

**ANALISIS PERBEDAAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL  
SEBELUM DAN SELAMA KRISIS MONETER**

Studi Kasus Pada Hotel Sahid Rasinta Batam

**SKRIPSI**

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



Oleh :

**H E N N Y**

**N I M : 962114173**

**N I R M : 960051121303120158**

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

**2002**

**S K R I P S I**  
**ANALISIS PERBEDAAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL**  
**SEBELUM DAN SELAMA KRISIS MONETER**  
Studi Kasus Pada Hotel Sahid Rasinta Batam

Oleh :

H E N N Y

N I M : 962114173

N I R M : 96005112130312018

Telah disetujui oleh :

Pembimbing I

Tanggal 06 Februari 2002



(tanda tangan)

Drs. YP. Supardiyono, M.Si. Akt

Pembimbing II

Tanggal 14 Januari 2002



(tanda tangan)

Drs. Edi Kustanto, M.M

# SKRIPSI

## ANALISIS PERBEDAAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL SEBELUM DAN SELAMA KRISIS MONETER

Studi kasus Pada Hotel Sahid Rasinta Batam

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

HENNY

N I M : 962114173

N I R M : 96005112130312018

Telah dipertahankan di depan Panitia Pengujian

Pada tanggal 20 Februari 2002

dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

### Nama Lengkap

Ketua	Dra. YF. Gien. Agustinawansari, M.M.Ak.
Sekretaris	Ir. Drs. Hansiadi YH.,M.Si.,Ak.
Anggota	Drs. YP. Supardiyono, M.Si.,Akt.
Anggota	Drs. Edi Kustanto, M.M.
Anggota	MT. Ernawati, S.E.,M.A.

### Tanda tangan

*[Handwritten signatures of the five members of the examination committee]*

Yogyakarta, 22 Februari 2002

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma



*[Handwritten signature]*  
Dekan,  
Dr. Hg. Suseno TW., M.S

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Skripsi ini dipersembahkan untuk :  
Tuhan Yang Maha Kasih dan Maha Penyayang  
Papa dan Mama Tercinta  
Hurun, Husin, Leni dan Remi Tersayang  
Joni Tercinta

## 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, 20 Februari 2002

Penulis,



HENNY

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS PERBEDAAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL SEBELUM DAN SELAMA KRISIS MONETER**

**Studi kasus pada Hotel Sahid Rasinta  
Periode 1994 - 2000**

**H E N N Y  
UNIVERSITAS SANATA DHARMA  
YOGYAKARTA**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah ada perbedaan signifikan antara tarif sewa kamar hotel sebelum dan selama krisis moneter yang telah ditetapkan oleh manajemen hotel Sahid Rasinta.

Jenis penelitian yang dilakukan berupa studi kasus dengan mengambil tempat penelitian di hotel Sahid Rasinta yang berlokasi di Bukit Mas Housing Batam. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data diawali dengan mendeskripsikan data yang berhubungan dengan tarif sewa kamar pada hotel Sahid Rasinta. Kemudian dikorvesikan ke tarif rupiah. Setelah itu dilakukan perbandingan untuk mengetahui selisih tarif kamar hotel sebelum dan selama krisis moneter.

Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan signifikan dalam tarif sewa kamar hotel sebelum dan selama krisis moneter maka dilakukan uji t dengan *level of significance* 5%. Berdasarkan hasil uji t untuk tipe kamar Junior Suite diperoleh t hitung -7,616, Deluxe t hitung -1,171 dan Standard t hitung -3,538. Hasil uji t untuk masing-masing tipe kamar pada  $-4,303 < t < 4,303$ , hal ini menunjukkan bahwa untuk tipe kamar Junior Suite terdapat perbedaan signifikan antara sebelum dan selama krisis moneter, sedangkan untuk tipe Deluxe dan Standard tidak ada perbedaan signifikan antara sebelum dan selama krisis moneter.

## **ABSTRACT**

### **AN ANALYSIS ON THE DIFFERENCE OF HOTEL ROOM RENT COST BEFORE AND DURING THE MONETARY CRISIS**

**A Case Study At Sahid Rasinta Hotel  
Period Of 1994 - 2000**

**HENNY  
SANATA DHARMA UNIVERSITY  
YOGYAKARTA**

The goal of this research was to know whether there was a significant difference in hotel room rent cost before and during the monetary crisis at Sahid Rasinta Hotel.

This research was a case study at Sahid Rasinta Hotel located on Bukit Mas Housing, Batam Island. Data gathering was based on interview, observation, and documentation. Data analysis was done by describing data related to the hotel room rent cost at Sahid Rasinta Hotel, converting the cost of hotel room rent cost into rupiah currency, then trying to compare the cost of hotel room before and during the monetary crisis are compared.

A "t-test" with significance level of 5% was performed to find out whether or not there was a significant difference of hotel room rent cost before and during the monetary crisis. For Junior Suite Room, the result of "t-test" was -7,616, for Deluxe Room, the result of "t-test" was -1,171 and for Standard Room, the result of "t-test" was -3,538. The result of "t-test" for each type of rooms was  $-4,303 < t < 4,303$ . This results showed that for Junior Suite Room, there was a significant difference of rent cost before and during the monetary crisis. On the other hand, was no significant difference of rent cost before and during the monetary crisis for Deluxe Room and Standard Room.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan berkat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “ANALISIS PERBEDAAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL SEBELUM DAN SELAMA KRISIS MONETER”.

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

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

1. Drs. YP. Supardiyono, M.Si.,Akt., selaku Dosen Pembimbing I yang telah dengan sabar membimbing dan memberikan dorongan kepada penulis.
2. Drs. Edi Kustanto, M.M., selaku Dosen Pembimbing II yang telah dengan sabar membimbing dan memberikan dorongan kepada penulis.
3. Drs. Th. Gieles, S.J., selaku Dosen Pembimbing II yang asli telah dengan sabar membimbing dan memberikan dorongan kepada penulis.
4. Drs. P. Rubiyatno, M.M., yang telah memberikan masukan serta saran kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi.
5. Bapak Dharma Agung selaku Direktur, Ibu Susan selaku Manajer dan Adelina selaku Personnel Manajer Hotel Sahid Rasinta yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk melakukan penelitian di Hotel Sahid Rasinta.

6. Bapak, Ibu, Hurun, Husin, Leni, Remi dan Adi yang telah memberikan dorongan semangat dan mendamping penulis dengan doa dan kasih.
7. Teman-teman akuntansi 1996 yang telah banyak mendorong penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
8. Sahabat-sahabatku (Patricia Arline, Kaslimawita dan Heri Husin) yang telah memberikan semangat, saran dan masukan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih terdapat kekurangan dan kelemahan. Oleh karena itu segala kritik dan saran yang membangun akan diterima dengan senang hati untuk memperbaiki skripsi ini.

Akhir kata, penulis berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang memerlukannya.

Yogyakarta, 20 Februari 2002

Penulis,



## DAFTAR ISI

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

1. Pengertian .....	6
2. Tujuan Penetapan Harga Jual .....	6
3. Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual .....	8
4. Orientasi Dalam Menetapkan Harga .....	10
5. Kebijakan Tentang Penentuan Harga Jual .....	11
B. Penentuan Harga Kamar .....	12
1. Tujuan Menetapkan Harga Kamar .....	13
2. Perbedaan Tarif Kamar .....	13
3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Harga Kamar .....	14
C. Biaya .....	15
1. Pengertian Biaya .....	15
2. Penggolongan Biaya .....	15
D. Hotel .....	16
1. Pengertian Hotel .....	16
2. Komponen-komponen Dalam Produk Perhotelan .....	16
E. Krisis Moneter .....	17
F. Perumusan Hipotesa .....	18
BAB III METODE PENELITIAN.....	19
A. Jenis Penelitian .....	19
B. Tempat Dan Waktu Penelitian .....	19
C. Subjek Penelitian .....	19
D. Objek Penelitian .....	19

	E. Teknik Pengumpulan Data .....	20
	F. Teknik Analisis Data .....	20
BAB VI	GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN .....	23
	A. Sejarah Berdiri dan Perkembangan Perusahaan .....	24
	B. Alasan Didirikannya Hotel .....	24
	C. Tujuan Perusahaan .....	24
	D. Jasa-jasa Yang Dimiliki Oleh Hotel Sahid Rasinta .....	25
	E. Struktur Organisasi .....	26
	F. Personalia .....	30
BAB V	ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN .....	33
	A. Penentuan Tarif Sewa Kamar Di Hotel Sahid Rasinta .....	33
	B. Analisis Perbedaan Tarif Sewa Kamar .....	38
	1. Menghitung Selisih Tarif Sewa Kamar (D) .....	39
	2. Menghitung Rata-rata ( $\bar{D}$ ) .....	40
	3. Menghitung Standard Deviasi ( $S_D$ ) .....	41
	C. Pengujian .....	43
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN .....	48
	A. Kesimpulan .....	48
	B. Saran .....	49
	C. Keterbatasan Penelitian .....	50

DAFTAR PUSTAKA .....	51
LAMPIRAN .....	52

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 Jumlah karyawan Hotel Sahid Rasinta .....	30
Tabel 2 Tarif Kamar Yang Berlaku Di Sahid Rasinta .....	36
Tabel 3 Selisih Tarif Sewa Kamar Untuk Kamar Junior Suite .....	39
Tabel 4 Selisih Tarif Sewa Kamar Untuk Kamar Deluxe .....	39
Tabel 5 Selisih Tarif Sewa Kamar Untuk Kamar Standard .....	40
Tabel 6 Selisih Tarif Dan Rata-Rata Selisih Tarif Untuk Kamar Junior Suite ...	41
Tabel 7 Selisih Tarif Dan Rata-Rata Selisih Tarif Untuk Kamar Deluxe .....	42
Tabel 8 Selisih Tarif Dan Rata-Rata Selisih Tarif Untuk Kamar Standard .....	42

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Struktur Organisasi Hotel Sahid Rasinta .....	32

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Krisis moneter yang melanda bangsa Indonesia beberapa tahun terakhir ini memiliki dampak yang cukup besar bagi perkembangan dan kemajuan perusahaan-perusahaan yang ada di Indonesia, baik jasa ataupun manufaktur. Hotel adalah salah satu perusahaan yang tujuan utamanya memberikan pelayanan kepada konsumen yang pada akhirnya dapat memberikan laba bagi perusahaan.

Perusahaan merupakan suatu unit kegiatan yang mengelola sumber-sumber ekonomi untuk menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan dan agar dapat memuaskan kebutuhan masyarakat. Jasa merupakan setiap kegiatan atau manfaat yang dapat diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang dasarnya tidak berwujud dan tidak pula berakibat pemilikan sesuatu.

Hotel sebagai salah satu bisnis yang cukup menarik di bidang jasa pun mengalami imbas dari krisis yang terjadi. Banyaknya kerusuhan dan kekacauan yang terjadi di suatu negara akan sangat mempengaruhi jumlah wisatawan asing yang hendak menghabiskan waktu liburannya di negara yang bersangkutan dan secara tidak langsung berpengaruh juga pada omset penjualan jasa hotel yang ada di negara tersebut. Rentabilitas hotel sangat tergantung pada banyaknya wisatawan-wisatawan

yang datang. Para wisatawan, baik domestik ataupun mancanegara segan untuk singgah ke suatu kota jika mereka merasa tidak nyaman dengan situasi yang terjadi di sekitarnya. Karena kita tahu, tujuan mereka mungkin selain untuk berbisnis pasti ingin juga mencari suasana lain yang dapat menyenangkan dan menyegarkan hati dan pikiran mereka.

Karena tujuan itulah maka suatu perusahaan jasa hotel harus juga meningkatkan kualitas pelayanannya agar dapat tetap *survive* dan terus bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain yang sejenis. Agar perusahaan dapat mengalami kemajuan, maka seorang manajer hotel harus dapat meningkatkan kemampuannya dalam menentukan strategi-strategi dan kebijakan-kebijakan yang hendak diambil. Khususnya, dalam penentuan tarif sewa jasa hotel, seorang manajer diharapkan dapat jeli melihat segala perubahan-perubahan yang ada sehingga dapat dilakukan penyesuaian-penyesuaian yang dianggap perlu. Apalagi situasi saat sebelum dan selama krisis sangat berbeda. Oleh karena itu, penulis hendak mengetahui berapa selisih tarif sewa kamar hotel sebelum dan selama krisis moneter dan apakah ada perbedaan signifikan tarif sewa kamar hotel sebelum dan selama krisis moneter. Hal ini dikarenakan sebelum dan selama krisis moneter pasti terjadi penurunan tarif sewa kamar hotel karena pada saat selama krisis moneter penghuni hotel Sahid Rasinta menurun drastis sehingga pihak hotel terpaksa harus menurunkan tarif sewa kamar agar dapat bersaing dan mempertahankan kelangsungan hidup hotel Sahid Rasinta.

Penentuan harga merupakan salah satu keputusan yang tidak dapat diabaikan manajemen. Sebab penentuan jadi tidaknya pembelian, sangat dipengaruhi oleh

besarnya harga jual yang ditawarkan oleh perusahaan sebagai produsen. Untuk itu perusahaan harus dapat menetapkan harga jual yang paling tepat dalam arti menarik serta memuaskan pembeli sekaligus dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan.

Keputusan penentuan harga jual menjadi hal yang cukup penting bagi perusahaan karena sangat berpengaruh baik bagi keberhasilan perusahaan maupun terhadap daya tariknya terhadap konsumen. Di samping itu, banyak faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual seperti kondisi perekonomian, permintaan, persaingan, biaya dan tujuan perusahaan (Basu Swastha dan Ibnu Soekatso, 1992 : 184). Oleh karena itu manajer penentu harga jual benar-benar harus dapat menentukan harga jual yang tepat dalam arti dapat menutup biaya yang dikeluarkan dan menghasilkan laba yang diinginkan serta dapat memuaskan konsumen.

## **B. Rumusan Masalah**

Apakah ada perbedaan signifikan tarif sewa kamar hotel sebelum dan selama krisis?

## **C. Pembatasan Masalah**

Dalam penelitian ini penulis membatasi masalah dengan hanya meneliti tarif sewa kamar untuk tipe *standard rooms*, *Deluxe rooms*, dan *Junior Suite rooms*. Adapun metode yang digunakan dalam perhitungan perbedaan tarif sewa kamar adalah dengan menggunakan pengujian perbedaan nilai rata-rata untuk sampel kecil.

#### **D. Tujuan penelitian**

Untuk mengetahui apakah ada perbedaan tarif sewa kamar hotel sebelum dan selama krisis dan berapa besarnya perbedaan tersebut.

#### **E. Manfaat Penelitian**

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

Hasil penelitian dapat berguna bagi Hotel Sahid Rasinta dalam menentukan kebijaksanaan penentuan harga terutama dalam penentuan tarif sewa kamar.

##### **2. Bagi USD**

Dapat menambah kepustakaan dan memberi masukan khususnya yang berhubungan dengan penentuan tarif sewa kamar sebelum dan selama krisis.

##### **3. Bagi Penulis**

Dapat menerapkan teori yang diperoleh selama masa kuliah dengan situasi yang sesungguhnya dalam bidang akuntansi dan pemasaran.

#### **F. Sistematika Penulisan**

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

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

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

**BAB IV : Gambaran Umum Perusahaan** berisi tentang sejarah berdirinya dan berkembangnya perusahaan, alasan didirikannya perusahaan, tujuan perusahaan, jasa-jasa yang dimiliki oleh perusahaan, struktur organisasi, personalia.

**BAB V : Analisis Data dan Pembahasan** berisi pemaparan data tentang penentuan tarif kamar serta analisis perbedaan tarif sewa kamar.

**BAB VI : Kesimpulan dan Saran** berisi kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dan saran dari peneliti yang mungkin dapat menjadi bahan pertimbangan perusahaan.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Harga Jual**

##### **1. Pengertian Harga Jual**

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

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

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

##### **2. Tujuan Penentuan Harga Jual**

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

Pada umumnya, tujuan penentuan harga jual adalah sebagai berikut (Basu Swastha, 1984 ; 148) :

a. Mendapatkan laba maksimal

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

b. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan

Harga yang dapat dicapai dalam penjualan juga dimaksudkan untuk menutup investasi secara berangsur. Dana yang dipakai untuk mengembalikan investasi hanya bisa diambil dari laba perusahaan dan laba yang diperoleh bila harga jual lebih besar dari jumlah seluruhnya.

c. Mencegah atau mengurangi persaingan

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

d. Mempertahankan atau memperbaiki market share

Memperbaiki market share hanya mungkin dilakukan bilamana kemampuan dan kapasitas produksi perusahaan masih cukup longgar. Di samping itu juga dipengaruhi oleh kemampuan di bidang lain seperti pemasaran, keuangan dan sebagainya.

### 3. Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual

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

#### a. Keadaan perekonomian

Keadaan perekonomian yang berlangsung sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku, apalagi saat ini Indonesia sedang mengalami krisis moneter.

#### b. Permintaan dan penawaran

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

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

#### c. Persaingan

Harga jual beberapa macam barang sering dipengaruhi oleh keadaan persaingan yang ada.

Persaingan dapat dibedakan menjadi (Gilarso, 1993 : 12) :

### 1) Persaingan Murni

Persaingan murni adalah keadaan pasar yang bercirikan :

- a) Banyak penjual atau produsen dan banyak pembeli
- b) Barang yang dijual-belikan sama
- c) Orang bebas masuk atau keluar bidang usaha atau cabang industri yang bersangkutan
- d) Persaingan disebut “sempurna” apabila semua pihak benar-benar mengetahui keadaan pasar.

Seorang produsen atau penjual seorang diri tidak dapat mempengaruhi harga yang berlaku dipasar dengan jalan mengurangi atau menambah produksinya.

### 2) Persaingan Monopolistik

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

### 3) Monopoli

Monopoli adalah keadaan pasar dimana :

- a) Hanya ada satu produsen atau penjual yang menguasai seluruh suplai suatu barang atau jasa tertentu.
- b) Barang atau jasa yang dijual tidak ada pengganti (substitut) yang baik.

- c) Pasaran atau bidang usaha tersebut tidak dapat (atau sulit sekali) dimasuki pihak lain (ada entry barriers = rintangan untuk memasuki bidang itu).

#### 4) Persaingan oligopoli

Dalam persaingan ini, terdapat beberapa penjual yang masing-masing cukup besar sehingga dapat mempengaruhi harga pasar. Dalam hal ini biasanya ada satu pemimpin harga (*price leader*) dan beberapa pengikut harga (*price follower*).

#### d. Biaya

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

#### e. Tujuan perusahaan

Penentuan harga suatu barang atau jasa sering dikaitkan dengan tujuan perusahaan. Tujuan yang ingin dicapai perusahaan antara lain mendapatkan laba maksimum, mencapai volume penjualan tertentu dan kembalinya modal yang tertanam.

### 4. Orientasi Dalam Menetapkan Harga

Dalam menentukan harga jual, pengusaha harus mengetahui atau paling tidak memikirkan penetapan harga jual akan diorientasikan pada hal-hal apa saja.

Ada tiga macam orientasi penetapan harga yaitu (Soehardi Sigit, 1992 : 38) :

a. Orientasi pada harga pokok atau biaya

Artinya, harga ditetapkan atas dasar biaya yang dikeluarkan

b. Orientasi pada permintaan pasar

Artinya, harga ditetapkan dengan melihat dan memperkirakan permintaan pasar

c. Orientasi pada persaingan

Artinya, harga yang ditetapkan dapat memungkinkan perusahaan untuk bersaing

## 5. Kebijakan Tentang Penentuan Harga Jual

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

Menurut Winardi, (1989 : 128), ada tiga alternatif untuk pengambilan keputusan harga jual dikaitkan dengan pemasaran :

1) Harga di atas saingan (*Above Competition*)

2) Harga sama dengan saingan (*Equal to Competition*)

3) Harga di bawah saingan (*Below Competition*)

b. Kebijakan pasar

Penentuan harga jual dapat berpedoman pada kebijaksanaan-kebijaksanaan tertentu yang juga berkaitan dengan harga. Menurut

Redwolt, Scott, Marshaw, (1987 : 45), kebijakan-kebijakan tersebut meliputi :

- 1) Kebijakan harga jual
- 2) Kebijakan satu harga
- 3) Kebijakan harga berubah-berubah

c. Kebijakan potongan harga

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

d. Sasaran perbedaan harga

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

- 1) Mengubah pola pembelian
- 2) Perluasan pasar
- 3) Mengatasi persaingan

## **B. Penentuan Harga Kamar**

<sup>1</sup> Harga adalah jumlah dari nilai yang dipertukarkan konsumen untuk manfaat memiliki atau menggunakan produk atau jasa. Harga yang ditetapkan atas suatu

produk atau jasa harus memberikan pengaruh yang baik bagi pertumbuhan pasar, selain itu juga mungkin mencegah timbulnya persaingan ketat.

Penetapan harga adalah proses dinamik. Perusahaan merancang struktur penetapan harga yang mencakup semua produk mereka. Strategi penetapan harga biasanya berubah kalau produk berkembang melewati daur hidupnya.

### **1. Tujuan Menetapkan Harga Kamar**

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

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

### **2. Perbedaan Tarif Kamar**

Tarif kamar dapat dibedakan menjadi 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 tetapi dipengaruhi oleh tarif kamar itu sendiri.

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 sesuai dengan yang dipublikasikan kepada masyarakat umum.

d. Tarif kamar per “*Confidential Tariff*”

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

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

Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga kamar ada dua macam yaitu (Endar Sugiarto, 1996 : 6) :

a. Faktor internal

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

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

b. Faktor eksternal

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

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

## **C. Biaya**

### **1. Pengertian Biaya**

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. (Mulyadi, 1992 : 8)

### **2. Penggolongan Biaya**

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

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

## **D. Hotel**

### **1. Pengertian Hotel**

Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Nomor KM.94/HK.103/MPPT.87, tentang Ketentuan Usaha dan Penggolongan Hotel menyebutkan bahwa Hotel adalah salah satu jenis akomodasi yang mempergunakan sebagian atau seluruh bangunan untuk menyediakan jasa pelayanan penginapan, makan, 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 hubungan yang sama ketika membeli dan menggunakan produk perhotelan, yaitu (Lewis, 1995 : 30) :

#### **a. Barang atau jasa**

Barang merupakan hasil produksi, dimana produksi mencakup setiap usaha yang secara langsung atau tidak langsung menghasilkan barang atau jasa yang berguna untuk memenuhi suatu kebutuhan manusia. 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.

b. Lingkungan

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

c. Pelayanan

Pelayanan termasuk produk non fisik yang disediakan manajemen. Faktor yang memegang peranan adalah faktor personalia yang berhubungan dengan pegawai yang berhadapan langsung dengan tamu-tamu.

### **E. Krisis Moneter**

Sejak pertengahan tahun 1997 hingga saat ini, negara Indonesia dilanda krisis moneter yang berkepanjangan, yang mengakibatkan perekonomian Indonesia menjadi tidak stabil. Kejadian-kejadian penting yang terjadi mempengaruhi keadaan dan perubahan perekonomian sampai timbul krisis moneter merupakan faktor utama terjadinya krisis moneter.

Krisis moneter ini bermula dari nilai kurs dolar Amerika Serikat yang meningkat terhadap rupiah, bank-bank yang dilikuidasi, jatuh temponya utang luar negeri oleh perusahaan swasta, tingkat inflasi yang tinggi dan berbagai hal lain yang memicu krisis moneter di Indonesia sampai terjadinya krisis kepercayaan masyarakat terhadap pemerintah. Dengan demikian krisis moneter yang terjadi ini telah memporak-porandakan struktur perekonomian Indonesia, yang menyebabkan

perubahan secara signifikan terhadap sendi-sendi perekonomian nasional dan dunia usaha.

#### **F. Perumusan Hipotesa**

Berdasarkan penjelasan diatas, diketahui bahwa penentuan besarnya tarif sewa kamar hotel sangat penting karena merupakan penentu besarnya laba penjualan. Kesalahan manajemen dalam mengambil kebijakan penentuan tarif sewa kamar hotel akan berakibat kerugian bagi perusahaan. Hal ini dapat mengganggu pertumbuhan perusahaan dan mengakibatkan perusahaannya berhenti sebagai *going concern*. Penentuan tarif sewa kamar hotel pada perusahaan sendiri dipengaruhi oleh banyak faktor, baik faktor intern maupun ekstern. Jadi perusahaan dalam mempertimbangkan penentuan tarif sewa kamar hotel tidak hanya melihat faktor biaya saja melainkan faktor-faktor lain seperti fasilitas yang disediakan untuk konsumen. Dalam penelitian mengenai perbedaan tarif sewa kamar hotel sebelum dan selama krisis moneter dapat dilakukan analisis untuk mengetahui apakah perbedaan tersebut signifikan atau tidak, dengan merumuskan hipotesa sebagai berikut :

$H_0$  : tidak ada perbedaan yang signifikan tarif sewa kamar hotel sebelum dan selama krisis moneter.

$H_1$  : ada perbedaan signifikan tarif sewa kamar hotel sebelum dan selama krisis moneter.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan informasi dan data yang diperlukan dalam analisis. Kesimpulan dari penelitian hanya berlaku untuk obyek yang diteliti tersebut dan tidak berlaku umum.

#### **B. Tempat dan Waktu Penelitian**

1. Tempat : Hotel Sahid Rasinta Batam
2. Waktu : Juli sampai Agustus 2001

#### **C. Subjek Penelitian**

1. Manajer hotel
2. Bagian keuangan
3. Bagian personalia

#### **D. Objek Penelitian**

Obyek yang diteliti adalah tarif sewa kamar sebelum dan selama krisis.

## E. Teknik Pengumpulan Data

### 1. Wawancara

Wawancara adalah metode pengumpulan data dengan jalan mengadakan tanya jawab langsung dengan subyek perusahaan

### 2. Observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data dengan melalui pengamatan secara langsung dengan obyek dan keadaan perusahaan serta kegiatan-kegiatan yang dilakukan perusahaan.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara mengumpulkan atau mempelajari data-data yang ada di perusahaan.

## F. Teknik Analisis Data

1. Teknik deskriptif yaitu menyajikan data dari hasil penelitian mengenai elemen-elemen yang berhubungan dengan penentuan tarif sewa kamar.
2. Teknik analisis komparatif yaitu dengan memahami data-data yang diperoleh dari hasil temuan lapangan.

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

Untuk menganalisis perbedaan nilai rata-rata pada sampel kecil dalam penentuan harga jual, maka penulis membandingkan tarif sewa kamar sebelum dan selama krisis moneter. Untuk menganalisis ini, digunakan uji statistik yaitu *uji t (t-test)*

(Djarwanto Ps dan Pangestu Subagyo, 1985 : 212). Adapun rumusnya adalah sebagai berikut :

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

dimana:

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

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

$$D = x_1 - x_2$$

Keterangan :  $\bar{D}$  = rata-rata selisih tarif

$S_D$  = deviasi standard

$n$  = jumlah elemen sampel

$x_1$  = tarif sewa kamar sebelum krisis moneter

$x_2$  = taris sewa kamar selama krisis moneter

Sedangkan langkah-langkah pengujian adalah sebagai berikut :

a. Hipotesa

$$H_0 : D = 0$$

$$H_1 : D \neq 0$$

Dimana :

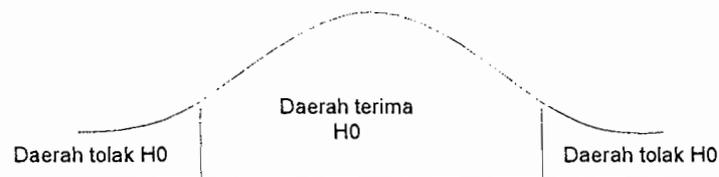
$$D = \mu_1 - \mu_2$$

$\mu_1$  = rata-rata sewa kamar hotel selama krisis moneter

$\mu_2$  = rata-rata sewa kamar hotel sebelum krisis moneter

b. Tingkat Signifikansi

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



c. Nilai Statistik Penguji

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

d. Daerah Kritik

$H_0$  ditolak apabila  $t \text{ hitung} < t^{\alpha/2}$  atau  $t \text{ hitung} > t^{\alpha/2}$

Dan hasil perhitungan tersebut jika :

$H_0$  diterima  $\rightarrow$  maka tidak ada perbedaan yang signifikan antara tarif sebelum dan selama krisis moneter

$H_0$  ditolak  $\rightarrow$  maka ada perbedaan yang signifikan antara tarif sebelum dan selama krisis moneter

## **BAB IV**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **A. Sejarah Berdiri Dan Berkembangan Perusahaan**

Pada mulanya tahun 1992 hotel Sahid Rasinta merupakan sebuah Health Center bernama Rasinta Health Center yang berfasilitaskan fitness center, sauna, steam bath, whirlpool hot dan cold, swimming pool, dan aerobic.

Pada tahun 1994 setelah pemberian ijin oleh Pemerintah Otorita Batam pembangunannya dimulai dengan sebuah restoran dan dikembangkan menjadi sebuah hotel yang berupa cottage. Pada awalnya hotel ini bernama hotel Ramayana Garden tetapi setelah bergabung ke dalam grup Sahid pada tahun 1996 barulah hotel ini diubah nama menjadi hotel Sahid Rasinta.

Nuansa hotel Sahid Rasinta mengambil budaya jawa dimana salah satu sudut pandangan hotel dapat kita nikmati sebuah stupa seperti di candi borobudur. Fasilitas yang diperoleh hotel Sahid Rasinta terdiri dari 74 kamar, fitness center, sauna, steam bath, whirlpool hot dan cold, swimming pool, aerobic, tennis court, massage rooms dan unisex salon.

Berdasarkan Surat Keputusan No. 17 / IUT / PDMN / XI / 1994 pada tanggal 18 November 1994 hotel Sahid Rasinta berstatus hotel berbintang tiga, dimana ditentukan oleh fasilitas hotel yang tersedia dengan ketentuan atau syarat klasifikasi Pemerintah Otorita Batam Subdit Pariwisata sebagai pihak yang berwenang dalam hal perklasifikasian.

Hotel Sahid Rasintha berlokasi Bukit Mas Housing, Lubuk Baja Kota (Nagoya), Pulau Batam 29432, Indonesia, telp : (62-778) 455888, Fax : (62-778) 452231. Hotel ini didirikan diatas tanah seluas 1.8 hektar.

### **B. Alasan Didirikannya Hotel**

Alasan didirikannya hotel Sahid Rasinta di lokasi tersebut adalah sebagai berikut :

1. Dekat dengan kota pusat pembelanjaan (*shopping*)
2. Dekat dengan pujasera (*food center*)
3. Transportasi darat yang mudah dan lancar

### **C. Tujuan Perusahaan**

Setiap organisasi yang didirikan pasti mempunyai tujuan. Adapun tujuan didirikannya hotel Sahid Rasinta adalah :

1. Memperoleh laba atau keuntungan.
2. Menyediakan tempat penginapan bagi wisatawan yang mengadakan kunjungan di wilayah tersebut.
3. Menyediakan tempat penginapan bagi para rombongan seminar atau rapat dengan sekaligus menyediakan fasilitas ruang rapat atau seminar.

## D. Jasa-jasa Yang Dimiliki Oleh Hotel Sahid Rasinta

### 1. Jasa Kamar

#### a. Jumlah kamar

Jumlah kamar yang ada di hotel Sahid Rasinta ada 74 kamar dengan pembagian jenis atau tipe kamar menjadi *Junior Suite*, *Deluxe* dan *Standard*.

Berikut ini adalah jumlah kamar untuk masing-masing jenis adalah :

- 1) Junior Suite berjumlah 2 kamar
- 2) Duluxe berjumlah 52 kamar
- 3) Standard berjumlah 18 kamar

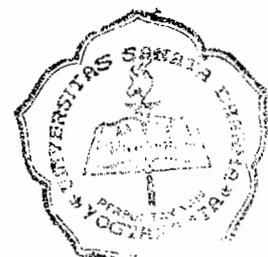
#### b. Fasilitas kamar

Di hotel Sahid Rasinta setiap kamar menyediakan fasilitas berupa :

- 1) Satu unit televisi, aircon, radio dan telepon
- 2) Bath room dengan dilengkapi air panas
- 3) Safety box
- 4) Mini bar

### 2. Jasa Gedung Pertemuan

Gedung pertemuan yang ada di Hotel Sahid Rasinta dapat menampung 150 orang, yang dilengkapi dengan fasilitas seperti OHP (proyektor), Sound System seperti (mic, speaker), Furniture Meeting, Flipchart, dan mineral water.



### 3. Jasa Lapangan Tenis

Hotel Sahid Rasinta menyediakan jasa lapangan tenis sebanyak dua lapangan. Lapangan tenis ini juga terbuka untuk umum dan penginap di Hotel Sahid Rasinta dengan tarif yang telah ditentukan oleh manajer hotel.

### 4. Jasa Restoran

Hotel Sahid Rasinta juga menyediakan restoran. Restoran ini tidak hanya untuk penginap tetapi juga melayani untuk umum. Menu-menu yang disediakan adalah makanan atau minuman nusantara.

### 5. Jasa Laundry

Hotel Sahid Rasinta menyediakan laundry dengan fasilitas mesin pencuci dan mesin pengering, sehingga diyakinkan lebih bersih dan lebih higienis daripada tanpa mesin (manual). Jasa laundry ini berlaku untuk penginap dengan tarif yang telah ditetapkan oleh manajer hotel. Jenis-jenis pakaian yang dicuci beraneka ragam, sesuai keinginan pemakai jasa.

## E. Struktur Organisasi

Tugas-tugas (*Job Descriptions*) di masing-masing bagian adalah sebagai berikut :

### 1. Executive Manajer

Pimpinan tertinggi dari organisasi hotel Sahid Rasinta dipercayakan kepada seorang manajer hotel, dimana tugasnya sebagai berikut :

- a. Membuat rencana kerja secara menyeluruh.
- b. Jika dianggap perlu, dibenarkan melakukan pendelegasian tugas kepada bawahan.
- c. Memberikan bimbingan, petunjuk dan saran-saran kepada bawahan.
- d. Melakukan kontrol atas pelaksanaan tugas-tugas bawahan.
- e. Mengusahakan fasilitas-fasilitas untuk mengembangkan hotel

### 2. Manajer Personalia

Bagian personalia memiliki tugas sebagai berikut :

- a. Bertanggung jawab dalam penanganan ketenagakerjaan misalnya gaji dan training.
- b. Melakukan seleksi dan penerimaan pegawai baru.
- c. Mengumpulkan dan mengarsipkan semua data tentang kepegawaian.

### 3. Chief Accounting

Tugas dari accounting sebagai berikut :

- a. Melakukan berbagai kebijakan manajer dalam hal pengelolaan keuangan hotel.

- b. Melakukan perencanaan secara terperinci tentang semua kegiatan pembukuan dan keuangan.
- c. Mengkoordinasi semua kegiatan pembukuan dan keuangan.
- d. Bekerja sama dengan pihak lain di dalam tugas pengelolaan hotel.
- e. Mempersiapkan laporan yang berupa laporan keuangan.
- f. Mempersiapkan dan memeriksa serta memelihara dokumentasi keuangan hotel.
- g. Menerima semua laporan keuangan hotel, baik yang menyangkut pencatatan pengeluaran, laporan bank, dan lain-lain.

#### 4. Food and Beverage Manajer

Bagian F & B manajer ini menangani pengelolaan makanan dan minuman.

Bagian ini terdiri dari bagian :

- a. Dapur adalah bagian yang menangani penyiapan atau pengelolaan makanan dan minuman. Bagian ini terdiri dari juru masak dan pembantunya yang bertanggung jawab secara keseluruhan di dapur.
- b. Restoran adalah bagian yang menangani penyajian makanan dan minuman, menangani pembelian dan menangani administrasi hasil penjualan dari restoran.

## 5. Housekeeper

Bagian housekeeper memiliki tugas sebagai berikut :

- a. Menyiapkan sprei dan seragam karyawan atau konsumen lainnya sesuai ketentuan yang ada.
- b. Melakukan pelayanan terhadap tamu-tamu yang menjaga kebersihan kamar.
- c. Menangani masalah kebersihan kantor-kantor dan hotel.

## 6. Chief Engineering

Tugas dari bagian ini adalah sebagai berikut :

- a. Bertanggung jawab atas mekanik dan elektronik equipment milik hotel.
- b. Bertanggung jawab atas pemeliharaan semua kendaraan milik hotel.
- c. Mempersiapkan dan menyediakan semua alat atau perlengkapan yang berhubungan dengan tugas dan pekerjaannya.
- d. Investarisasi atas semua alat dan perlengkapan yang menjadi tanggungjawabnya.

## 7. Front Office Manajer

Bagian ini menangani registrasi tamu, sejak tamu datang (*check in*) hingga tamu pulang (*check out*). Tugas-tugasnya antara lain:

- a. Menangani pemesanan kamar.
- b. Menangani penerimaan tamu yang akan *check in*
- c. Menangani pendaftaran tamu-tamu.

- d. Memberikan informasi kepada tamu.
- e. Menangani masalah keuangan (pembayaran sewa kamar).
- f. Bekerja sama dengan bagian housekeeping dalam menangani *service* (pelayanan) kepada tamu.

## F. Personalia

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

Sampai saat ini karyawan yang bekerja di hotel Sahid Rasinta Hotel berjumlah 94 orang. Jumlah karyawan ini terdiri dari 18 karyawan wanita dan 76 karyawan pria. Berikut ini adalah jumlah karyawan menurut bidang pekerjaannya di Hotel Sahid Rasinta

Tabel 1  
Jumlah Karyawan  
Hotel Sahid Rasinta  
Tahun 2001

Bidang Pekerjaan	Jumlah Karyawan
Manager	12
Front Office	10
House Keeping(Room Boy, Gardener)	29
Engineering atau Maintanance	9
Administration	7
Security	9
Food and Beverage (F&B) (F&B service and product)	18
<b>jumlah</b>	<b>94</b>

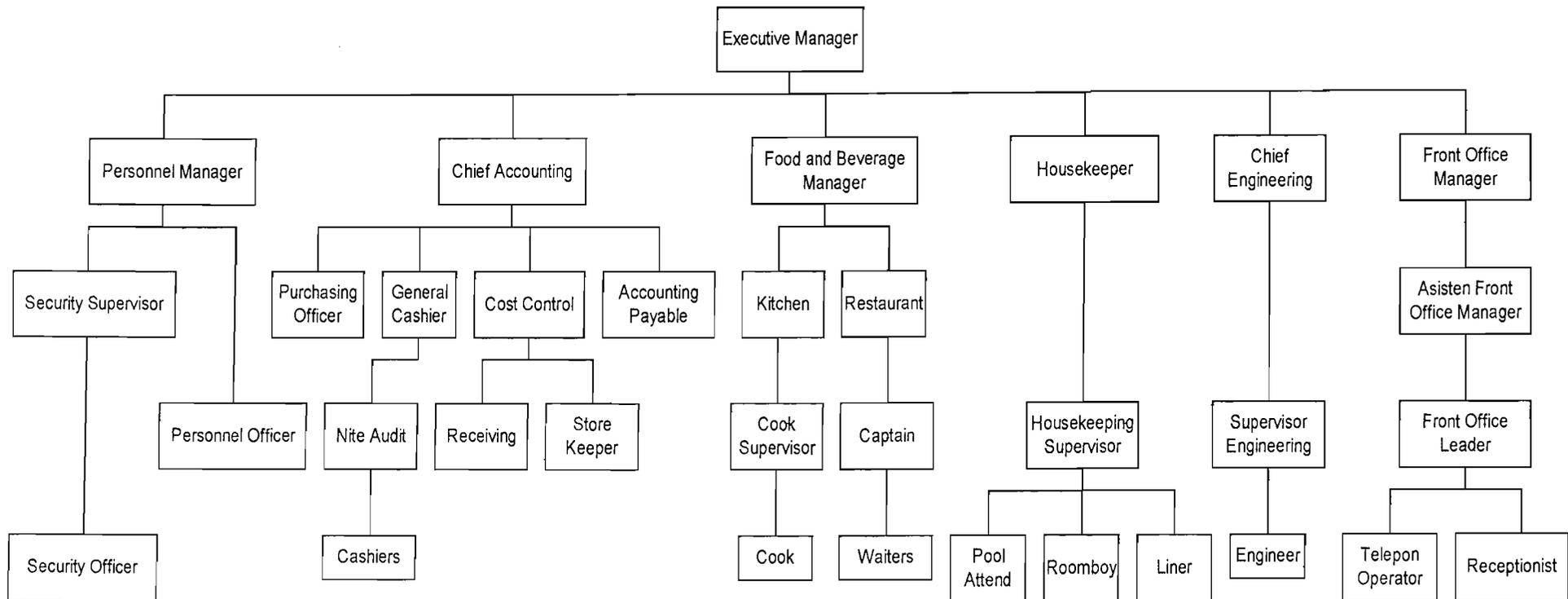
Manajemen hotel Sahid Rasinta melakukan pembagian jam kerja Karyawan operasional menjadi 3 (tiga) shift, yaitu :

1. Shift I : mulai pukul 07.00 – 15.00 WIB
2. Shift II : mulai pukul 15.00 – 23.00 WIB
3. Shift III : mulai pukul 23.00 – 07.00 WIB

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

- a. Tunjangan makan
- b. Pembagian service charge berdasarkan occupancy
- c. JAMSOSTEK
- d. Kesehatan dan rawat inap berdasarkan level karyawan
- e. Lain-lain misalnya hadiah ulang tahun bagi karyawan

Untuk meningkatkan ketrampilan 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 ketrampilan.



Gambar 1 Struktur Organisasi Hotel Sahid Rasinta

## **BAB V**

### **ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Penentuan Tarif Kamar Di Hotel Sahid Rasinta**

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 Sahid Rasinta sebagai salah satu perusahaan yang bergerak dalam usaha penjualan jasa, maka yang diutamakan adalah aspek pelayanan yang baik. Hotel Sahid Rasinta mempunyai tujuan 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 oleh 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 Sahid Rasinta 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 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 Sahid Rasinta untuk mempertimbangkan tarif kamar dari hotel yang sejenisnya. Hal ini dilakukan agar tidak terdapat kesenjangan atau perbedaan yang terlalu tinggi atau mencolok antara tarif yang dilakukan di hotel Sahid Rasinta 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 Sahid Rasinta, faktor yang penting adalah biaya-biaya yang dikeluarkan. Penentuan besarnya tarif kamar di hotel Sahid Rasinta 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 Sahid Rasinta menentukan besarnya tarif yang berlaku di hotel. Penentuan tarif ini dilakukan dengan cermat, mengingat para konsumen pada umumnya membuat suatu perspesi 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 Sahid Rasinta tahun 1994, 1995, 1996, 1998, 1999, dan 2000 :

Tabel 2  
 Tarif Kamar yang Berlaku Di Hotel Sahid Rasinta  
 Tahun 1994, 1995, 1996, 1998, 1999 dan 2000

Tahun	Pertukaran kurs SGD - IDR	Junior Suite		Deluxe		Standard	
		Tarif Kamar	Rupiah	Tarif Kamar	Rupiah	Tarif Kamar	Rupiah
Sebelum Krismon :							
1994	Rp 1412,42	\$125	176.552,5	\$85	120.055,7	\$75	105.931,5
1995	Rp 1582,39	\$125	197.798,75	\$85	134.503,15	\$75	118.679,25
1996	Rp 1704,97	\$115	196.071,55	\$75	127.872,75	\$60	102.298,2
Setelah Krismon :							
1998	Rp 4835,8	\$95	459.401	\$50	241.790	\$40	193.432
1999	Rp 4260,43	\$95	404.740,85	\$50	213.021,5	\$35	149.115,05
2000	Rp 5539,05	\$95	526.209,75	\$50	276.952,5	\$35	193.866,75

Keterangan :

Pertukaran kurs SGD - IDR bersumber dari [www.semarang.go.id](http://www.semarang.go.id)

Tarif tersebut diatas belum termasuk pajak dan *service* sebesar 21%. 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 Sahid Rasinta juga mempertimbangkan jumlah pajak (*tax*) dan pelayanan (*service*) sebagai biaya tambahan. Di hotel Sahid Rasinta tarif yang berlaku (*published rate*) belum termasuk *tax* dan *service*.

Peristiwa yang terjadi pada awal krisis moneter, hotel Sahid Rasinta mengalami penurunan jumlah penghuni, hal ini dikarenakan situasi dan kondisi negara saat itu sangat tidak aman, sehingga hotel Sahid Rasinta hanya dapat melayani tamu-tamu domestik sedangkan tamu mancanegara mengalami penurunan drastis. Akibat dari aspek psikologi akan ketakutan kondisi politik dan keamanan negara yang buruk maka pihak hotel harus menurunkan tarif sewa kamar hotel karena pada umumnya penghuni hotel sebagian besar penghuni domestik. Mereka pasti tidak akan sanggup untuk membayar tarif yang cukup mahal. Jika hotel Sahid Rasinta tidak menurunkan tarifnya maka hotel tersebut akan kalah dalam persaingan yang berfokus pada *market oriented*.

Dari tabel 2, kita dapat melihat tarif tipe-tipe kamar hotel Sahid Rasinta, khususnya tarif sewa kamar hotel pada *standard rooms*. Perbedaan tarif *standard rooms* sebelum dan selama krisis moneter agak mencolok yakni dari \$75 menjadi \$35, hal ini dikarenakan hotel Sahid Rasinta mengalami penurunan jumlah penghuni

pada awal krisis moneter. Oleh karena itu, hotel Sahid Rasinta menurunkan tarif hotel sebesar \$40, dengan tujuan dapat meningkatkan jumlah penghuni dan hal ini juga salah satu taktik atau strategi persaingan dalam harga. Walaupun tarif sewa kamar hotel Sahid Rasinta menurun sebesar \$40, akan tetapi *mark-up* yang diterima hotel tersebut tidak mengalami penurunan. Hal ini dikarenakan hotel Sahid Rasinta pada awal krisis moneter pengeluaran biaya-biaya operasi cenderung menurun. Penurunan biaya tersebut diakibatkan oleh hotel Sahid Rasinta menggunakan barang-barang lokal untuk beroperasi, sehingga sekalipun *revenue* yang di terima dalam dolar menurun akan tetapi biaya operasi yang dikeluarkan dalam dolar juga menurun, oleh karena itu *mark-up*nya tidak menurun.

## **B. Analisis Perbedaan Tarif Sewa Kamar**

Perbedaan tarif sewa kamar menurut kajian teori dengan menurut perusahaan selanjutnya diuji untuk melihat apakah ada perbedaan signifikan atau tidak. Perbedaan ini diuji dengan menggunakan uji statistik yaitu uji-*t* (*t-test*), dengan tingkat kepercayaan 5%.

Langkah-langkah analisis berdasarkan uji-*t* adalah sebagai berikut :

### 1. Menghitung selisih tarif sewa kamar (D)

Rumusnya yang digunakan untuk menghitung selisih tarif sewa kamar adalah  $D = x_1 - x_2$ , dimana  $x_1$  adalah tarif sewa kamar sebelum krisis moneter, dan  $x_2$  adalah tarif sewa kamar selama krisis moneter.

Tabel 3  
Selisih Tarif Sewa Kamar (D)  
Untuk Kamar Junior Suite

Sebelum Krisis Moneter		Selama Krisis Moneter		D
Tahun	Tarif	Tahun	Tarif	
1994	176.552,5	1998	459.401	-282.848,5
1995	197.798,75	1999	404.740,85	-206.942,1
1996	196.071,55	2000	526.209,75	-330.138,2
<b>Jumlah</b>	<b>570.422,8</b>	<b>Jumlah</b>	<b>1.390.351,6</b>	<b>-819.928,8</b>

Tabel 4  
Selisih Tarif Sewa Kamar (D)  
Untuk Kamar Deluxe

Sebelum Krisis Moneter		Selama Krisis Moneter		D
Tahun	Tarif	Tahun	Tarif	
1994	120.055,7	1998	241.790	-121.734,3
1995	134.503,15	1999	213.021,5	-78.518,35
1996	127.872,75	2000	276.952,5	-149.079,75
<b>Jumlah</b>	<b>382.431,6</b>	<b>Jumlah</b>	<b>731.764</b>	<b>-349.332,4</b>

Tabel 5  
Selisih Tarif Sewa Kamar (D)  
Untuk Kamar Standard

Sebelum Krisis Moneter		Selama Krisis Moneter		D
Tahun	Tarif	Tahun	Tarif	
1994	105.931,5	1998	193.432	-87.500,5
1995	118.679,25	1999	149.115,05	-30.435,8
1996	102.298,2	2000	193.866,75	-91.568,55
<b>Jumlah</b>	<b>326.908,95</b>	<b>Jumlah</b>	<b>536.413,8</b>	<b>-209.504,85</b>

## 2. Menghitung rata-rata selisih $\bar{D}$

Dalam menghitung rata-rata selisih  $\bar{D}$  digunakan notasi  $\bar{D}$  (rata-rata selisih tarif), dimana :

$$\bar{D} = \frac{\sum D}{n}, \text{ dengan}$$

$n$  = Jumlah elemen sampel

$\sum D$  = Jumlah selisih tarif

Maka berdasarkan hasil tabel diatas diperoleh:

### Junior Suite

$$\bar{D} = \frac{-819.928,8}{3}$$

$$= -273.309,6$$

**Deluxe**

$$\bar{D} = \frac{-349.332,4}{3}$$

$$= -116.444,13$$

**Standard**

$$\bar{D} = \frac{-209.504,85}{3}$$

$$= -69.834,95$$

**3. Menghitung Standard Deviasi ( $S_D$ )**

Rumus untuk menghitung deviasi standard adalah sebagai berikut :

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

Adapun jumlah  $(D - \bar{D})^2$  akan disajikan berikut ini berdasarkan data pada tabel di atas :

Tabel 6  
Selisih D (Selisih Tarif) dan  
 $\bar{D}$  (Rata-rata Selisih Tarif)  
Untuk Kamar Junior Suite

$(D - \bar{D})$	$(D - \bar{D})^2$
- 9538,9	90.990.613,21
66.367,5	4.404.645.056,25
- 56.828,6	3.229.489.777,96
<b>Jumlah</b>	<b>7.725.125.447,42</b>

Tabel 7  
Selisih D (Selisih Tarif) dan  
 $\bar{D}$  (Rata-rata Selisih Tarif)  
Untuk Kamar Deluxe

$(D - \bar{D})$	$(D - \bar{D})^2$
- 238.179,43	56.728.964.517,2
37.925,78	1.438.364.788,6
- 32.635,62	1.065.083.692,78
<b>Jumlah</b>	<b>59.232.412.998,5</b>

Tabel 8  
Selisih D (Selisih Tarif) dan  
 $\bar{D}$  (Rata-rata Selisih Tarif)  
Untuk Kamar Standard

$(D - \bar{D})$	$(D - \bar{D})^2$
- 17.665,55	312.071.656,8
39.399,15	1.552.293.020,72
- 21.733,6	472.349.368,96
<b>Jumlah</b>	<b>2.336.714.046,48</b>

Berdasarkan tabel 6, 7 dan 8 dan rumus perhitungan deviasi standard, maka deviasi standard dapat dihitung seperti berikut ini :

**Junior Suite**

$$S_D = \sqrt{\frac{7.725.125.447,42}{3-1}}$$

$$= \sqrt{\frac{7.725.125.447,42}{2}}$$

$$= \sqrt{3.862.562.723,71}$$

$$= 62.149,52$$

### Deluxe

$$S_D = \sqrt{\frac{59.232.412.998,5}{3-1}}$$

$$= \sqrt{\frac{59.232.412.998,5}{2}}$$

$$= \sqrt{29.616.206.499,2}$$

$$= 172.093,59$$

### Standard

$$S_D = \sqrt{\frac{2.336.714.046,48}{3-1}}$$

$$= \sqrt{\frac{2.336.714.046,48}{2}}$$

$$= \sqrt{1.168.357.023,24}$$

$$= 34.181,24$$

## **C. Pengujian**

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

### 1. Hipotesa

$$H_0 : D = 0$$

$$H_1 : D \neq 0$$

Dimana :

$$D = \mu_1 - \mu_2$$

$\mu_1$  = rata-rata sewa kamar hotel sebelum krisis moneter

$\mu_2$  = rata-rata sewa kamar hotel selama krisis moneter

Diketahui :

### Junior Suite

$$\mu_1 = \frac{570.422,8}{3} = 190.140,933$$

$$\mu_2 = \frac{1.390.351,6}{3} = 463.450,533$$

$$D = \mu_1 - \mu_2$$

$$= - 273.309,6$$

### Deluxe

$$\mu_1 = \frac{382.431,6}{3} = 127.477,2$$

$$\mu_2 = \frac{731.764}{3} = 243.921,33$$

$$D = \mu_1 - \mu_2$$

$$= - 116.444,13$$

**Standard**

$$\mu_1 = \frac{326.908,95}{3} = 108.969,65$$

$$\mu_2 = \frac{536.413,8}{3} = 178.804,6$$

$$\begin{aligned} D &= \mu_1 - \mu_2 \\ &= -69.834,95 \end{aligned}$$

2. Tingkat signifikansi  $\alpha = 5\%$  dengan pengujian dua arah dan  $n = 3$

$$t^{\alpha/2, n-1} \text{ atau } t(0,025, 3-1) = 4,303$$

(tabel nilai  $t^{\alpha/2, n-1}$  dapat lihat pada lampiran)

3. Nilai statistik pengujian

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

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

**Junior Suite**

$$t = \frac{-273.309,6}{62.149,52 / \sqrt{3}}$$

$$= \frac{-273.309,6}{35.883,094}$$

$$= -7,616$$

**Deluxe**

$$t = \frac{-116.444,13}{172.093,59/\sqrt{3}}$$

$$= \frac{-116.444,13}{99.361,195}$$

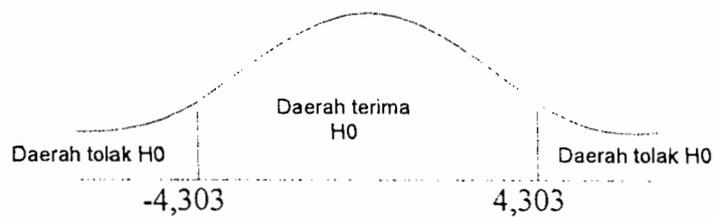
$$= -1,171$$

**Standard**

$$t = \frac{-69.834,95}{34.181,24/\sqrt{3}}$$

$$= \frac{-69.834,95}{19.735,127}$$

$$= -3,538$$



## 4. Daerah kritis (Daerah terima Ho)

Ho diterima jika  $-4,303 < t < 4,303$

Ho ditolak jika  $-4,303 > t > 4,303$

## 5. Kesimpulan

### Suite Junior :

Dari hasil perhitungan nilai t diketahui t hitung = - 7,616 dimana nilai tersebut terletak pada daerah penolakan  $H_0$  maka penulis menyimpulkan bahwa besar tarif yang ditetapkan hotel Sahid Rasinta tidak diterima karena nilai t hitungnya menunjukkan bahwa ada perbedaan yang signifikan antara tarif sewa kamar sebelum dan selama krisis moneter.

### Deluxe dan Standard :

Dari hasil perhitungan nilai t diketahui nilai t hitung untuk kamar Deluxe = - 1,171 dan kamar Standard = - 3,538 dimana nilai tersebut terletak pada daerah penerimaan  $H_0$  maka penulis menyimpulkan bahwa besar tarif yang ditetapkan oleh hotel Sahid Rasinta dapat diterima karena nilai t hitungnya menunjukkan bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan antara tarif sewa kamar sebelum dan selama krisis moneter.

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan data yang diperoleh dari Sahid Rasinta dan telah diinterpretasikan melalui analisis data, maka dapat disimpulkan bahwa :

Dalam menganalisis dan membuktikan perbedaan signifikansi tarif sewa kamar hotel sebelum dan selama krisis moneter, maka dilakukan analisis dengan uji t (*t-test*) dimana nilai untuk  $t^{5\%/2,2} = 4,303$  dengan daerah kritis  $H_0$  diterima jika  $-4,303 < t < 4,303$ .

Dari hasil uji t diketahui nilai t hitung untuk kamar *Junior Suite* = -7,616, untuk kamar *Deluxe* = -1,171 dan untuk kamar *Standard* -3,538. Berdasarkan nilai kritis penerimaan  $H_0$  yang telah ditetapkan, maka nilai t hitung untuk kamar *Deluxe* berada di daerah penerimaan  $H_0$  yaitu  $-1,171 > -4,303$  artinya t hitung  $>$  t tabel maka hal ini berarti bahwa tidak ada perbedaan signifikan antara tarif sewa kamar hotel sebelum dan selama krisis moneter. Kamar *Standard* berada di daerah penerimaan  $H_0$  yaitu  $-3,538 > -4,303$  hal ini berarti tidak ada perbedaan tarif sewa kamar hotel sebelum dan selama krisis moneter. Kamar *Deluxe* dan *Standard* tidak ada perbedaan yang signifikan antara sewa kamar hotel sebelum dan selama krisis moneter, hal ini terjadi karena adanya keinginan dari pihak hotel Sahid Rasinta untuk tidak menaikkan tarif sewa hotel selama krisis berlangsung sebab pihak hotel sendiri telah menetapkan tarif sewa kamar hotel berdasarkan kurs Dollar Singapore, bahkan pihak hotel sendiri telah

menurunkan tarif sewa kamar hotelnya seiring dengan menurunnya daya beli konsumen, khususnya untuk wisatawan domestik. Sedangkan untuk kamar *Junior Suite* berada di daerah penolakan  $H_0$  yaitu  $-7,616 < -4,303$  artinya  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka hal ini berarti bahwa terjadi perbedaan yang signifikan antara sebelum dan selama krisis moneter. Hal ini terjadi karena pada saat krisis berlangsung nilai tukar rupiah terhadap Dollar Singapore mengalami penurunan yang cukup tajam. Pihak hotel Sahid Rasinta menilai bahwa konsumen untuk kelas *Junior Suite* rata-rata berasal dari kalangan ekonomi menengah ke atas yang sangat memperhatikan pelayanan dan fasilitas daripada harga kamar hotel seperti tarif sebelum krisis terjadi, tetapi diikuti dengan memberikan peningkatan pelayanan dan fasilitas yang lebih kepada para konsumennya.

## **B. Saran**

Beberapa saran yang dapat penulis berikan kepada hotel Sahid Rasinta adalah :

1. Melihat perkembangan yang dialami hotel Sahid Rasinta, meskipun tarif sewa kamar hotel sebelum dan selama krisis moneter tidak mengalami perubahan harga, khususnya untuk kamar *Deluxe* dan *Standard* sebaiknya pihak hotel tetap mempertahankan tarif sewa yang telah ditetapkan dan untuk kamar *Junior Suite* sebaiknya pihak hotel mempertimbangkan harganya agar tidak begitu beda jauh antara sebelum dan selama krisis moneter.
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 luar kota, menjalin kerja sama dengan agen-agen perjalanan yang potensial dan menjalin kerja sama dengan instansi pemerintah.

### **C. Keterbatasan Penelitian**

Keterbatasan yang dialami selama penelitian, yaitu :

1. Pihak hotel tidak memberikan perhitungan untuk menentukan tarif sewa kamar hotel menurut mereka sehingga peneliti tidak dapat menyajikan perhitungan tersebut.
2. Peneliti tidak dapat melacak kebenaran data yang diberikan pihak hotel kepada peneliti karena peneliti hanya menerima data jadi yang diberikan pihak hotel.



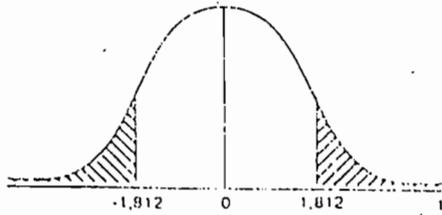
## DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swastha. (1984). *Asas-Asas Marketing*. Yogyakarta : Liberty.
- dan Ibnu Soekatso. (1982). *Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern*, Yogyakarta : Liberty.
- Departemen Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Republik Indonesia. (1996). *Promosi dan Informasi Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Indonesia*.
- Djarwanto Ps dan Subagyo. (1985). *Statistik Induktif*. Yogyakarta : BPFE.
- Gilarso. (1993). *Pengantar Ilmu Ekonomi*. Yogyakarta : Kanisius
- Mulyadi. (1992). *Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Yogyakarta : BP STIE YKPN.
- Lewis, R.C., Chamber, R.E., dan Chacko, H.E. (1995). *Marketing Leadership in Hospitality* (second edition), New York : van Nostrand Reinhold
- Rewoldt, JD Scott, M.R. Warshaw. (Alih Bahasa A. Hasymi Ali). (1987). *Strategi Harga Dalam Pemasaran*. Jakarta : Bina Aksara. .
- Sugiarto, Endar. (1996). *Hotel Front Office Administration (Administrasi Kantor Depan Hotel)*. Jakarta : Penerbit PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Soehardi. (1992). *Pemasaran Praktis*. Yogyakarta : BPFE – UGM.
- Tjiptono, Fandy. (1995). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Winardi. (1989). *Strategi Pemasaran*. Bandung : Mandar Maju. .

*Lampiran*

## TABEL DISTRIBUSI NILAI T

Tabel VI Tabel titik persentasi distrbusi nilai t



Bagi d.f. = 10 derajat bebas

$P(t > 1.812) = 0,05$   
 $P(t < -1.812) = 0,05$

d.f.	$\alpha$									
	.25	.20	.15	.10	.05	.025	.010	.005	.0005	
1	1,000	1,376	1,963	3,078	6,314	12,706	31,821	63,657	636,619	
2	.816	1,061	1,385	1,886	2,920	4,303	6,965	9,925	31,598	
3	.765	.978	1,250	1,638	2,353	3,182	4,541	5,841	12,941	
4	.741	.941	1,190	1,533	2,132	2,776	3,747	4,604	8,610	
5	.727	.920	1,156	1,476	2,015	2,571	3,365	4,032	6,859	
6	.718	.906	1,134	1,440	1,943	2,447	3,143	3,707	5,959	
7	.711	.896	1,119	1,415	1,895	2,365	2,991	3,499	5,405	
8	.706	.889	1,108	1,397	1,860	2,306	2,896	3,355	5,041	
9	.703	.883	1,100	1,383	1,833	2,262	2,821	3,230	4,781	
10	.700	.879	1,093	1,372	1,812	2,228	2,764	3,169	4,587	
11	.697	.876	1,088	1,363	1,796	2,201	2,718	3,106	4,437	
12	.695	.873	1,083	1,356	1,782	2,179	2,681	3,055	4,318	
13	.694	.870	1,079	1,350	1,771	2,160	2,650	3,012	4,221	
14	.692	.868	1,076	1,345	1,761	2,145	2,624	2,977	4,140	
15	.691	.866	1,074	1,341	1,763	2,131	2,602	2,947	4,073	
16	.690	.865	1,071	1,337	1,746	2,120	2,583	2,921	4,015	
17	.689	.863	1,069	1,333	1,740	2,110	2,567	2,898	3,965	
18	.688	.862	1,067	1,330	1,734	2,101	2,552	2,878	3,922	
19	.688	.861	1,066	1,328	1,729	2,093	2,539	2,861	3,883	
20	.687	.860	1,064	1,325	1,725	2,086	2,528	2,845	3,850	
21	.686	.859	1,063	1,323	1,721	2,080	2,518	2,831	3,819	
22	.686	.858	1,061	1,321	1,717	2,074	2,508	2,819	3,792	
23	.685	.858	1,060	1,319	1,714	2,069	2,500	2,807	3,767	
24	.685	.857	1,059	1,318	1,711	2,064	2,492	2,797	3,745	
25	.684	.856	1,058	1,316	1,708	2,060	2,485	2,787	3,732	
26	.684	.856	1,058	1,315	1,706	2,056	2,479	2,779	3,707	
27	.684	.855	1,057	1,314	1,703	2,052	2,473	2,771	3,690	
28	.683	.855	1,056	1,313	1,701	2,048	2,467	2,763	3,674	
29	.683	.854	1,055	1,311	1,699	2,045	2,462	2,756	3,659	
30	.683	.854	1,055	1,310	1,697	2,042	2,457	2,750	3,646	
40	.681	.851	1,050	1,303	1,684	2,021	2,423	2,704	3,551	
60	.679	.845	1,046	1,296	1,671	2,000	2,390	2,660	3,460	
120	.677	.843	1,041	1,289	1,658	1,980	2,358	2,617	3,373	
∞	.674	.842	1,036	1,282	1,645	1,960	2,326	2,576	3,291	

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



HOTEL  
**SAHID RASINTA**  
BATAM

*... Your home away from home ...*

**SURAT KETERANGAN**  
NO. : 057 / HSR / PSN / IX / 2001

Yang bertandatangan dibawah ini menerangkan dengan sesungguhnya, bahwa :

NAMA : Hennv  
PEKERJAAN : Mahasiawi  
NIM : 962114173  
PROGRAM STUDI : Akuntansi  
JURUSAN : Akuntansi

Adalah benar telah mengambil data dari :

Nama Perusahaan : Hotel Sahid Rasinta  
Lokasi : Bukit Mas Housing  
Lubuk Baja Kota  
Nagoya - Batam

Waktu : Juli - Agustus 2001

Membebaskan Hotel Sahid Rasinta dari segala resiko dan tuntutan dari siapapun dan dengan cara apapun atas adanya tindakan penggunaan dari Surat Keterangan ini.

Demikian surat keterangan ini dibuat, dengan harapan dapat dipergunakan seperlunya, yang berkepentingan maklum adanya

Batam, 18 September 2001  
Hotel Sahid Rasinta

Adeline  
Personnel Manager



CC : - File.