.
2. Mengingat situasi persaingan yang semakin ketat, sebaiknya pihak hotel semakin meningkatkan kualitas hotel baik dari segi pelayanan maupun fasilitas yang disediakan, antara lain dengan memberikan pelatihan secara periodik kepada karyawan, meningkatkan pengetahuan bahasa karyawan, menambah jumlah dan fasilitas kamar serta selalu berusaha memelihara kebersihan dan kenyamanan hotel sehingga tamu merasa betah dan dapat merasakan pelayanan yang terbaik dari pihak hotel.
3. Sebaiknya pihak hotel meningkatkan kegiatan promosi supaya semakin dikenal masyarakat luas dan dapat meningkatkan jumlah penjualan, antara lain dengan menjalin hubungan dengan hotel lain baik di dalam kota maupun di luar kota, menjalin kerja sama dengan agen-agen perjalanan yang potensial, dan menjalin kerja sama dengan instansi pemerintah.

DAFTAR PUSTAKA

Bismoko, J. & Supratiknya, A. (1998). *Pedoman Penulisan Skripsi*. Yogyakarta : USD.

Coltman, Michael M. (1989). *Cost Control for the Hospitality Industry* (ed.2). New York : van Nostrand Reinhold.

----------. (1994). *Hospitality Management Accounting* (ed.4). New York: van Nostrand Reinhold.

Departemen Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Republik Indonesia. (1990). *Promosi dan Informasi Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Indonesia.*

Harnanto. (1992). *Akuntansi Biaya untuk Perhitungan HPP (Sistem Biaya Historis)* (ed.1). Yogyakarta : BPFE - UGM.

Kodhyat, H. (1996). *Sejarah Pariwisata dan Perkembangannya di Indonesia*. Jakarta: Grasindo.

Koetler, Philip & Armstrong, Gary. (1989). *Principles of Marketing* (ed.4). New Jersey : Prentice Hall Inc.

Lewis, R.C., Chamber, R.E., & Chacko, H.E. (1995). *Marketing Leadership in Hospitality* (second edition). New York : van Nostrand Reinhold.

Sugiarto, Endar. (1997). *Hotel Front Office Administration* (cetakan kedua). Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.

Sumarni, Murti & Soeprihanto, John. (1995). *Pengantar Bisnis (Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan)* (ed.4). Yogyakarta : Liberty.

Sutojo, Siswanto. (1981). *Kerangka Dasar Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Lembaga Pendidikan dan Pembinaan Manajemen.

Swastha, Basu. (1984). *Azas-azas Marketing*. Yogyakarta : Liberty.

Tjiptono, Fandy. (1995). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : Andi Offset.

DAFTAR PERTANYAAN PENELITIAN HOTEL

Gambaran Umum Perusahaan

A. Sejarah Hotel

1. Kapan hotel berdiri dan siapa pendirinya ?
2. Apa nama hotel dan mengapa memakai nama itu ?
3. Di mana lokasi hotel ?
4. Kapan hotel mulai beroperasi ?
5. Faktor apa yang menjadi dasar pemilihan lokasi hotel ?
6. Berapa luas area hotel ?
7. Bagaimana perkembangan hotel secara keseluruhan ?
8. Siapa yang bertanggung jawab terhadap hotel ?

B. Organisasi

1. Bagaimana struktur organisasi hotel ?
2. Apa fungsi dan tugas dari masing-masing bagian yang ada dalam struktur organisasi tersebut ?
3. Bagaimana perkembangan organisasi hotel tersebut ?

C. Personalia

1. Berapa jumlah karyawan secara keseluruhan ?
2. Berapa jumlah karyawan pria dan wanita ?
3. Bagaimana cara hotel merekrut karyawan tersebut ?
4. Berapa jam kerja setiap hari ?
5. Apakah ada jam kerja lembur ?
6. Bagaimana sistem gaji yang dilakukan hotel ?
7. Bagaimana cara pengembangan tenaga kerja ?
8. Jaminan apa yang diberikan pada karyawan ?
9. Fasilitas apa saja yang disediakan untuk karyawan ?

D. Produksi

1. Ada berapa jenis kamar di hotel ?
2. Fasilitas-fasilitas apa saja yang terdapat pada setiap jenis kamar ?
3. Jenis fasilitas apa saja yang disediakan oleh hotel ?
4. Bidang apa saja yang dikelola oleh hotel selain mengelola kamar ?

E. Pemasaran

1. Siapa saja yang dilayani oleh pihak hotel ?
2. Bagaimana cara pihak hotel mengadakan kegiatan promosi ?

F. Keuangan

1. Bagaimana cara penetapan tarif yang dilakukan oleh pihak hotel ?
2. Bagaimana langkah-langkah yang dilakukan hotel dalam menentukan besarnya tarif sewa kamar ?
3. Berapa besar tarif yang ditetapkan untuk setiap jenis kamar ?
4. Berapa jumlah kamar yang dimiliki dan jumlah kamar yang terjual pada tahun 1995 dan 1996 ?
5. Berapa taksiran biaya untuk tarif jasa kamar ?
6. Berapa persentase laba yang diharapkan dari penjualan kamar ?
7. Jenis metode apakah yang digunakan pihak hotel dalam menyusutkan aktiva ?

UNIVERSITAS SANATA DHARMA
PERPUSTAKAAN
YOGYAKARTA