

**PENGGUNAAN ANALISIS TITIK IMPAS SEBAGAI DASAR
PEMBUATAN PERENCANAAN LABA
(Studi Kasus Pada Rooms Department di Ambarrukmo Palace Hotel
Yogyakarta)**

SKRIPSI

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



Disusun Oleh :
Maria Agnes Ria Haridjati
NIM : 992114007
NIRM : 990051121303120007

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2004**

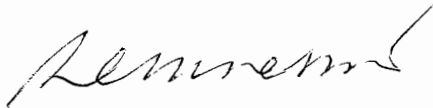
SKRIPSI

**PENGGUNAAN ANALISIS TITIK IMPAS SEBAGAI DASAR
PEMBUATAN PERENCANAAN LABA
(Studi Kasus Pada Rooms Department di Ambarrukmo Palace Hotel
Yogyakarta)**

Disusun Oleh :
Maria Agnes Ria Haridjati
NIM : 992114007
NIRM : 990051121303120007

Telah Disetujui Oleh :

Dosen Pembimbing I



(Fr. Reni Retno Anggraeni, SE, M. Si., Ak.)

Tanggal 5 Oktober 2003

Dosen Pembimbing II



(Drs. Edi Kustanto, M.M.)

Tanggal 5 Maret 2004

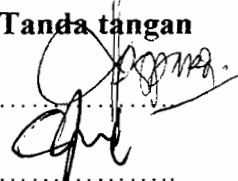
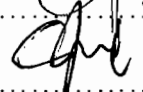
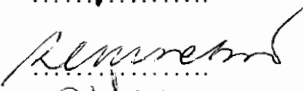
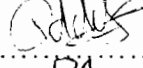
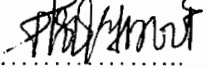
SKRIPSI

**PENGGUNAAN ANALISIS TITIK IMPAS SEBAGAI DASAR
PEMBUATAN PERENCANAAN LABA**

**Studi Kasus Pada Rooms Department di Ambarrukmo Palace Hotel
Yogyakarta**

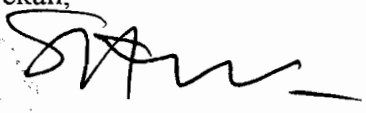
Dipersiapkan dan ditulis oleh :
Maria Agnes Ria Haridjati
NIM : 992114007
NIRM : 990051121303120007

Telah dipertahankan di depan panitia penguji
Pada Tanggal 24 Maret 2004
Dan dinyatakan memenuhi syarat

	Susunan Panitia Penguji	Tanda tangan
Ketua :	<u>Drs. Y.P. Supardiyono, M.Si, Akt</u>	
Sekretaris :	<u>Drs. G. Anto Listianto, Msa., Akt</u>	
Anggota :	<u>Fr. Reni Retno Anggraeni, SE, M.Si, Akt</u>	
Anggota :	<u>Drs. Edi Kustanto, M.M</u>	
Anggota :	<u>Lilis Setiawati, SE, M.Si, Akt</u>	

Yogyakarta, 31 Maret 2004
Fakultas Ekonomi
Universitas Sanata Dharma
Dekan,




Drs. Hg. Suseno TW., MS

HALAMAN MOTTO

**TIDAK ADA YANG MUSTAHIL
BAGI ORANG YANG PERCAYA**

(Markus 9 : 23B)

**Skripsi ini kupersembahkan
untuk:**

- 1. Lovely father and lovely mother*
- 2. Lovely brother*

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

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

Yogyakarta, 9 Maret 2004

Penulis



Maria Agnes Ria Haridjati

ABSTRAK

PENGGUNAAN ANALISIS TITIK IMPAS SEBAGAI DASAR PEMBUATAN PERENCANAAN LABA (Studi Kasus Pada Rooms Department di Ambarrukmo Palace Hotel Yogyakarta)

Maria Agnes Ria Haridjati
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2004

Penelitian dilaksanakan dengan tujuan : (1) untuk mengetahui besarnya penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan untuk mencapai titik impas. (2) untuk mengetahui besarnya penjualan maksimum yang boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian. (3) untuk mengetahui besarnya penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan untuk mencapai titik impas dengan menggunakan metode *direct costing*.

Penelitian yang dilakukan adalah studi kasus pada *rooms department* di Ambarrukmo Palace Hotel. Penelitian menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Data yang diteliti meliputi data volume penjualan dan biaya operasional pada tahun 2000 sampai dengan 2002.

Untuk menjawab permasalahan yang ada peneliti menggunakan langkah-langkah penyelesaian sebagai berikut : (1) membuat estimasi data biaya, data penjualan, data kamar yang terjual dan tarif kamar untuk tahun 2003. (2) mengelompokkan jenis-jenis biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel. (3) memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode kuadrat terkecil. (4) menghitung besarnya penjualan minimal pada kondisi BEP. (5) menghitung berapa penjualan maksimal boleh turun dari penjualan yang dianggarkan agar perusahaan tidak menderita kerugian. (6) menentukan penjualan minimal dengan menggunakan metode *direct costing*.

Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa perencanaan laba di Ambarrukmo Palace Hotel untuk tahun 2003 adalah : (1) penjualan yang harus dicapai perusahaan untuk mencapai titik impas adalah sebesar Rp 1.561.829.556,00 atau sebesar 15.647 unit kamar. (2) penjualan maksimum dari target penjualan yang boleh turun adalah sebesar Rp 1.388.824.164,00 dan jika dinyatakan dalam prosentase adalah sebesar 47%. (3) penjualan impas dengan menggunakan metode *direct costing* adalah sebesar Rp 1.087.121.182,00 atau sebesar 10.891 unit kamar.

ABSTRACT

THE USE OF BREAK EVEN POINT ANALYSIS AS THE BASIS FOR PROFIT PLANNING A Case Study At The Rooms Department In Ambarrukmo Palace Hotel Yogyakarta

Maria Agnes Ria Haridjati
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2004

The aims of this research were : (1) to find out the quantity of minimal sales that should be achieved by the company to reach break even point. (2) to find out the decline in the quantity of maximum sales that are allowed to prevent the company from financial loss. (3) to find out the quantity of minimal sales that should be achieved by the company to reach the break even point using direct costing method.

The research which was done by the writer was a case study at rooms department in Ambarrukmo Palace Hotel. The research was done using interview and documentation techniques. The analyzed data consists of sale volume and operational cost data during the year 2000 to 2002.

In order to answer the problems formulated above the writer used some steps as follows : (1) make estimation of cost data, sales data the sold room data and rooms tariff of 2003. (2) group the costs into fixed cost, variable cost, semi-variable cost. (3) separate semi-variable cost into fixed cost and variable cost using least square method. (4) calculate the quantity of minimum sales on BEP condition. (5) calculate the maximum sales that are allowed to decline from the sell budget of the company in order to prevent financial loss. (6) decide the minimum sales using direct costing method.

The result of the analysis showed that for the profit plannig in the Ambarrukmo Palace Hotel for the year 2003 were : (1) the selling target that must be achieved by the company was Rp 1.561.829.556,00 or similar with 15.647 units of rooms(2) the maximum sales from the companys sales budget that were allowed to decline was Rp 1.388.824.164,00 and in percentage was 47%. (3) the break even point of sales which was found using direct costing method was Rp 1.087.121.182,00 or similar with 10.891 units of room.

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis berhasil menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Skripsi ini membahas analisis titik impas sebagai satu alat pembuatan perencanaan laba. Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu alat syarat untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi, jurusan akuntansi program studi akuntansi.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan yang karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis. Namun demikian berkat bimbingan dan bantuan berbagai pihak, akhirnya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan moril dan material sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Ucapan terima kasih ini khususnya penulis tujukan kepada :

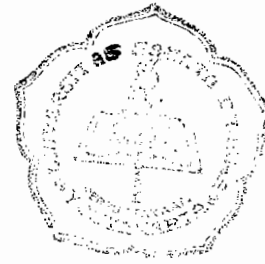
1. Ibu Reni Retno Anggraeni, selaku dosen pembimbing I yang dengan penuh kesabaran telah mendampingi penulis dalam menyelesaikan skripsi.
2. Bapak Edi Kustanto, selaku dosen pembimbing II yang dengan kebesaran hatinya tetap mau mendampingi penulis dalam menyelesaikan skripsi.
3. Ibu Lilis Setiawati, selaku dosen pembimbing III yang telah memberi banyak saran, masukan, pikiran, dan referensi yang mendukung dalam menyelesaikan skripsi ini.

4. Bapak Drs Oentoeng Subiyanto, MM., selaku *General Manager Ambarrukmo Palace Hotel* yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian di Ambarrukmo Palace Hotel.
5. Bapak Kusdarmawan selaku *Chief Accountant* dan Bapak Isdarmanto selaku *Man Power Manager Ambarrukmo Palace Hotel*, yang telah mendampingi penulis selama penelitian.
6. Semua dosen dan karyawan USD yang telah membantu penulis selama perkuliahan.
7. Staf Perpustakaan USD yang telah memberikan banyak pelayanan kepada penulis dalam mendapatkan referensi.
8. Kedua orang tuaku, Robertus Sarwono dan Hermana Amartiwi yang selalu bertanya-tanya kapan sidang pendarannya; dan kakakku Djohanes Debritto Titus Haridjati' yang selalu sabar jagain aku selama kuliah di yogya. *Thanx for providing me such a beautiful love in my life.*
9. Untuk Evi Santoso, Elisabet Lyani, Catharina Puji, Yosephin Tirtyanigtyas, dan Bernadeta Atik Marini, skripsi ini tidak akan lengkap bila nama kalian belum disebut secara benar dan lengkap. Terima kasih buat persahabatan dan kebersamaan kita selama ini.
10. Untuk teman-teman satu angkatan yang pernah akrab dan pernah menjadi teman bercandaku.

Akhir kata dengan penuh kesadaran penulis mengakui bahwa hasil karya penulis ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, kepada semua pihak dengan kerendahan hati penulis mengharapkan adanya saran dan kritik untuk perbaiki skripsi ini sehingga dapat lebih bermanfaat.

Penulis

DAFTAR ISI



HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii-x
DAFTAR ISI.....	xi-xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1 -3
B. Perumusan Masalah.....	3
C. Pembatasan Masalah.....	3
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Manfaat Penelitian.....	4
F. Sistematika Penulisan.....	5 -6

BAB II LANDASAN TEORI

A. Perencanaan Laba.....	7 -9
B. Perusahaan Jasa.....	9 -11
C. Hotel	
1. Pengertian Hotel.....	11
2. Jasa Perhotelan.....	11-12
D. Biaya	
1. Pengertian Biaya.....	12
2. Penggolongan Biaya.....	12-13
3. Pemisahan Biaya Semivariabel.....	13
E. Analisis Titik Impas	
1. Pengertian Impas.....	14
2. Analisis Titik Impas.....	15-16
3. Manfaat Analisis Titik Impas.....	16-17
4. Asumsi-asumsi Analisis Titik Impas.....	17-20
5. Perhitungan Break Even Point.....	20-23
6. Penentuam Impas dengan Metode <i>Direct Costing</i>	24-26
7. Margin of Safety.....	27
F. Contribution Margin.....	28-29

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	30
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	30
C. Subjek dan Objek Penelitian.....	30-31
D. Teknik Pengumpulan Data.....	31
E. Teknik Analisis Data.....	31-35

BAB IV GAMBARAN UMUM PERSAHAAN

A. Sejarah Singkat Ambarrukmo Palace Hotel.....	36-40
B. Visi dan Misi Ambarrukmo Palace Hotel.....	40-41
C. Lokasi.....	41
D. Fasilitas-Fasilitas yang Dimiliki.....	42-43
E. Harga Kamar.....	44-45
F. Struktur Organisasi.....	45-46
G. Departemen, Tugas, dan Tanggung Jawabnya.....	46-49

BAB V DESKRIPSI DAN ANALISIS DATA

A. Deskripsi Data.....	50-51
B. ANALISIS DATA.....	52-70

BAB VI KESIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN.....71-72

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

1. Tabel 5.1 - Tabel *Rate Sheet* Tahun 2001/2002
2. Tabel 5.2 - Tabel Jumlah Kamar Yang Tersedia Untuk Dijual
3. Tabel 5.3 - Tabel Estimasi Biaya Tahun 2003
4. Tabel 5.4 - Tabel Pengelompokkan Biaya Tetap dan Biaya Variabel
5. Tabel 5.5 - Tabel Estimasi Pendapatan Kamar
6. Tabel 5.6 - Tabel Pengelompokkan Penghitungan Perincian BEP Tahun 2003
7. Tabel 5.7 - Tabel Pengelompokkan Penghitungan Perincian BEP Metode *Direct Costing* Tahun 2003

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perusahaan adalah suatu organisasi yang menggunakan dan mengkoordinir sumber-sumber ekonomis untuk menghasilkan produk agar dapat memuaskan kebutuhan konsumen atau masyarakat dengan tujuan akhir untuk memperoleh keuntungan atau laba. Berdasarkan pengertian ini, menurut produk yang dihasilkan perusahaan dapat digolongkan menjadi dua macam, yaitu perusahaan yang menghasilkan produk barang dan perusahaan yang menghasilkan produk jasa.

Perusahaan jasa yang berkembang saat ini di Indonesia telah merambah pada semua sektor kehidupan, salah satunya adalah perhotelan. Bisnis perhotelan, seperti perusahaan jasa yang lain, juga menghadapi persaingan yang ketat. Persaingan ini tentu saja menimbulkan tantangan bagi pihak manajemen hotel untuk mencari strategi dan mengambil keputusan-keputusan bisnis yang tepat agar suatu hotel dapat bertahan dalam situasi persaingan. Karena berhasil tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang, baik jangka pendek maupun jangka panjang.

Keberhasilan manajemen perusahaan dalam menghasilkan laba optimal dapat dilihat dari besarnya laba yang dihasilkan. Laba perusahaan adalah selisih antara penjualan dengan semua biaya pada periode akuntansi tertentu. Oleh karena itu, perencanaan laba untuk periode akuntansi tertentu akan berhubungan dengan perencanaan atas penjualan dan atas biaya pada periode akuntansi yang bersangkutan.

Laba sangat dipengaruhi oleh harga jual produk yang dihasilkan, biaya-biaya yang harus dikeluarkan baik itu total biaya tetap atau pun biaya variabel per unitnya, dan yang paling utama dipengaruhi oleh volume penjualan.

Keadaan dimana penghasilan sama dengan biaya produk sering disebut impas. Titik impas (*break even point*) adalah volume penjualan di mana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba maupun rugi bersih (Simamora, 1999:163-164). Laba bersih akan diperoleh bilamana volume penjualan berada di atas titik impas, sedangkan rugi bersih akan diderita seandainya volume penjualan berada di bawah titik impas. Alat analisis untuk menghitung titik impas dinamakan analisis titik impas. Analisis titik impas merupakan salah satu teknik yang sering digunakan oleh manajemen untuk menyusun suatu perencanaan laba jangka pendek.

Walaupun titik impas normalnya bukan merupakan sasaran kinerja yang diharapkan, namun titik impas ini dapat mengindikasikan tingkat penjualan yang disyaratkan agar perusahaan terhindar dari kerugian. Karena titik impas menunjukkan suatu sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan.

Mengetahui titik impas penting ketika sebuah perusahaan akan memasuki pasar baru dan menghadapi persaingan yang ketat, karena dalam kedua kondisi tersebut perusahaan harus mengevaluasi secara hati-hati potensi penjualan dan membandingkannya dengan titik impas.

Berdasarkan pada alasan-alasan tersebut di atas maka penulis memilih judul : “PENGUNAAN ANALISIS TITIK IMPAS SEBAGAI DASAR PEMBUATAN PERENCANAAN LABA” dengan studi kasus pada ROOMS DEPARTMENT DI AMBARRUKMO PALACE HOTEL YOGYAKARTA.

B. Rumusan Masalah

1. Berapa penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan untuk mencapai titik impas ?
2. Berapa penjualan maksimum boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian?
3. Berapa penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan untuk mencapai titik impas pada saat jumlah kamar yang terjual tidak sama dengan jumlah kamar yang tersedia dengan menggunakan metode *direct costing*?

C. Batasan Masalah

1. Penelitian ini membatasi masalah pada perencanaan laba jangka pendek dengan menggunakan metode BEP
2. Analisis impas dilakukan hanya pada *rooms department* pada tahun 2000 sampai dengan 2002.

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui besarnya penjualan minimal yang harus dicapai hotel untuk mencapai titik impas.
2. Untuk mengetahui besarnya penjualan maksimum boleh turun agar hotel tidak menderita kerugian
3. Untuk mengetahui besarnya penjualan minimal yang harus dicapai hotel untuk mencapai titik impas pada saat jumlah kamar yang terjual tidak sama dengan jumlah kamar yang tersedia dengan menggunakan metode *direct costing*.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan dalam pembuatan perencanaan laba sehingga laba dari penjualan sewa kamar bisa menutup biaya-biaya perusahaan.

2. Bagi Universitas Sanata Dharma

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah koleksi kepustakaan dan dapat digunakan sebagai pembandingan penelitian di bidang yang sama.

3. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah dan memperluas pengetahuan serta dapat membantu pembaca yang sedang mempelajari atau melakukan penelitian pada bidang yang sama.

4. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu menerapkan teori-teori yang didapat selama kuliah dengan keadaan yang sebenarnya.

F. SISTEMATIKA PENULISAN

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai pengertian perencanaan laba, perusahaan jasa, hotel, biaya, analisis titik impas (*break even point*), dan *contribution margin*.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini akan dijelaskan hal-hal yang berkaitan dengan pelaksanaan penelitian, yaitu : jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subyek dan obyek penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai sejarah singkat tentang Ambarrukmo Palace Hotel, visi dan misi, lokasi, fasilitas-fasilitas yang dimiliki, manfaat didirikannya Ambarrukmo Palace Hotel,

struktur organisasi, serta departemen tugas dan tanggung jawabnya.

BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai deskripsi data mengenai data yang telah dikumpulkan, dan akan dilakukan analisis data mengenai biaya dan klasifikasinya, perhitungan *break even point*, *contribution margin*, dan *margin of safety*.

BAB VI KESIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis dan pembahasan data, maka dalam bab ini penulis akan membuat kesimpulan, menguraikan keterbatasan penelitian, dan mencoba memberikan saran yang bermanfaat bagi Ambarrukmo Palace Hotel.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Perencanaan Laba

Perencanaan laba dilakukan oleh perusahaan untuk menentukan berapa laba yang akan dicapai pada periode akuntansi tertentu. Perkembangan perusahaan dipengaruhi oleh laba yang diperoleh. Oleh karena itu, perusahaan perlu merencanakan laba yang akan diperoleh.

1. Pengertian perencanaan laba

Menurut Matz dan Usry (1990:10)

Perencanaan laba perusahaan adalah merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan laba rugi, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan pendek.

Perencanaan laba yang dilakukan oleh perusahaan ditujukan kepada sasaran akhir organisasi dan dimaksudkan untuk mempertahankan kelangsungan usaha. Hal ini dapat terwujud selama perencanaan laba dianggap sebagai pedoman untuk mempertahankan arah kegiatan yang pasti.

a. Perencanaan laba jangka pendek

Perencanaan laba jangka pendek dilakukan oleh manajemen untuk menyusun anggaran perusahaan. Suatu perencanaan laba yang baik akan terwujud apabila manajemen mempertimbangkan berbagai usulan kegiatan yang berakibat terhadap perubahan harga jual, volume,

penjualan, biaya variabel, dan biaya tetap yang mempengaruhi laba bersih yang diperoleh.

Perencanaan jangka pendek merupakan langkah awal untuk perencanaan jangka panjang. Jika perusahaan melakukan perencanaan laba jangka pendek berarti perusahaan akan melakukan perhitungan seberapa besar porsi perhitungan laba rugi dari anggaran induk yang menggambarkan tingkat penjualan, tingkat produksi, biaya, dan pendapatan, serta arus kas yang diantisipasi untuk tahun mendatang.

b. Perencanaan laba jangka panjang

Manajemen berusaha menemukan kerangka kerja yang paling memungkinkan untuk menjalankan operasi perusahaan. Hal ini dapat dilakukan dengan membuat perencanaan jangka panjang.

Matz & Usry mendefinisikan perencanaan laba jangka panjang sebagai berikut :

Perencanaan laba jangka panjang adalah proses yang berkesinambungan untuk mengambil keputusan saat ini secara sistematis disertai dengan perkiraan terbaik mengenai keadaan di masa mendatang, mengkoordinasi kegiatan yang diperlukan secara sistematis guna melaksanakan keputusan ini dan menilai serta membandingkan hasil keputusan tersebut terhadap hasil yang diharapkan melalui umpan balik yang terorganisasi dan sistematis (1990:4).

2. Manfaat Perencanaan Laba

Perencanaan laba mempunyai manfaat penting bagi perusahaan karena (Matz & Usry, 1990:6) :

- a. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan masalah.

- b. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan pengajian terhadap masalah yang dihadapi dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan pengajian yang seksama sebelum mengambil keputusan.
- c. Menciptakan suasana organisasi yang terarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya, serta pemanfaatan sumber daya secara maksimal.
- d. Mendorong standar prestasi yang tinggi dengan merangsang kegairahan untuk bersaing, menanamkan hasrat untuk mencapai tujuan, dan menumbuhkan minat untuk melaksanakan kegiatan secara lebih efektif.
- e. Berperan sebagai tolak ukur atau standar untuk mengukur hasil kegiatan dan menilai kebijaksanaan manajemen serta tingkat kecakapan dari setiap pelaksana.

B. Perusahaan Jasa

Sebenarnya gagasan-gagasan dasar dari analisis impas dikembangkan dalam organisasi-organisasi produksi atau pabrikasi. Akan tetapi, gagasan-gagasan ini telah berkembang sehingga dapat pula diterapkan pada semua jenis perusahaan, termasuk perusahaan jasa dan nirlaba. Perusahaan jasa berbeda dengan perusahaan pabrikasi (*manufacturing company*) dalam beberapa hal. Perbedaan yang paling jelas adalah perusahaan jasa tidak menghasilkan produk berwujud (*tangible product*). Selain itu, karyawan-

karyawan perusahaan jasa biasanya melakukan kontak langsung dengan para pelanggan, sehingga perusahaan jasa haruslah peka terhadap ketepatan waktu dan mutu jasa yang ditawarkan oleh karyawan-karyawan mereka kepada pelanggan. Konsekuensi dari keburukan penyerahan jasa dapat sangat merusak, seperti pelanggan yang tidak puas lalu memutuskan untuk memilih perusahaan lain setelah mengalami pengalaman yang tidak menyenangkan dari perusahaan.

Jasa memiliki karakteristik unik yang membedakannya dari produk yang berupa barang, diantaranya adalah (Kotler :1997) :

- *Intangibility*

Jasa merupakan sesuatu yang tidak berwujud, tidak dapat dilihat, diraba, dirasa, didengar, atau dicium sebelum jasa itu dibeli. Karena sifatnya tersebut, orang tidak dapat menilai kualitas jasa sebelum mengkonsumsinya sendiri. Jika konsumen membeli suatu jasa, ia hanya menggunakan, memanfaatkan, atau menyewa jasa tersebut.

- *Inseparability*

Barang biasanya diproduksi dulu baru kemudian dikonsumsi. Sedangkan jasa berbeda, umumnya dijual terlebih dahulu, baru kemudian diproduksi dan dikonsumsi secara bersama-sama (tidak terpisahkan).

- *Variability*

Jasa bersifat sangat variabel karena merupakan *non-standardized output*, artinya banyaknya variasi bentuk, kualitas, dan jenis jasa tergantung pada siapa, kapan, dan dimana jasa tersebut dihasilkan.

- *Perishability*

Jasa merupakan komoditas tidak tahan lama dan tidak dapat disimpan. Jika permintaan jasa tersebut berfluktuasi, maka perusahaan jasa akan mengalami masalah, pada suatu saat bisa terdapat kapasitas menganggur, dan pada saat yang lain konsumen kecewa karena tidak dilayani.

C. Hotel

1. Pengertian Hotel

Dalam praktek kegiatan pariwisata dewasa ini, hotel mempunyai fasilitas yang menyediakan jasa yang paling lengkap untuk wisatawan yang berkunjung atau menginap di suatu tempat. Dalam sistem sosial pariwisata, hotel adalah jasa yang berupa bangunan atau kompleks bangunan tempat tinggal sementara kepada umum yang memenuhi syarat. Karena jasa itu diberikan secara komersial, maka dalam rangka konsep pariwisata, hotel juga dapat disebut perusahaan penjual jasa.

Hotel adalah suatu perusahaan jasa yang dikelola oleh pemiliknya dengan menyediakan pelayanan makanan, minuman, dan fasilitas kamar untuk tidur kepada orang-orang yang sedang melakukan perjalanan dan mampu membayar dengan jumlah yang wajar sesuai dengan pelayanan yang diterima tanpa adanya perjanjian khusus (Sulastiyono:1999:5)

2. Jasa Perhotelan

Bagi wisatawan, hotel adalah pengganti rumahnya sendiri. Disitulah wisatawan tersebut melakukan kegiatan sehari-harinya, seperti

mandi, tidur, beristirahat tanpa diganggu, mengerjakan apa saja seperti yang biasa dilakukannya di rumah, menerima tamu dan lain sebagainya. Maka hotel dapat disebut *a home away from home*. Walaupun demikian, tamu-tamu tersebut mengusahakan sendiri sebagian dari kebutuhannya.

Untuk melaksanakan pemberian jasa tersebut, hotel menyediakan fasilitas- fasilitas dan pelayanan yang pokok-pokoknya berupa :

- Tempat untuk beristirahat dan kamar tidur
- Tempat atau ruangan untuk makan dan minum, seperti restoran, bar, dan kafe
- Toilet dan kamar mandi
- Pelayanan umum untuk memenuhi segala macam kebutuhan lain dari para tamu

D. Biaya

1. Pengertian Biaya

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. (Mulyadi,1990:7)

2. Penggolongan biaya sesuai dengan tendensi perubahannya terhadap aktivitas atau kegiatan atau volume :

- a. Biaya tetap, adalah biaya yang jumlah totalnya konstan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai dengan tingkat tertentu.

- b. Biaya variabel, adalah biaya yang jumlah totalnya akan berubah secara sebanding perubahan volume kegiatan.
- c. Biaya semivariabel, adalah biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan, akan tetapi sifat perubahannya tidak sebanding.

3. Pemisahan Biaya Semivariabel

Salah satu syarat untuk menghitung *break even point* adalah biaya semivariabel terlebih dahulu harus dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Salah satu metode yang digunakan untuk memisahkan biaya semivariabel adalah metode kuadrat terkecil. Metode ini bersifat lebih obyektif jika dibandingkan dengan metode-metode yang lain karena semua data yang ada diteliti.

Metode ini menganggap bahwa hubungan antara biaya dan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan $y = a + bx$, dimana y merupakan variabel tidak bebas (dependen variabel) yaitu variabel yang perubahannya dipengaruhi oleh perubahan variabel x yang merupakan variabel bebas. Variabel y menunjukkan total biaya, sedangkan x menunjukkan volume kegiatan.

Dalam persamaan tersebut a menunjukkan unsur biaya tetap dalam y , sedangkan b menunjukkan unsur biaya variabel. Nilai a dan b dapat dicari dengan menggunakan rumus :

$$a = \frac{n\sum xy - \sum x \sum y}{n\sum x^2 - (\sum x)^2} \quad \text{dan} \quad b = \frac{\sum y - b\sum x}{n}$$

E. ANALISIS TITIK IMPAS

1. Pengertian Impas

a. Menurut Adisaputro (1993:93)

Impas adalah suatu keadaan dimana penghasilan dari penjualan hanya cukup untuk menutup biaya, baik yang bersifat variabel maupun yang bersifat tetap. Dengan kata lain keadaan *break even* menunjukkan jumlah laba sama dengan nol atau bahwa penghasilan total sama dengan biaya total.

b. Menurut Simamora (1999:163)

Impas merupakan volume penjualan dimana jumlah pendapatan sama dengan jumlah bebannya, tidak terdapat laba maupun rugi bersih.

Dari beberapa pengertian di atas dapat diartikan bahwa kondisi impas (*break even point*) adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba tetapi juga belum menderita kerugian, atau jumlah penjualannya hanya mampu menutup total biayanya saja. Oleh karena itu impas dapat memberikan gambaran berapa jumlah produk yang harus dijual perusahaan agar perusahaan tidak menderita kerugian

Suatu kondisi atau kegiatan usaha dapat dikatakan *break even* apabila setelah dilakukan perhitungan laba-rugi dari suatu periode kerja atau kegiatan tertentu perusahaan tidak memperoleh laba, tetapi juga tidak menderita kerugian (laba=nol).

2. Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Analisis Biaya volume laba sering disederhanakan menjadi analisis titik impas. Padahal sebenarnya analisis titik impas hanya bagian dari analisis biaya volume laba, akan tetapi analisis titik impas merupakan bagian yang paling penting untuk dipelajari.

Pada teknik analisis biaya volume laba fokus utama diarahkan pada hubungan antara faktor-faktor yang mempengaruhi laba yaitu harga jual, biaya produksi dan volume penjualan, dimana perubahan dari faktor-faktor tersebut dapat mempengaruhi laba perusahaan. Sedangkan dalam analisis titik impas pokok utama lebih memfokuskan pada target penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi atau memperoleh laba.

Jadi dapat disimpulkan bahwa tujuan analisis titik impas adalah untuk mencari tingkat aktivitas di mana pendapatan dari hasil penjualan sama dengan jumlah biaya variabel dan biaya tetapnya. Perusahaan tidak akan mendapat untung ketika hanya mencapai titik impas. Oleh karena itu, hanya penjualan, biaya variabel, dan biaya tetap saja yang dipakai untuk menghitung titik impas. Walaupun titik impas normalnya bukan merupakan sasaran kinerja yang diharapkan, namun titik impas ini dapat mengindikasikan tingkat penjualan yang disyaratkan agar perusahaan terhindar dari kerugian.

Analisis titik impas memungkinkan perusahaan mengetahui apakah mereka beroperasi dekat atau jauh dari titik impas. Dengan demikian, manakala perusahaan beroperasi pada tingkat keluaran yang dekat titik impasnya, bahkan perubahan kecil sekalipun dalam aktivitas perusahaan dapat berarti perbedaan antara laba dan rugi, atau bahkan antara hidup dan mati perusahaan. Demikian pula, sebuah perusahaan yang beroperasi pada tingkat aktivitas yang jauh dari titik impasnya mempunyai margin pengaman penjualan yang tinggi, dan akan dapat memanfaatkan informasi ini. Perusahaan akan mengetahui bahwa mereka mempunyai margin yang relatif besar untuk melakukan manuver bisnis walaupun terdapat kompetisi dalam industrinya.

3. Manfaat Analisis Impas

Ada banyak kegunaan analisis impas yang dapat dimanfaatkan oleh manajemen. Beberapa diantaranya yang cukup penting adalah sebagai berikut:

- a. Membantu pengendalian melalui anggaran sehingga segala perubahan dapat dengan cepat dicari pemecahannya.
- b. Meningkatkan dan menyeimbangkan penjualan. Jika program penjualan mengalami kesulitan maka dapat diadakan evaluasi, baik itu teknik penjualannya, staf penjualan atau lini produk yang dijual dalam kaitannya dengan pelanggan.

- c. Alat untuk menganalisa dampak perubahan volume. Misalnya memberikan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan seperti berapa kenaikan laba jika terjadi kenaikan volume, dan seterusnya
- d. Menganalisa harga jual dan dampak perubahan biaya. Hal ini menunjukkan pengaruh yang mungkin terjadi atas laba jika terjadi perubahan harga jual dan perubahan lain yang menyertainya.
- e. Bermanfaat bagi manajemen untuk merundingkan upah karena dapat dengan cepat mengetahui kemungkinan pengaruh perubahan usulan upah terhadap laba dan memberi bantuan dalam menentukan kemungkinan penghematan dan efisiensi yang dapat melindungi posisi laba perusahaan.
- f. Memungkinkan dilakukannya pemeriksaan batas bauran produk. Produk mana yang harus ditingkatkan dan produk mana yang harus dihilangkan.

4. Asumsi-asumsi Analisis Impas

Analisis Impas menggunakan berbagai macam asumsi dasar. Jika dasar anggapan ini tidak terpenuhi karena faktor-faktor tertentu yang telah berubah dibandingkan dengan prediksi semula, maka titik impas perlu disesuaikan dengan perubahan faktor-faktor tersebut. Asumsi merupakan suatu konsep dasar atau sebagai dasar yang harus diterapkan walaupun asumsi tersebut mungkin tidak sesuai dengan kenyataan yang ada dalam suatu kegiatan usaha. Dengan demikian semakin banyak asumsi yang

dipakai, semakin banyak pula kelemahan yang terdapat dalam asumsi tersebut.

Asumsi-asumsi yang mendasari analisis impas (Soehardi, 1992:3-4) :

- a. Biaya-biaya perusahaan yang bersangkutan diidentifikasi atau dapat ditetapkan sebagai biaya tetap atau biaya variabel. Biaya-biaya yang meragukan harus tegas-tegas dimasukkan menjadi biaya tetap atau biaya variabel.
- b. Bahwa yang ditetapkan sebagai biaya tetap itu akan konstan, tidak akan mengalami perubahan meskipun volume produksi atau volume kegiatan berubah.
- c. Bahwa yang ditetapkan sebagai biaya variabel itu akan sama jika dihitung perunit produksinya, berapapun kuantitas unit yang diproduksi. Jika kegiatan produksi berubah secara proporsional dalam jumlah seluruhnya sehingga perunitnya tetap sama.
- d. Harga jual produk per unit akan tetap sama, berapapun banyaknya unit produk yang terjual.
- e. Perusahaan dianggap hanya menjual atau memproduksi satu jenis barang (produk). Jika ternyata memproduksi atau menjual lebih dari satu jenis produk maka produk tersebut harus dianggap sebagai satu jenis produk campuran (*mix*) yang selalu tetap.

Asumsi-asumsi yang mendasari analisis impas (Adisaputro,1990:95)

- a. Bahwa biaya pada berbagai tingkat kegiatan dapat diperkirakan jumlahnya secara tepat. Dengan demikian perubahan tingkat produksi dapat dijabarkan menjadi perubahan tingkat biaya.
- b. Biaya yang diperkirakan itu dapat dipisahkan mana yang bersifat variabel dan mana yang merupakan biaya tetap.
- c. Tingkat penjualan sama dengan tingkat produksi, artinya apa yang diproduksi dianggap terjual habis. Dengan demikian tingkat persediaan barang jadi tidak mengalami perubahan.
- d. Harga jual produk perusahaan pada berbagai tingkat penjualan tidak mengalami perubahan.
- e. Perusahaan dianggap seakan-akan hanya menjual satu macam produk akhir. Bilamana dalam kenyataanya produk yang dibuat lebih dari satu macam, maka sales mix (komposisi atau kombinasi penjualannya) dipertahankan tetap sama.

Analisis titik impas seperti yang diuraikan di atas selalu diterapkan untuk satu macam barang atau dengan anggapan bahwa perusahaan hanya memproduksi dan menjual satu macam barang secara total. Apabila perusahaan memproduksi atau menjual lebih dari satu macam barang, maka analisis titik impas dapat pula diterapkan untuk seluruh barang yang diproduksi dan dijual oleh perusahaan tersebut.

Untuk maksud tersebut maka komposisi (perbandingan) antara barang-barang tersebut harus tetap sama baik dalam komposisi produksinya maupun penjualannya (*product mix* dan *sales mix*).

Break even dalam keseluruhan atau total tidak berarti bahwa masing-masing produk harus dalam keadaan *break even*. Kemungkinan terjadi suatu macam produk menderita kerugian sedangkan produk yang lain memperoleh keuntungan, atau kemungkinan masing-masing produk tidak memperoleh laba atau menderita kerugian. Apabila komposisinya berubah maka *break even* secara total akan berubah pula.

5. Perhitungan *Break Even Point*

Untuk menghitung *break even point* ada beberapa variabel yang perlu diketahui, yaitu : biaya tetap secara keseluruhan, biaya variabel per unit dan harga jual per unit.

a. Perhitungan BEP secara Matematis

Perhitungan *break even point* secara matematis dapat dilakukan atas dasar unit dan atas dasar penjualan dalam rupiah (Riyanto, 1990:283)

Laba adalah sama dengan pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya atau dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut:

$$Y = cx - bx - a$$

Keterangan : Y = laba

c = harga jual kamar persatuan

x = jumlah kamar yang dijual

b = biaya variable persatuan

a = biaya tetap

Menurut definisi suatu perusahaan akan mencapai impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan (laba= nol), atau kalau dinyatakan dalam persamaan :

$$0 = cx - bx - a$$

$$x(c - b) = a$$

Jadi rumus impas dapat dinyatakan sebagai berikut :

$$\text{Impas (unit)} = \frac{a}{c - b}$$

$$\text{Impas (unit)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual perunit} - \text{biaya variabel perunit}}$$

$$\text{Impas (unit)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{Margin kontribusi}}$$

Impas dalam rupiah dapat dinyatakan sebagai berikut :

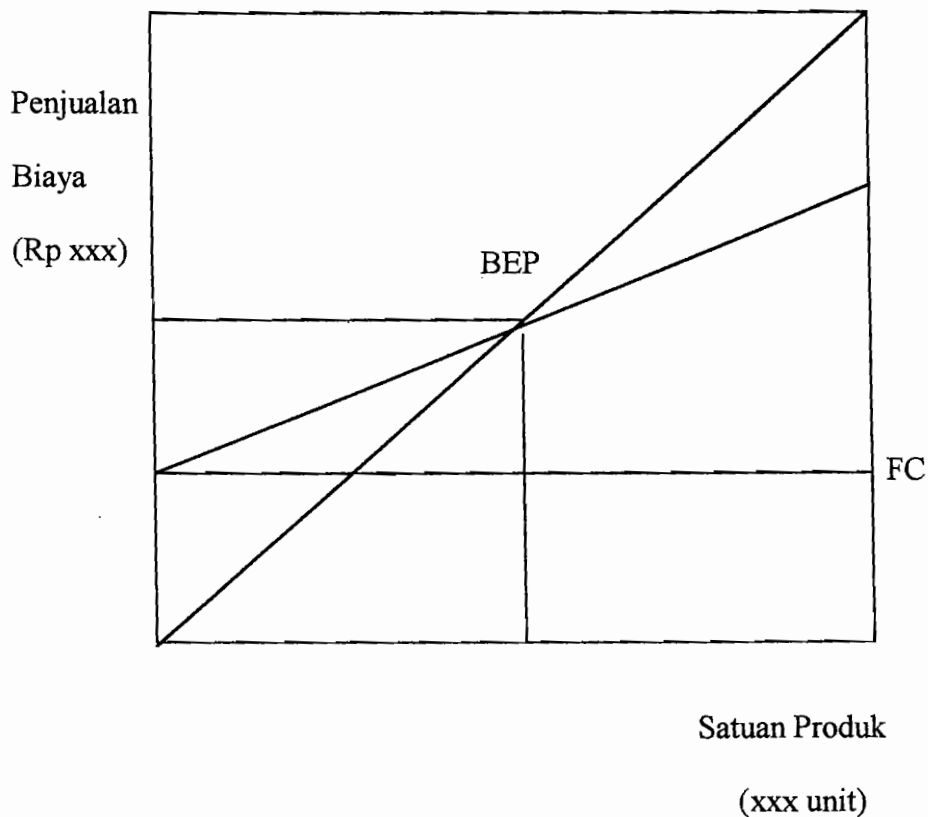
$$\text{Impas (Rp)} = \frac{a}{1 - b/c}$$

$$\text{Impas (Rp)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\frac{1 - \text{biaya variabel}}{\text{harga jual}}}$$

$$\text{Impas (Rp)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

b. Perhitungan BEP secara Grafik

Cara lain dalam menentukan BEP adalah dengan menentukan grafik. Untuk dapat menentukan BEP perlu digunakan garis penjualan, garis biaya tetap, garis biaya variable dan total biaya. Sumbu X (horizontal) merupakan besarnya satuan produk, sedangkan sumbu Y (vertikal) merupakan besarnya biaya dan penghasilan penjualan, dari titik potong kedua garis tersebut apabila ditarik garis lurus secara vertikal ke bawah sampai pada sumbu X maka akan dapat ditentukan BEP dalam unit dan jika dari titik potong tersebut ditarik garis secara horizontal sampai ke sumbu Y akan diperoleh BEP dalam rupiah. Dari grafik dapat diketahui bahwa daerah di sebelah kiri BEP yaitu bidang yang dibatasi garis biaya total dengan garis hasil penjualan, merupakan daerah rugi, sedangkan di sebelah kanan BEP merupakan daerah laba.



6. Penentuan Impas (*break even point*) dengan metode *direct costing* dan *full costing*

Pada penentuan impas bagian yang pertama ditujukan apabila semua asumsi terpenuhi. Salah satu dari asumsi tersebut adalah persediaan kamar di hotel dianggap/diasumsikan dapat terjual semuanya, sehingga tidak ada persediaan kamar yang menganggur yang dapat mempengaruhi harga pokok produksi periode berikutnya. Pada kenyataannya jarang sekali dalam satu hari hotel dapat menjual seluruh persediaan kamarnya sehingga pasti masih ada kamar yang menganggur.

Bila kondisi ini tidak terpenuhi maka perhitungan impas juga akan mengalami perubahan. Masalah yang sering timbul dari kondisi di atas adalah apakah kamar yang tidak terjual juga dibebani dengan biaya tetap produksi, atau apakah seluruh beban biaya tetap produksi seluruhnya menjadi beban produk yang terjual saja.

Khusus untuk menyelesaikan masalah ini terdapat dua macam pendekatan (Adisaputro,1993:103), yaitu :

1. Dengan metode *full costing*

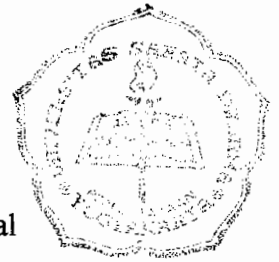
Pendekatan *full costing* menyatakan bahwa bagian dari produksi yang tidak terjual harus dibebani baik biaya tetap maupun biaya variable produksi.

Bila diberikan contoh ilustrasi, dimana penjualan yang dicapai oleh perusahaan hanya meliputi 90% dari volume yang dihasilkan.

Dengan cara *full costing* maka 10% dari bagian produksi yang tidak terjual akan memperoleh alokasi biaya produksi sebesar 10%, baik yang berwujud biaya variabel maupun biaya tetap

Maka secara teoritik pendekatan *full costing* dapat dijelaskan dalam bentuk skema berikut ini :

Pembebanan Biaya Tetap Menurut Metode *Full Costing*



Pembebanan Biaya Tetap Menurut Metode *Full Costing*

	Yang Terjual (90%)		Yang Tak Terjual (10%)	
	VC	FC	VC	FC
(1) Material & TKL	90%	-	10%	-
(2) BOP : Variabel	90%	-	10%	-
Fixed	-	90%	-	10%
(3) Biaya Usaha				
Variabel	100%	-	-	-
Fixed	-	100%	-	-

Rumus perhitungan metode *full costing* :

$$\text{Impas} = \frac{\text{TFC} - \% (\text{FC biaya kamar})}{1 - \frac{\text{TVC} - \% (\text{VC kamar})}{\text{TR yang terjual}}}$$

2. Dengan metode *Direct Costing*

Dalam pendekatan ini bagian produksi yang tidak terjual hanya dibebani biaya variabel saja, sedangkan biaya tetap produksi seluruhnya menjadi beban produk yang terjual saja.

Bila diberikan contoh ilustrasi, dimana penjualan yang dicapai perusahaan hanya meliputi 90% dari volume yang dihasilkan, maka secara teoritik pendekatan *direct costing* dapat dijelaskan dalam bentuk skema berikut ini :

Pembebanan Biaya Tetap Menurut Metode *Direct Costing*

	Yang Terjual (90%)		Yang Tak Terjual (10%)	
	VC	FC	VC	FC
(1) Material & TKL	90%	-	10%	-
(2) BOP : Variabel	90%	-	10%	-
Fixed	-	100%	-	-
(3) Biaya Usaha				
Variabel	100%	-	-	-
Fixed	-	100%	-	-

Dengan cara *direct costing*, maka bagian produksi yang tidak terjual hanya dibebani dengan 10% biaya produksi variabel saja.

Rumus perhitungan metode *direct costing* :

$$\text{Impas} = \frac{\text{TFC}}{1 - \text{TVC} - \% (\text{VC biaya kamar})} \times \text{TR yang terjual}$$

7. *Margin of Safety* (Batas Keamanan)

Analisis impas memberikan informasi mengenai berapa jumlah volume penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi. Jika impas dihubungkan dengan angka pendapatan penjualan tertentu, maka akan diperoleh informasi berapa volume penjualan yang dianggarkan tertentu boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian. Selisih antara volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan impas merupakan angka batas keamanan.

Margin pengaman penjualan (*margin of safety*) adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan di atas volume penjualan impas. Margin pengaman penjualan ini menentukan seberapa banyak penjualan boleh turun sebelum perusahaan menderita kerugian (Simamora, 1999:169).

Untuk menghitung margin of safety ini dapat digunakan rumus :

M O S = Penjualan yang direncanakan-penjualan pada BEP

Persentase M O S = $\frac{\text{Marjin pengaman penjualan dalam rupiah}}{\text{Penjualan}}$

F. CONTRIBUTION MARGIN

Contribution margin (marjin kontribusi) adalah selisih antara penjualan dengan biaya variabel, dimana selisih ini nantinya akan dipergunakan untuk menutupi biaya tetap dan jika masih ada sisanya merupakan bagian dari laba. Apabila *contribution margin* (CM) lebih besar daripada biaya tetap, berarti penghasilan penjualan lebih besar daripada biaya total, maka perusahaan mendapatkan keuntungan. Demikian pula sebaliknya, apabila *contribution margin* lebih kecil dari total biaya tetap maka perusahaan akan menderita kerugian.

Apabila digunakan konsep *contribution margin*, maka *break even point* akan tercapai pada volume penjualan dimana *contribution margin*-nya tepat sama besarnya dengan biaya tetapnya (Riyanto:1996:360)

$$\text{Titik Impas} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{CM perunit}}$$

Dengan memperhatikan makna impas dan *contribution margin* perunit maka kita dapat menganalisis lebih lanjut bahwa setiap penjualan satu unit di atas titik impas akan memberi laba sebesar CM perunit tersebut.

Analisis ini memudahkan manajer untuk merencanakan jumlah unit yang harus dijual di atas titik impas untuk mencapai laba tertentu.

Selain itu titik impas juga dapat dihitung melalui *contribution margin ratio* (CMR). CMR merupakan perbandingan antara CM dengan penjualan. Rasio ini menunjukkan persentase tiap satu rupiah penjualan yang dapat digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba. Slamet Sugiri:1994:115)

$$\text{CMR} = \frac{\text{CM}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus, yaitu suatu penelitian tentang subyek pada waktu dan tempat tertentu. Jadi dalam penelitian ini, peneliti akan mengambil beberapa elemen data yang ada dalam Ambarrukmo Palace Hotel yang berkaitan dengan topik ini, sehingga hasil kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini hanya berlaku pada Ambarrukmo Palace Hotel.

B. Tempat dan waktu penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan pada Ambarrukmo Palace Hotel.

2. Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan dari bulan April 2003 sampai dengan selesai.

C. Subjek dan objek penelitian

1. Subyek penelitian

- a. Bagian Personalia
- b. Bagian Penjualan
- c. Bagian Pemasaran
- d. Bagian Keuangan

2. Obyek penelitian

Yang dijadikan obyek penelitian adalah data volume penjualan dan data biaya operasional pada tahun 2000 sampai dengan 2002

D. Teknik pengumpulan data

1. Wawancara

Wawancara adalah dengan mengadakan tanya jawab langsung untuk mendapatkan informasi mengenai gambaran umum perusahaan serta jenis dan jumlah kamar yang dimiliki Ambarrukmo Palace Hotel.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mencatat data-data yang dapat mendukung penelitian, yaitu data mengenai volume penjualan tahun 2000-2002, biaya produksi dan non produksi tahun 2000-2002, serta struktur organisasi.

E. Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan teknik data kuantitatif yaitu dengan perhitungan angka-angka terhadap variabel yang dapat diukur dengan angka atau dinyatakan dengan angka. Langkah-langkah yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Membuat estimasi data biaya, data penjualan, data kamar yang terjual, dan harga jual untuk tahun 2003

Semua data yang diperoleh dari hotel diestimasi, hal ini dilakukan untuk mengadakan peramalan tahun 2003. Estimasi dilakukan dengan *least square*. Data yang diestimasi adalah data biaya, data penjualan, harga jual per kamar, dan kamar yang terjual.

Persamaannya adalah : $Y = a + bX$

Keterangan :

Y = variabel dependent (biaya, penjualan, tarif kamar, kamar yang terjual)

X = variabel independen (tahun ke n)

a = intersep (perkiraan biaya tetap)

b = slope/koeffisien regresi (estimasi biaya variabel per unit kamar yang terjual)

Perhitungan a dan b dapat dilakukan dengan rumus :

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Keterangan :

Y = factor dependent (volume penjualan, tarif kamar, biaya, dan kamar yang terjual)

X = tahun

Estimasi menggunakan tahun dasar 2001 dan menggunakan lama penelitian 3 tahun, dari tahun 2000 sampai dengan 2002. Jadi tahun 2001 merupakan tahun yang kedua ($n=2$).

2. Sebelum melakukan analisis, data yang telah diperoleh disajikan terlebih dahulu. Data yang berwujud biaya dikelompokkan ke dalam biaya variabel dan biaya tetap.
3. Jika terdapat semi variabel, maka biaya tersebut harus dipisahkan terlebih dahulu. Pemisahan biaya semi variabel dilakukan dengan metode kuadrat terkecil, yaitu hubungan antara biaya dengan kamar yang terjual yang berbentuk persamaan garis lurus.

Persamaannya adalah: $Y = a + bX$

Dimana : Y = variabel dependen (biaya)

X = variabel independen (kamar yang terjual)

a = intersep (estimasi biaya tetap)

b = slope/koefisien regresi (estimasi biaya variabel per kamar yang terjual)

Perhitungan a dan b dapat dilakukan dengan rumus :

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

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

Dalam hal ini variabel Y adalah biaya, sedangkan variabel X adalah kamar yang terjual.

4. Untuk menjawab permasalahan pertama yaitu menentukan penjualan minimal pada kondisi BEP dengan menggunakan rumus :

$$\bullet \text{ Impas (unit) = } \frac{\text{biaya tetap}}{\text{Harga jual perunit} - \text{biaya variabel perunit}}$$

$$\text{Impas (Unit) = } \frac{\text{biaya tetap}}{\text{Marjin Kontribusi perunit}}$$

$$\bullet \text{ Impas (rupiah) = } \frac{\text{biaya tetap}}{\frac{1 - \text{biaya variabel}}{\text{harga jual}}}$$

$$\text{Impas (rupiah) = } \frac{\text{biaya tetap}}{\text{Rasio marjin kontribusi}}$$

5. Untuk menjawab permasalahan yang kedua yaitu untuk mengetahui berapa penjualan kamar hotel boleh turun dari penjualan yang dianggarkan agar hotel tidak mengalami kerugian :

$$\text{Margin of safety} = \text{penjualan dianggarkan} - \text{penjualan impas}$$

$$\text{Persentase margin of safety} = \frac{\text{margin pengaman penjualan}}{\text{Penjualan}}$$

6. Untuk menjawab permasalahan yang ketiga, yaitu menentukan penjualan minimal pada saat dimana jumlah yang terjual tidak sama dengan jumlah yang tersedia.

Khusus untuk menyelesaikan masalah ini, penulis menggunakan metode *direct costing* dengan rumus :

$$\text{Impas} = \frac{\text{TFC}}{1 - \text{TVC} - \% (\text{VC biaya kamar})} \times \text{TR yang terjual}$$

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Tentang Ambarrukmo Palace Hotel

Yogyakarta yang terkenal dengan kota budayanya telah banyak dikunjungi oleh wisatawan asing maupun wisatawan lokal. Banyak hal yang menarik terdapat di kawasan ini, misalnya Kraton dengan segala isi serta tradisinya, kerajinan perak, batik dan kulit, maupun jenis seni lainnya seperti gamelan dan tari yang dikenal adi luhung, bahkan panorama serta tata cara dan tata pergaulan penduduk Yogyakarta. Hal ini merupakan asset yang tak ternilai dan sangat penting bagi perkembangan pariwisata di Indonesia, dan di Yogyakarta pada khususnya.

Pada awal tahun 60-an, Yogyakarta sudah banyak dikunjungi wisatawan mancanegara maupun wisatawan domestik, sedangkan sarana dan prasarana akomodasi kurang memadai, baik dari segi kuantitas maupun segi kualitas. Melihat keadaan tersebut, Sri Sultan Hamengku Buwono IX yang pada waktu itu menjabat sebagai Ketua Lembaga Pariwisata Indonesia, mengusulkan kepada pemerintah untuk mendirikan hotel yang setaraf dengan Hotel Indonesia yang berada di Jakarta. Beliau pun sanggup menyediakan tanahnya seluas 5.5 ha yaitu di Kedaton Ambarrukmo.

Pemerintah melalui Tap MPRS No. 11/MPRS/1960 memutuskan untuk mendirikan dan membiayai Pembangunan Hotel Ambarrukmo di Yogyakarta. Biayanya diperoleh dari hasil rampasan perang Jepang. Pembangunannya dimulai pada tahun 1962 dan selesai pada tahun 1965 dan diresmikan pada tahun 1966, tepatnya 30 Maret 1966. Pembangunan hotel ini serta pengelolaannya tetap dipercayakan kepada pemerintah Jepang melalui Management Okura Hotel di Jepang dan dibantu tenaga pribumi yang terlatih.

1. Kedaton dan Pemberian Nama

Kedaton Ambarrukmo adalah Istana tempat Pesanggrahan bagi keluarga kraton Yogyakarta. Kedaton ini dibangun oleh Sri Sultan Hamengku Buwono V pada tahun 1875.

Pada tahun 1897 bangunan ini direnovasi oleh Pangeran Mangkubumi atas perintah Sri Sultan Hamengku Buwono VII dan selesai pada tahun 1899. Bangunan Kedaton ini terdiri dari Pendopo Agung, Ndalem Agung, Bale Kambang, Gedong Kiri atau Gandok. Keluarga Kraton yang paling akhir menempati Kedaton Ambarrukmo adalah Gusti Kanjeng Kencono, yaitu Permaisuri Sri Sultan Hamengku Buwono VII sampai beliau mangkat pada tahun 1931. Setelah itu Kedaton Ambarrukmo tidak lagi ditempati oleh keluarga kraton.

Konon, nama Ambarrukmo mempunyai makna tertentu yang berarti “Sesuatu yang berwarna kuning keemasan dan menyebarkan bau wangi semerbak kesekitarnya”. Dipilihnya nama Ambarrukmo, yang juga akan dipakai untuk nama hotel yang akan dibangun oleh pemerintah, karena mempunyai harapan agar hotel tersebut membawa kesejahteraan dan ketenaran bagi masyarakatnya dikemudian hari.

Melihat perkembangan arus wisatawan yang terus meningkat, sedangkan Ambarrukmo Palace Hotel, baru memiliki kamar sejumlah 100 kamar, maka menjelang Konferensi PATA pada tahun 1974, pemerintah menyetujui penambahan kamar dari 100 kamar menjadi 250 kamar.

Pembangunan extension ini juga dilengkapi sebuah ruangan Convension Hall yang diberi nama Rorojonggrang Room, dengan kapasitas tempat duduk 800 seats. *Extension Building* ini diresmikan pada tanggal 30 Maret 1974, bertepatan dengan ulang tahun Ambarrukmo Palace hotel yang ke 8 atau sewindu.

2. Kronologis Perkembangan Ambarrukmo Palace Hotel

- a. 30 Maret 1966 ; *Grand Opening* oleh Sri Paduka Pakualam VIII, Wakepda Daerah Istimewa Yogyakarta selaku wakil dari Waperdam bidang Ekuin (Sri Sultan Hamengku Buwono IX).
- b. 17 Agustus 1967 ; PT Hotel Ambarsam selaku pengelola Ambarrukmo Palace Hotel Yogyakarta dan Samudra Beach Hotel, Samudra

melakukan integrasi / penggabungan dengan PT. Hotel Indonesia Internasional.

- c. 11 Januari 1971 ; Indonesianisasi management, yaitu serah terima management Okura Hotel dengan PT. Hotel Indonesia Internasional atau PT. HII, dengan demikian sejak tanggal tersebut Ambarrukmo Palace Hotel dan Samudra Beach Hotel sepenuhnya dikelola oleh tenaga ahli putra-putri Indonesia.
- d. 8 April 1972 ; Peletakan batu pertama extension Ambarrukmo Palace Hotel dan renovasi Pendopo Agung dan sekitarnya. Pembangunan proyek ini selesai seluruhnya pada bulan Desember 1973 dan segera dapat menampung peserta konferensi UNESCO yang berlangsung tanggal 10-20 Desember 1973.
- e. 30 Maret 1974 ; Peresmian atau *Opening ceremony Extension Building* Ambarrukmo Palace Hotel sekaligus sewindu berdirinya Ambarrukmo Palace Hotel oleh sri sultan Hamengku Buwono IX.
- f. 14 Maret 1977 ; Penandatanganan kerja sama antara PT Hotel Indonesia Internasional (PT. HII) dengan Hotel Sheraton Inc, yang berlaku sejak tanggal 1 September 1977 dan nama Ambarrukmo Palace Hotel berganti menjadi Hotel Ambarrukmo Sheraton.
- g. PT. HII dan Hotel Sheraton Inc sepakat untuk mengakhiri perjanjian kerja sama sampai tanggal 31 Desember 1981.

h. 1 Januari 1982 ; Nama Hotel Ambarrukmo Sheraton kembali menjadi Ambarrukmo Palace Hotel.

Sejak Ambarukmo Palace Hotel mempunyai kapasitas 248 kamar, sudah cukup mampu menampung group-group besar baik yang akan melakukan konferensi maupun tamu rombongan *charter flight*.

3. PT. Hotel Indonesia Internasional (HII)

PT Hotel Indonesia internasional atau PT HII, adalah sebuah perusahaan milik negara (BUMN) yang bergerak dalam bidang perhotelan.

PT HII mengelola beberapa hotel berbintang di Indonesia seperti :

- a. Hotel Indonesia dan Hotel Wisata Internasional
- b. Samudra Beach Hotel di Pelabuhan Ratu, Jawa Barat.
- c. Ambarrukmo Hotel Palace di Yogyakarta
- d. Grand Bali Beach dan Hotel Putri Bali di Bali

Dan sat ini juga mengelola semua hotel-hotel yang bernaung di bawah PT Natour.

B. Visi dan Misi Ambharrukmo Palace Hotel

1. Visi Ambarrukmo Palace Hotel

Menyajikan jasa perhotelan dan kepariwisataan yang unggul berdasarkan kebudayaan Indonesia sambil membangun jaringan perhotelan yang tersebar dan terkuat serta kompetitif.

2. Misi Ambarrukmo Palace Hotel

- Menyediakan jasa perhotelan dan jasa pariwisata.
- Memperoleh laba yang optimal.
- PT Hotel Indonesia sebagai agen pembangunan (*Agent of Development*)

C. Lokasi

Ambarrukmo Palace Hotel ditinjau dari lokasinya sangatlah strategis. Hotel ini terletak 6 km sebelah barat airport Adi Sucipto, dan 5 km sebelah timur stasiun kereta api Tugu. Ambarrukmo Palace Hotel beralamat di jalan Adi sucipto km 6 Yogyakarta.

Letak Ambarrukmo Palace Hotel sendiri tidak jauh dari obyek wisata, misalnya dengan obyek wisata candi Prambanan, Boko, Sewu, kalasan hanya 15 km. Dari obyek wisata candi Borobudur dan plaosan hanya 40 km, dari obyek wisata pegunungan / Kaliurang 30 km, dan dari obyek wisata pantai Parangtritis 30 km. Dengan Demikian Ambarrukmo Palace Hotel tepat berada di tengah / *center* dari obyek –obyek yang dituju.

D. Fasilitas –Fasilitas Yang Dimiliki

Ambarukmo Palace Hotel adalah hotel berbintang 4 atau *four star* hotel yang memiliki fasilitas sebagai berikut :

- i. Mempunyai 248 kamar yang selalu siap dioperasikan. Semua ruangan ber AC, kamar tidur, yang dilengkapi dengan kamar mandi dengan *hot and cold water*, telepon, TV berwarna, dengan video programnya
- ii. *Restaurant and room service* yang menyajikan menu-menu Eropa, Cina, Jepang, dan menu masakan Indonesia pilihan
- iii. *Bar dan coffee shop* yang berada didekat lobi dan strategis, dengan pelayanan cepat dan setiap saat dihibur dengan *live music*, Gamelan, Keroncong, Organ, maupun Piano.
- iv. Sinar bulan *Lounge* , terdapat di *top floor* lantai 8, tersedia hiburan *live music*, hidangan ringan, *soft drink*, dan lain-lain.
- v. *Pool snack Bar* yaitu restaurant yang terletak pada *swimming pool area* yang menyediakan pelayanan makanan dan minuman bagi tamu yang berada di *swimming pool*.
- vi. *Borobudur Restaurant* yang saat ini sering digunakan untuk seminar, *banquet*, dan *cooking demonstration*, wisuda mahasiswa dan sebagainya.
- vii. Bale Kambang Restaurant, dan pagelaran wayang golek atau wayang kulit di teras Gadri.

- viii. Sajian Gamelan sebagai acara penyambutan tamu-tamu yang berlokasi di lobi
- ix. *Tennis court and billiard centre.*
- x. *Shopping Archade and Barber shop*
- xi. Kantor pos dan Bank dan mesin ATM
- xii. *Convention hall* berkapasitas 800 seat dan dilengkapi audio visual
- xiii. Halaman parkir yang luas
- xiv. *Swimming pool* dan taman
- xv. *Cake shop* dengan berbagai variasi *snack* dan *cake*
- xvi. *Paligi café* diteras depan dan *burger corner* di halaman parkir depan.

E. Harga Kamar (Room Rate)

Harga kamar yang berlaku telah ditetapkan berdasarkan keputusan dari manajemen hotel, maka dari itu setiap petugas *front office* harus mengetahui harga dari setiap kamar yang telah ditentukan, dan bagaimana mengelora serta mengusahakan penjualannya agar semaksimal mungkin.

Macam – macam harga kamar yang berlaku di *Ambarrukmo Palace Hotel*:

1. *Basic Rate/Rack Rate*/Harga Dasar : yaitu harga kamar sesuai dengan fasilitas masing-masing, penentuan harga kamar berdasarkan pada fasilitas,

perlengkapan, luas kamar, dan lokasi. Harga ini belum terkena potongan harga.

2. *Package Rate*/Harga Paket : yaitu harga kamar merupakan paket, dimana harga kamar yang dikenakan kepada tamu sesuai dengan jumlah tamu yang akan menginap.
3. *Special Rate*/Harga Khusus : yaitu harga yang ditetapkan secara khusus dan resmi dengan perjanjian harga diberikan kepada biro perjalanan, perusahaan penerbangan, dan kedutaan. Harga ini biasanya lebih murah dari harga resmi.

Harga kamar khusus ini antara lain sebagai berikut :

- *Company Rates*, yaitu harga kamar untuk perusahaan tertentu yang menginap secara kontinyu.
- *Commercial Rates*, yaitu harga kamar untuk tamu bisnis (pengusaha) yang melakukan perjalanan bisnis.
- *Airlines Rates*, yaitu harga kamar untuk tamu-tamu dari perusahaan penerbangan.
- *Travel Agencies Rates*, yaitu harga kamar khusus untuk para pengusaha biro perjalanan atau tamu yang menginap lewat *travel agent*.
- *Group Rates*, yaitu harga kamar khusus untuk rombongan yang berjumlah lebih dari 15 orang.

- *Seasonal Rates*, yaitu harga khusus yang diberikan kepada tamu yang menginap pada saat tertentu hotel dalam keadaan musim sepi (*low season*), harga ini lebih murah dari harga resmi.
- *Day Use Rates*, harga kamar khusus yang diberikan pada tamu yang menggunakan kamar hanya untuk beberapa jam saja, kurang dari satu hari.
- *Family Rates*, yaitu harga khusus yang diberikan pada tamu yang membawa keluarga/anak di bawah umur 12 tahun tidak dikenakan biaya tambahan.
- *Weekend Rates*, yaitu harga khusus untuk tamu yang menginap pada hari libur (Jumat, Sabtu, Minggu).

F. Struktur Organisasi

Bentuk Organisasi Ambarkmo Palace Hotel adalah Piramida yang artinya wewenang dan tanggung jawab dipegang oleh top pimpinan, dimana di hotel disebut *General Manager*. Pelaksanaan operasional hotel dilimpahkan kepada masing-masing departemen, dan departemen tersebut dipimpin oleh seorang *Department Head*.

Department Head juga bertanggung jawab atas *section-section* yang ada pada departemen tersebut, masing-masing *section* dipimpin oleh seorang *chief section*.

Department-department yang ada di Ambarukmo Palace Hotel adalah:

1. *Front office Department*
2. *Marketing Department*
3. *Food and Beverage Department*
4. *Room Department*
5. *Engeenering Department*
6. *Accounting Department*
7. *Security Department*

Semua *department-department* tersebut menjadi tanggung jawab *General Manager* dalam mengambil keputusan,menentukan *policy* dan *procedur* dibantu oleh *chief section-chief section*-nya

Untuk lebih jelasnya, tentang struktur Orghanisasi di Ambarukmo Palace Hotel dapat dilihat pada lampiran yang ada.

G. Departement, Tugas, Dan Tanggung Jawabnya

1. Front Office Department

Yaitu bagian kantor depan yang bertugas menerima pemesanan kamar, memberi informasi tentang hotel dan fasilitasnya

Front Office Department dibagi beberapa *section*, antara lain: *reception, concierge, information, telephone information and telex.*

Front Office Department dipimpin oleh *Front Office Manager (FOM)*

2. *Room Department*

Bagian yang mempunyai tugas dan tanggung jawab terhadap pemeliharaan kebersihan, keindahan, kerapian kamar, dan lingkungannya termasuk lingkungan *lobby area, restaurant*, dan sekitarnya.

Section-section yang ada di *House Keeping Department*: *room section, houseman section, linen and uniform section, pool attendant section*.

House Keeping Department dipimpin oleh *Executive House Keeper*

3. *Food and Beverage Department*

Bagian yang bertugas dan bertanggung jawab terhadap pengadaan, pengolahan, pelayanan, penjualan makanan dan minuman bagi tamu-tamu yang datang di restoran hotel, baik yang menginap maupun yang tidak menginap.

Food and Beverage Department dibagi beberapa *section*: *restaurant, bar, kitchen, steward, banquet*.

Food and Beverage Department dipimpin oleh *Food and Beverage Manager*.

4. *Marketing Department*

Adalah bagian yang bertugas melaksanakan pemasaran, promosi, dan penjualan.

Section-section yang ada di *Marketing Department*: *sales, public relation*.

Marketing Department dipimpin oleh *Marketing Manager*

5. *Accounting Department*

Bagian yang mengatur, mengelola, semua pemasukan dan pengeluaran di bidang keuangan.

Section-section yang ada di *Accounting Department*: *accounting office, audit, payroll, cashier, purchasing, store, cost control,*

Accounting Department dipimpin oleh *accounting Manager* atau *Chief Accounting*.

6. *Engeneering Department*

Bagian yang bertugas dan bertanggung jawab terhadap pemeliharaan, perawatan, perbaikan, pengadaan segala sarana dan prasarana yang dibutuhkan oleh hotel.

Section-section yang ada di *Engeneering Department*: *Power and Mekanik, Repair and maintenance, Electric, Transportation*

Engeneering Department dipimpin oleh *Chief Engineer*

7. *Security Department*

Bagian yang bertugas dan bertanggungjawab terhadap keamanan dan ketertiban hotel, baik terhadap tamu maupun terhadap karyawan dan asset perusahaan.

Section-section yang ada di *Security Department*: *Policy staff, Security*

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Ambarrukmo Palace Hotel adalah sebuah hotel berbintang 4 dengan lokasi yang cukup strategis, dekat dengan airport dan tidak begitu jauh dengan pusat kota. *Ambarrukmo Palace Hotel* (APH) beralamat di jalan Adi sucipto km 6 Yogyakarta. Saat ini APH telah mencapai usia 37 tahun, sebuah usia yang cukup memberikan pengalaman bagi karyawan/karyawatnya dalam mengantisipasi persaingan diantara hotel-hotel berbintang lainnya di Yogyakarta.

APH memiliki jumlah kamar 248 buah, yang terdiri dari jenis *standard, deluxe, standard suite, deluxe suite, dan presidential suite*. Dimana semua jenis kamar dilengkapi fasilitas standard seperti : *balkon terrace* (balkon pribadi), *central AC, wall carpets, bath tub, hot and cold water, telpon, kulkas, video program, dan TV colour*.

Selain itu masih terdapat fasilitas-fasilitas hotel lainnya, seperti : *lobby* yang luas, *swimming pool* dengan ukuran *olympic size*, 4 buah restoran, *bar & karoeka, shopping shop, art & souvenir shop, flower shop, barber shop, boutique, drug store, business centre, travel agent, and airlines office*.



A. DESKRIPSI DATA

1. *Room Price* (Harga Kamar)

Harga kamar yang berlaku telah ditentukan berdasarkan keputusan dari manajemen perusahaan. Harga kamar ditetapkan sesuai dengan *published rate* (harga yang dipasarkan). Berdasarkan *rate sheet* tahun 2001/2002 harga kamar di Ambarrukmo Palace Hotel adalah sebagai berikut :

Tabel 5.1
Rate Sheet Tahun 2001/2002

Keterangan Kamar	Harga Kamar (US \$) 2001	Harga Kamar (Rp) 2002
Standard Room		
- Single	US \$ 80	Rp 275.000,00
- Double	US \$ 95	Rp 300.000,00
Superior Room		
- Single	US \$ 100	Rp 325.000,00
- Double	US \$ 115	Rp 350.000,00
Extra Bed	US \$ 20	Rp 800.000,00
Standard Suit	US \$ 220	Rp 900.000,00
Deluxe Suite	US \$ 400	Rp 1.800.000,00
Presidential Suite	US \$ 650	Rp 1.200.000,00
Group Rate	Negotiable	

Sumber Data : Ambarrukmo Palace Hotel

Dari data tabel 5.1 dapat diketahui bahwa harga kamar pada Ambarrukmo Palace Hotel tahun 2001/2002 dibedakan berdasarkan jenis dan klasifikasi kamar, selain itu harga kamar dapat berubah-ubah sesuai dengan perubahan pasar konsumen.

Dalam praktek saat ini, harga jual kamar tahun 2001 sudah tidak dapat digunakan karena adanya perubahan pasar konsumen. Sebab kenyataannya pasar yang ada pada saat ini mayoritas adalah domestik (wisatawan

nusantara) sedangkan pasar asing (wisatawan mancanegara) sudah jarang atau sangat sedikit. Sehingga pada tahun 2002, harga jual kamar menggunakan nominal Rupiah (Rp).

2. Total Room (Jumlah Kamar Yang Tersedia Untuk Dijual)

Jumlah kamar yang tersedia untuk dijual pada tahun 2000 sampai dengan tahun 2002 dapat dilihat dalam tabel sebagai berikut :

Tabel 5.2
Jumlah Kamar Yang Tersedia Untuk Dijual Per tahun
2000-2002

Jenis Kamar	Kamar yang tersedia (hari)	Jumlah Hari	Kamar yang tersedia (tahun)
Standard	80	365	29.200
Deluxe	68	365	24.820
Standard Suit	56	365	20.440
Deluxe Suite	30	365	10.950
Presidential	14	365	5.110
TOTAL	248	365	90.520

Sumber Data : Ambarrukmo Palace Hotel

Pada Ambarrukmo Palace Hotel jumlah kamar yang tersedia untuk dijual setiap tahun pada tahun 2000 sampai dengan 2002 jumlahnya tetap/tidak mengalami perubahan.

B. ANALISIS DATA

Setelah data yang diperlukan diperoleh, maka segera dilakukan analisis terhadap data tersebut. Data dianalisis dengan metode kuantitatif yaitu dengan perhitungan angka-angka terhadap variabel yang dapat diukur dengan angka atau dinyatakan dengan angka.

1. Membuat estimasi data biaya

Estimasi menggunakan tahun dasar 2001 dan menggunakan lama penelitian tiga tahun dari tahun 2000 sampai tahun 2002.

Hasil estimasi biaya dapat dilihat pada tabel di bawah, sedangkan untuk estimasi yang lain tersaji di lembar lampiran.

Tabel 5.3
Tabel Estimasi Biaya Tahun 2003

NO.	Description	Estimasi Biaya
1.	Salary & Wages	Rp 364.544.101,00
2.	Vacation Pay	Rp 736.161,00
3.	Employee Meals	Rp 93.074.269,00
4.	Employee Transportation	Rp 112.916.598,00
5.	Employee Housing Allowance	Rp 8.008.833,00
6.	Employee Housing Expenses	Rp 24.543.545,00
7.	Payroll Taxes&Employees Benefits	Rp 290.676.745,00
8.	Uniform	Rp 23.543.155,00
9.	Lincn	Rp 40.051.062,00
10.	China and Glass	Rp 10.279.607,00
11.	Laundry and Dry Cleaning	Rp 83.718.180,00
12.	Local Transportation	Rp 43.946.114,00
13.	Travelling Expenses	Rp 379.193,00
14.	Commission	Rp 7.530.156,00
15.	Cleaning Supplies	Rp 20.478.636,00
16.	Guest's Supplies	Rp 230.636.251,00
17.	Printing and Stationary	Rp 19.767.687,00
18.	Decoration	Rp 6.724.038,00
19.	Telephone & Telex Expenses	Rp 13.905.600,00
20.	Energy Cost	Rp 638.783.978,00
21.	Loss and Damage	Rp 0
22.	Miscellaneous	Rp 75.813.454,00
	TOTAL	Rp 2.110.057.373,00

2. Pengelompokkan Biaya Hotel

Dalam menghitung tingkat *break even point* maka biaya-biaya yang terjadi harus jelas pemisahannya, yaitu antara biaya tetap dan biaya variabel. Jika ada biaya-biaya yang bersifat semivariabel, maka harus dipisahkan terlebih dahulu ke dalam kedua kelompok tersebut.

Adapun ukuran variabelitas yang digunakan adalah variabelitas terhadap penjualan kamar. Penggolongan biaya kedalam kelompok biaya tetap dan biaya variabel yang terjadi di *room department* dapat dilihat sebagai berikut:

1. *Salary and wages* (upah dan gaji karyawan), biaya ini termasuk kedalam biaya tetap, sebab merupakan beban biaya bulanan yang harus dibayar kepada karyawan tanpa terpengaruh oleh besar kecilnya volume penjualan.
2. *Vacation pay* (pembayaran cuti karyawan), biaya ini termasuk biaya tetap dan biaya ini tidak terpengaruh besar kecilnya volume penjualan kamar.
3. *Employee transport* (transportasi pegawai), biaya ini termasuk kedalam biaya tetap karena tidak tergantung dari volume penjualan kamar.
4. *Employee meals* (biaya makan karyawan), biaya ini termasuk kedalam biaya tetap karena tidak terpengaruh oleh volume penjualan kamar.
5. *Employee housing* (tunjangan perumahan), biaya ini termasuk dalam biaya tetap karena tidak terpengaruh oleh volume penjualan kamar.

6. *Payrooll tax employee benefit* (upah dan kesejahteraan karyawan), biaya ini termasuk dalam biaya tetap.
7. *Uniform* (pakaian kerja), biaya ini termasuk dalam biaya tetap sebab setahun sekali perusahaan memberikan pakaian seragam kepada karyawannya tanpa melihat besar kecilnya pendapatan kamar.
8. *Laundry and dry cleaning* (biaya cuci pakaian), biaya ini termasuk dalam biaya semivariabel .Unsur variabel timbul karena terpengaruh dari jumlah tamu yang menginap dan unsur tetap timbul karena adanya biaya cucian untuk fasilitas kantor.
9. *Linen* (perlengkapan kamar) yaitu biaya pengadaan untuk perlengkapan kamar misalnya : spreii (*sheet*), handuk (*towel*) dan sebagainya. Biaya ini termasuk dalam biaya variabel karena terpengaruh dari volume penjualan kamar.
10. *China and glass* yaitu merupakan barang-barang keramik dan kaca untuk perlengkapan kamar, biaya ini termasuk dalam biaya tetap.
11. *Cleaning supplies* (perlengkapan kebersihan) yaitu semua biaya yang dikeluarkan untuk membersihkan ruangan kamar (biaya variabel) serta lingkungan *Room Department* (biaya tetap). Jadi biaya ini termasuk dalam biaya semivaraibel.
12. *Guest supplies* (perlengkapan tamu) yaitu perlengkapan untuk tamu yang disediakan hotel tanpa dipungut bayaran (gratis), contoh : sabun, shampo, shower cap, lilin, dan lain sebagainya. Biaya ini termasuk

dalam biaya variabel karena biaya ini tergantung dari volume penjualan kamar.

13. *Printing stationary* (barang cetakan dan alat-alat tulis) yaitu biaya yang dikeluarkan untuk formulir serta barang cetakan lainnya, misalnya : penggunaan *guest card, registration card, room reservation form, meals coupon* dan sebagainya. Biaya ini tergantung dari jumlah tamu yang menginap maka termasuk biaya variabel.
14. *Decoration* (biaya dekorasi), biaya ini termasuk dalam biaya tetap sebab pengeluaran biaya untuk dekorasi telah ditetapkan untuk setiap tahunnya sehingga tidak berkaitan dengan volume penjualan.
15. *Commision* (biaya komisi), komisi untuk *trafel agents dan tour operator* ini besarnya ditentukan berdasarkan prosentase tertentu dari *room sales* melalui agen-agen tersebut, sedangkan komisi untuk *taxi driver* ditentukan tersendiri, sehingga komisi ini termasuk biaya variabel.
16. *Travelling expense* (biaya perjalanan), yaitu biaya yang dikeluarkan untuk perjalanan wisata jarak jauh (Di luar Daerah Istimewa Yogyakarta), yang disediakan khusus bagi tamu hotel yang menginap rombongan. Jadi biaya ini termasuk dalam biaya variabel.
17. *Local transport* (biaya transportasi lokal), yaitu biaya perjalanan yang khusus disediakan untuk melayani tamu hotel, contoh : mengantar tamu mengunjungi objek-objek wisata di Daerah Istimewa Yogyakarta, mengantar dan menjemput tamu di bandara. Biaya ini termasuk dalam biaya variabel.

18. *Loss and damages* (kehilangan dan kerusakan), yaitu biaya yang terjadi akibat adanya kehilangan dan kerusakan pada *Room Department* yang kadang-kadang terjadi karena dilakukan oleh tamu. Biaya ini termasuk dalam biaya variabel.
19. *Telephone and telex* adalah biaya yang terjadi akibat pemakaian *telephone dan telex* oleh tamu hotel, yang termasuk dalam *cost of telephone & telex : locall call, long distance call, overseas call, telex and cable*. Fasilitas *telephone & telex* diberikan oleh pihak hotel untuk para tamu, tetapi para tamu akan dikenakan biaya tambahan bila memakai fasilitas tersebut, sehingga biaya ini termasuk dalam biaya variabel. Untuk keperluan administrasi kantor sendiri, pihak hotel menghitungnya terpisah dari *rooms department*.
20. *Energy Costs* adalah biaya-biaya energi yang digunakan untuk keperluan hotel khusus di *rooms department*, yang termasuk dalam *energy costs : generator fuel, gas for refrigator, steam, water, electricity*. *Energy cost* termasuk dalm biaya variabel.
21. *Housing expense* (biaya perumahan) yaitu biaya perawatan rumah bagi karyawan, biaya ini termasuk dalam biaya tetap.
22. *Miscellaneous* (biaya lain-lain), yaitu biaya yang berupa pemberian hadiah untuk tamu-tamu khusus, misalnya : bunga, minuman, dan *tretments* lainnya untuk tamu-tamu khusus. Sehingga biaya ini dimasukkan dalam biaya semivariabel.

3. Pemisahan Biaya Semi Variabel.

Dalam data biaya hotel terdapat biaya semivariabel, yaitu untuk *laundry and dry cleaning, cleaning supplies, dan miscellaneous*.

Untuk menghitung titik impas, biaya-biaya ini harus dipisahkan menjadi biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Metode yang digunakan adalah metode kuadrat terkecil, dengan persamaan linear $Y = a + bX$, dimana Y merupakan data biaya, a merupakan biaya tetap, dan X merupakan volume kegiatan (dalam hal ini kamar yang laku terjual).

Pemisahan biaya semivariabel menggunakan SPSS for Windows (lihat lampiran). Setelah pemisahan biaya semivariabel dilakukan, seluruh biaya disajikan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel 5.4
Pengelompokkan Biaya Tetap dan Biaya Variabel

NO.	Description	Biaya Tetap	Biaya Variabel
1.	Salary & Wages	Rp 365.544101,00	
2.	Vacation Pay	Rp 736.161,00	
3.	Employee Meals	Rp 93.074269,00	
4.	Employee Transportation	Rp 112.916.598,00	
5.	Employee Housing Allowance	Rp 8.008.833,00	
6.	Employee Housing Expenses	Rp 24.543.545,00	
7.	Payroll Taxes&Employees Benefits	Rp 290.676.745,00	
8.	Uniform	Rp 23.543.155,00	
9.	Linen		Rp 40.051.062,00
10.	China and Glass	Rp 10.279.607,00	
11.	Laundry and Dry Cleaning	Rp 5.585.516,00	Rp 78.132.664,00
12.	Local Transportation		Rp 43.946.114,00
13.	Travelling Expenses		Rp 379.193,00
14.	Commission		Rp 7.530.156,00
15.	Cleaning Supplies	Rp 542.825 ,00	Rp 19.935.811,00
16.	Guest's Supplies		Rp 230.626.251,00
17.	Printing and Stationary		Rp 19.767.697,00
18.	Decoration	Rp 6.724.038,00	
19.	Telephone & Telex Expenses		Rp 13.905.600,00
20.	Energy Cost		Rp 638.783.978,00
21.	Loss and Damage		Rp 0
22.	Miscellaneous	Rp 6.032.889,00	Rp 69.780.565,00
	Total	Rp 947.208.282,00	Rp 1.162.849.091,00

4. Berapa penjualan minimal yang harus dicapai oleh Ambarrukmo Palace Hotel untuk mencapai titik impas (*Break Even Point*).

Setelah semua biaya tetap dan biaya variabel diketahui, maka langkah selanjutnya adalah menjawab permasalahan dalam rumusan masalah, yaitu mencari besarnya penjualan minimal agar hotel tidak mengalami kerugian.

Penghitungan *Break Even Point* disini dilakukan pada saat asumsi-asumsi yang mendasari *Break Even Point* tidak mengalami perubahan ; atau semua asumsi dianggap dapat terpenuhi.

a. Membuat estimasi jumlah pendapatan kamar.

Estimasi jumlah pendapatan kamar pada Ambarrukmo Palace Hotel yang dapat terjual pada tahun 2003 adalah sebagai berikut :

Tabel 5.4
Tabel Estimasi Pendapatan Kamar
Tahun 2003

Jenis Kamar	Kamar Yang Terjual	Tarif (Harga) Rata-Rata Kamar	Total Pendapatan
Standard	5.264	Rp 92.012,00	Rp 484.351.168,00
Deluxe	23.176	Rp 91.254,00	Rp 2.114.902.704,00
Standard Suite	395	Rp 363.249,00	Rp 143.483.355,00
Deluxe Suite	756	Rp 270.804,00	Rp 204.727.824,00
Presidential	13	Rp 575.383,00	Rp 7.479.979,00
Total	29.604	Rp 1.392.702,00	Rp 2.954.945.030,00

Dari tabel di atas, maka dapat diketahui prediksi pendapatan kamar untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp 2.954.945.030,00. Sedangkan untuk hasil penghitungan estimasinya dapat dilihat pada lembar lampiran.

b. Membuat rencana penjualan tahun 2003.

Volume penjualan Kamar	=	29.604 unit kamar
Sales (penjualan) yg dianggarkan	=	Rp 2.954.945.030,00
Variabel Cost(biaya variabel)	=	Rp 1.162.849.091,00
Contribution Margin	=	Rp 1.792.095.939,00
Fixed cost (biaya tetap)	=	Rp 947.208.282,00
Profit (Laba) yang dianggarkan	=	Rp 844.847.657,00

Berdasarkan informasi tersebut dapat dilakukan penghitungan penjualan impas yang harus dicapai oleh Ambarrukmo Palace Hotel.

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rupiah) total} &= \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variabel cost}}{\text{Sales}}} \\
 \text{BEP (rupiah) total} &= \frac{947.208.282}{1 - \frac{1.162.849.091}{2.954.945.030}} = \frac{947.208.282}{0,606473529} \\
 &= \text{Rp } 1.561.829.556,00
 \end{aligned}$$

Jadi BEP (Rp) total dari semua jenis kamar pada tahun Rp 1.561.829.556,00

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit) total} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual perunit} - \text{biaya variabel perunit}} \\ &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Marjin kontribusi}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit) total} &= \frac{947.208.282}{2.954.945.030 - 1.162.849.091} \\ &= \frac{947.208.282}{29.604} = \frac{947.208.282}{60.535,601} \\ &= 15.647 \text{ unit kamar} \end{aligned}$$

Jadi BEP (unit) total untuk semua jenis kamar pada tahun 2003 adalah 15.647 unit kamar.

- c. Menghitung Perincian BEP untuk setiap jenis kamar :

Perhitungan ini didasarkan pada asumsi bahwa *sales mix* dipertahankan tetap, baik *sales mix* sesuai rencana penjualan maupun *sales mix* perhitungan *Break Even Point*.

• Jenis Kamar Standard

$$\begin{aligned} \text{BEP Standard (Rp)} &= 484.351.168 \\ &\quad \frac{\quad}{2.954.945.030} \times 1.561.829.556 = \text{Rp } 265.002.722,00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Standard (unit)} &= \frac{265.002.722}{92.012} = 2.782 \text{ unit kamar} \end{aligned}$$

Tabel 5.17
Pengelompokan Penghitungan Perincian BEP Tahun 2003

Jenis Kamar	BEP (Rp)	BEP (Unit kamar)
Standard	Rp 256.002.722, 00	2.782 unit kamar
Deluxe	Rp 1.117.827.072, 00	12.250 unit kamar
Standard Suite	Rp 75.837.805, 00	209 unit kamar
Deluxe Suite	Rp 108.208.431, 00	399 unit kamar
Presidential Suite	Rp 3.953.526, 00	7 unit kamar
TOTAL	Rp 1.561.829.556 ,00	15.647 unit kamar

5. Berapa Penjualan Minimum Boleh Turun Agar Ambarrukmo Palace Hotel Tidak Menderita Kerugian (*Margin of safety*)

Jika angka impas dihubungkan dengan angka pendapatan penjualan yang dianggarkan atau pendapatan penjualan periode tertentu, akan diperoleh informasi berapa volume penjualan yang dianggarkan atau pendapatan penjualan tertentu boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian. Selisih antara volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan impas merupakan angka *margin of safety*.

Adapun perhitungan MOS adalah sebagai berikut :

$$\frac{\text{Budget Penjualan} - \text{Penjualan pada BEP}}{\text{Budget Penjualan}} \times 100 \%$$

- **MOS Tahun 2003** = $\frac{2.954.945.030 - 1.561.829.556}{2.954.945.030} \times 100 \%$
- = $\frac{1393.115.474}{2.954.945.030} \times 100 \%$
- = 0,47 X 100 % = 47 %

Hasil perhitungan tersebut mempunyai arti bahwa apabila hotel terpaksa tidak mampu mencapai target penjualan dianggarkan, maka hotel hanya boleh mengalami penurunan penjualan maksimal sebesar 47 % dari penjualan yang dianggarkan atau sebesar Rp 2.954.945.030 X 47 % = Rp 1.388.824.164 ,00

3. Berapa Penjualan Minimal Yang Harus Dicapai Ambarrukmo Palace Hotel Untuk Mencapai Titik Impas Pada Saat Jumlah Kamar yang Terjual Tidak Sama Dengan Jumlah Kamar yang Tersedia Dengan Menggunakan Metode *Direct Costing*

Perhitungan BEP sebelumnya dilakukan apabila semua asumsi impas dapat terpenuhi, salah satu dari asumsi tersebut adalah persediaan kamar hotel dianggap dapat terjual semuanya. Namun pada kenyataannya jarang sekali dalam satu hari hotel dapat menjual seluruh kamarnya sehingga pasti akan terdapat kamar yang tidak laku terjual.

Prosentase dari tingkat hunian kamar yang laku terjual dan yang tidak laku terjual dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\% \text{ Tingkat hunian kamar yang terjual} = \frac{\text{jml kamar yg terjual}}{\text{jml kamar yg tersedia}} \times 100\%$$

$$\% \text{ Tingkat hunian kamar yang tidak terjual} = \frac{\text{jml kamar yg tdk terjual}}{\text{jml kamar yang tersedia}} \times 100\%$$

Maka prediksi prosentase dari tingkat hunian kamar di Ambarrukmio Palace Hotel pada tahun 2003 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \% \text{ Tingkat hunian kamar yang terjual} &= 29.604 \\ &\frac{\text{-----}}{90.520} \times 100\% = 32,7 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \% \text{ Tingkat hunian kamar yg tidak terjual} &= 60.916 \\ &\frac{\text{-----}}{90520} \times 100\% = 67,3 \% \end{aligned}$$

Perumusan masalah bagian yang ketiga ini dilakukan pada saat keadaan dimana jumlah yang terjual tidak sama dengan jumlah yang tersedia. Dalam situasi seperti ini timbul masalah dalam pembebanan biaya tetap, khususnya biaya tetap dari harga pokok produksi. Masalahnya adalah apakah produk/kamar yang tidak terjual juga dibebani dengan biaya tetap produksi ataukah biaya tetap produksi seluruhnya menjadi beban produk/kamar yang terjual saja.

Karakteristik jasa berbeda dengan produk karena pelayanan jasa mempunyai sifat yang tidak tahan lama (*perishable*) dan tidak dapat disimpan. Produk pada perusahaan manufaktur tidak perlu harus laku terjual dalam satu hari, produk itu masih dapat terjual dan menghasilkan pendapatan selama belum lewat batas masa berlakunya (kadaluarsa).

Sedangkan sebuah kamar hotel, bila malam ini tidak dapat terjual maka kesempatan untuk mendapatkan pendapatan dari kamar tersebut untuk malam itu sudah hilang dan kamar yang kosong malam itu menjadi sia-sia.

Karena itu biaya tetap produksi tidak dapat dibebankan pada kamar yang tidak laku terjual karena biaya tetap tersebut tidak dapat disimpan untuk hari berikutnya.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis menggunakan metode *direct costing* untuk menyelesaikan perumusan masalah yang ketiga.

Pendekatan *Direct Costing* menyatakan bahwa bagian dari produksi/kamar yang tidak terjual hanya dibebani dengan biaya variabel saja, sedangkan biaya tetap produksi seluruhnya menjadi beban produk yang terjual.

$$\text{BEP DIRECT COSTING} = \frac{\text{TFC}}{1 - \text{TVC} - \% (\text{VC biaya kamar})} \times \text{TR yang terjual}$$

Rencana Penjualan Tahun 2003

Penjualan yg dianggarkan	=	Rp 2.954.945.030,00
Biaya Kamar		
Biaya Tetap	= Rp	947.208.282,00
Biaya Variabel	= Rp	1.162.849.091,00
		----- +
Total Biaya	=Rp	2.110.057.373,00
Biaya Variabel Kamar		
67,3 % yg tdk laku terjual	= Rp	782.546.566,8
		----- -
Biaya produksi yg laku terjual		Rp 1.327.510.806,00

Laba (<i>Profit</i>) yang dianggarkan		Rp 1.627.434.224,00

Berdasarkan informasi tersebut dapat dilakukan penghitungan penjualan

Impas tahun 2003 dengan menggunakan metode *direct costing*

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rp)} &= \frac{947.208.282}{1 - 1.162.849.091 - 67,3\% (1.162.849.091)} \\
 &= \frac{947.208.282}{2.954.945.030} \\
 &= \frac{947.208.282}{1 - 380.302.524} = \frac{947.208.282}{0,871299628} \\
 &= \frac{947.208.282}{2.954.945.030} = 1.087.121.182
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Unit)} &= \frac{947.208.282}{2.954.945.030 - 1.162.849.091} \\
 &= \frac{947.208.282}{29.604} = \frac{947.208.282}{290.604} \\
 &= \frac{947.208.282}{99.815,7 - 12.846,3} \\
 &= \frac{947.208.282}{86.969,4} = 10.891
 \end{aligned}$$

- Jadi BEP tahun 2003 dengan menggunakan metode *direct costing* adalah sebesar Rp 1.087.121.182, 00 atau sebesar 10.891 unit kamar.

Menghitung Perincian BEP Metode Direct Costing untuk setiap jenis kamar

- Jenis Kamar Standard

$$\begin{aligned} \text{BEP Standard (Rp)} &= 484.351.168 \\ &\text{-----} \times 1.087.121.182 = \text{Rp } 178.192.288,00 \\ &2.954.945.030 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Standard (unit)} &= 178.192.288 \\ &\text{-----} = 1.934 \text{ unit kamar} \\ &92.012 \end{aligned}$$

- Jenis Kamar Deluxe

$$\begin{aligned} \text{BEP Deluxe (Rp)} &= 2.114.902.704 \\ &\text{-----} \times 1.087.121.182 = \text{Rp } 778.070.490,00 \\ &2.954.945.030 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Deluxe (Unit)} &= 778.070.490 \\ &\text{-----} = 8.527 \text{ unit} \\ &91.254 \end{aligned}$$

- Jenis Kamar Standard Suite

$$\begin{aligned} \text{BEP Stan Suite (Rp)} &= 143.483.355 \\ &\text{-----} \times 1.087.121.182 = \text{Rp } 52.787.376,00 \\ &2.954.450.030 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Stan Suite (unit)} &= 52.787.376 \\ &\text{-----} = 146 \text{ unit kamar} \\ &363.249 \end{aligned}$$

- Jenis Kamar Deluxe Suite

$$\begin{aligned} \text{BEP Del Suite (Rp)} &= 204.727.824 \\ &\text{-----} \times 1.087.121.182 = \text{Rp } 75.319.152,00 \\ &2.954.945.030 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Del Suite (Unit)} &= 75.319.152 \\ &\text{-----} = 279 \text{ unit kamar} \\ &270.804 \end{aligned}$$

- Jenis Kamar Presidential

$$\text{BEP Presid. (Rp)} = 7.479.979$$

$$\frac{\text{-----}}{2.954.945.030} \times 1.087.121.182 = \text{Rp } 2.751.876,00$$

$$\text{BEP Presid. (unit)} = \frac{2.751.876}{575.383} = 5 \text{ unit kamar}$$

Tabel 5.19
Pengelompokkan Penghitungan Perincian BEP *Direct Costing*
tahun 2003

Jenis Kamar	BEP (Rp)	BEP (Unit)
Standard	Rp 178.192.288,00	1.934 unit kamar
Deluxe	Rp 778.070.490,00	8.527 unit kamar
Standard Suite	Rp 52.787.376,00	146 unit kamar
Deluxe Suite	Rp 75.319.152,00	279 unit kamar
Presidential Suite	Rp 2.751.876,00	5 unit kamar
TOTAL	Rp 1.087.121.182,00	10.891 unit kamar

BAB VI

KESIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Analisis impas merupakan salah satu faktor penting dalam berbagai macam keputusan manajemen terutama untuk mengetahui potensi laba yang belum dimanfaatkan perusahaan. Walaupun titik impas normalnya bukan merupakan sasaran kinerja yang diharapkan, namun titik impas ini dapat mengindikasikan tingkat penjualan yang disyaratkan agar perusahaan terhindar dari kerugian.

Berdasarkan hasil penelitian pada Ambarrukmo Palace Hotel (APH) dapat ditarik kesimpulan bahwa perencanaan laba perusahaan pada tahun 2003 adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis titik impas (BEP) dapat diketahui bahwa jumlah penjualan minimum yang harus dicapai agar hotel tidak menderita kerugian dan juga tidak memperoleh laba adalah sebesar Rp 1.561.829.556,00 atau sebesar 15.647 unit kamar.

Dari total BEP tersebut setelah diperinci untuk setiap jenis kamar dapat diketahui bahwa jenis kamar *deluxe* memiliki BEP yang terbesar, yaitu sebesar 12.250 unit kamar atau sebesar Rp 1.117.827.072,00 ; diikuti dengan *standard* sebesar 2.782 unit kamar atau Rp 256.002.722 ,00 ; *deluxe suite* 399 unit kamar atau Rp 108.208.431 ,00 ; *standard suite* 209

unit kamar atau Rp 75.837.805,00 ; *presidential suite* 7 unit kamar atau Rp 3.953.526,00

2. Sedangkan penjualan maksimum (*margin of safety*) dari target penjualan yang boleh terjadi supaya penurunan tersebut tidak menyebabkan hotel menderita kerugian adalah sebesar Rp 1.388.824.164,00 dan jika dinyatakan dalam prosentase adalah sebesar 47 %.
3. Berdasarkan hasil analisis titik impas (BEP) dengan menggunakan metode *direct costing* dapat diketahui bahwa jumlah penjualan minimum yang harus dicapai agar hotel tidak menderita kerugian dan juga tidak memperoleh laba adalah sebesar Rp 1.087.121.182,00 atau sebesar 10.891 unit kamar.

Dari total BEP tersebut setelah diperinci untuk setiap jenis kamar dapat diketahui bahwa jenis kamar *deluxe* memiliki BEP yang terbesar, yaitu sebesar 8.527 unit kamar atau sebesar Rp 778.070.490,00 ; diikuti dengan *standard* sebesar 1.934 unit kamar atau Rp 178.192.288 ; *deluxe suite* 279 unit kamar atau Rp 75.319.152,00 ; *standard suite* 146 unit kamar atau Rp 52.787.376,00 ; *presidential suite* 5 unit kamar atau Rp 2.751.876,00

4. Berdasarkan hasil penghitungan perencanaan laba tahun 2003 dapat dilihat bahwa penjualan yang dianggarkan oleh APH masih berada di atas BEP. Hal ini menunjukkan bahwa sebagai salah satu hotel bintang empat yang telah berdiri lebih dari 30 tahun, APH masih tetap *profitable* dan masih bisa bersaing dengan hotel-hotel berbintang lainnya di Yogyakarta.

B. Saran

1. Supaya lebih memudahkan dalam melakukan perencanaan laba, sebaiknya APH melakukan pengelompokkan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel terlebih dahulu agar menghasilkan informasi yang lebih akurat. Apabila terdapat biaya semi variabel, maka biaya tersebut harus dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.

C. Keterbatasan

1. Tidak terperinci data biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel sehingga penulis harus memisahkan dan mengelompokkan sendiri biaya-biaya tersebut secara tepat.
2. Penelitian ini merupakan jenis penelitian studi kasus, maka kesimpulan yang diperoleh tidak berlaku bagi perusahaan lain.

Daftar Pustaka

- Adisaputro, Gunawan. 1993. *Anggaran Perusahaan 2*. Yogyakarta : BPFE YKPN.
- Kotler and Plant. 1997. *Marketing for Tourism*, Pitman Publishing, London. : Cincennati South Western Publishing Co.
- Mulyadi. 1990. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : BPFE UGM.
- Matz & Usry. 1990. *Pengantar Akuntansi Manajemen*. Edisi 6. Yogyakarta : Erlangga.
- Riyanto, Bambang. 1990. *Akuntansi Manajemen, Konsep Manfaat dan Rekayasa*, Yogyakarta : BPFE YKPN.
- Sulastiyono, Agus. 1999. *Manajemen Penyelenggaraan Hotel*. Bandung : Alfa Beta.
- Simamora, Henry. 1999. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 1. Jakarta : Salemba Empat.
- Soehardi, Sigit. 1992. *Analisa break even point*. Yogyakarta : BPFE UGM.
- Slamet, Sugiri. 1994. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 3. Yogyakarta : BPFE UGM.

LAMPIRAN



LAMPIRAN

1. Surat keterangan penelitian dari Ambarrukmo Palace Hotel
2. Daftar pertanyaan
3. Struktur organisasi Ambarrukmo Palace Hotel
4. Laporan Rugi/Laba department kamar Ambarrukmo Palace Hotel
5. Tarif Kamar / Room Rate Structure Ambarrukmo Palace Hotel
6. Perhitungan estimasi biaya .
7. Perhitungan pemisahan biaya semivariabel
8. Perhitungan estimasi penjualan tiap jenis kamar
9. Perhitungan estimasi harga jual tiap jenis kamar

SURAT KETERANGAN

No : 283 / MD - C / 12/ 2003

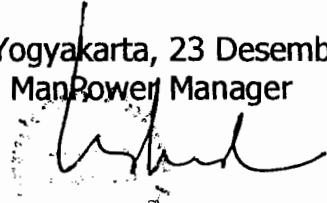
Yang bertanda tangan dibawah ini, Man Power Manager INNA Ambarrukmo Palace menerangkan dengan sesungguhnya bahwa :

Nama : Maria Agnes Ria Haridjati
Mahasiswa : Fak. Ekonomi Univ. Sanata Dharma Yogyakarta
Nim : 992114007
Jurusan : Ekonomi / Akuntansi

Bahwa mahasiswa tersebut diatas telah melakukan PENELITIAN dan pengamblian data di Accounting Department INNA Ambarrukmo Palace pada 01 Maret s/d 31 Mei 2003 untuk penyusunan Skripsi dengan judul "*Penggunaan Analisis Titik Impas Sebagai Dasar Pembuatan Perencanaan Laba*"

Demikianlah surat keterangan ini untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Yogyakarta, 23 Desember 2003
ManPower Manager

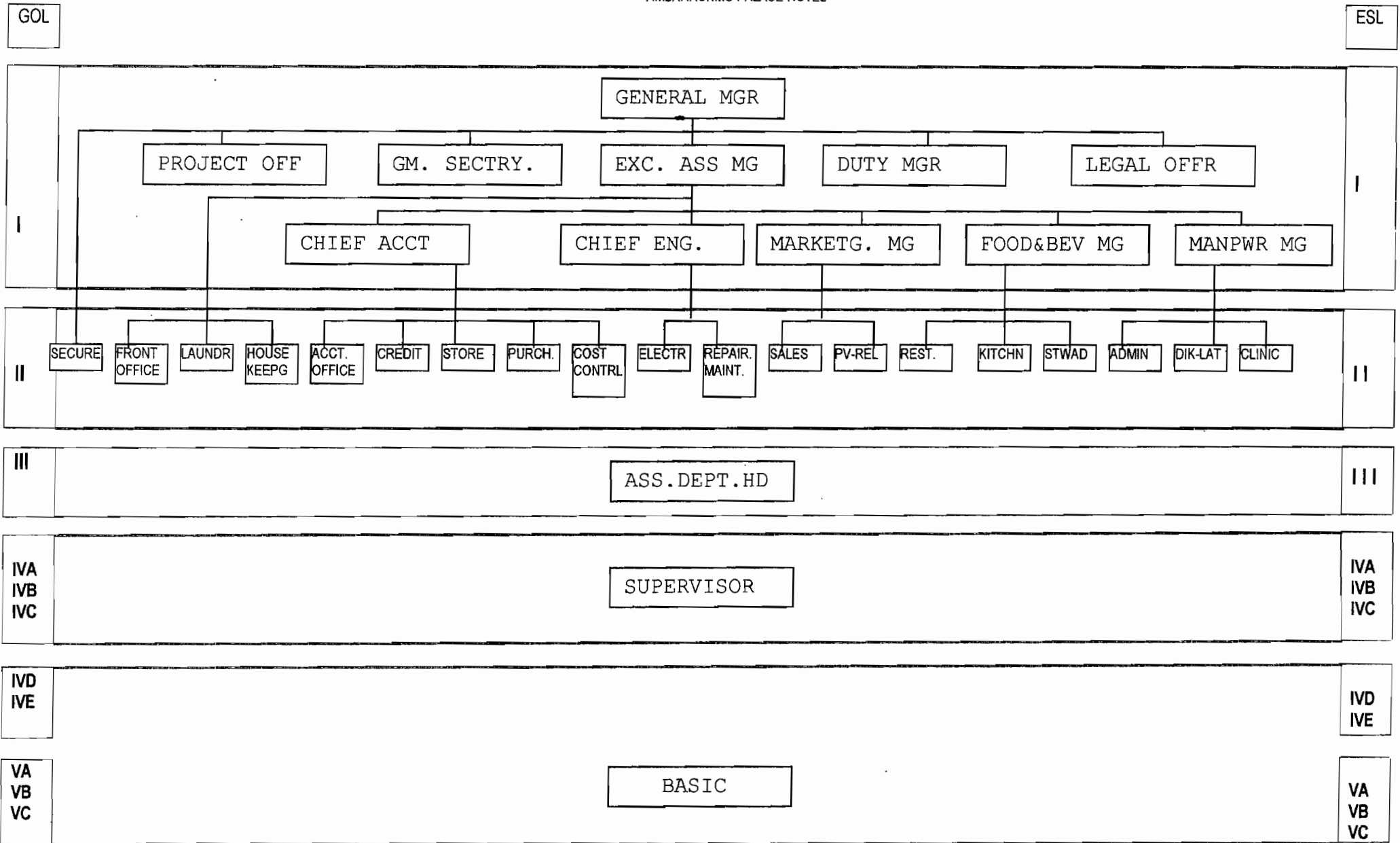


Isdarmanto.SW, SE
Nip. 06735102

DAFTAR PERTANYAAN

1. Bagaimana gambaran umum hotel.
 - a. Sejarah perkembangan Ambarrukmo Palace Hotel
 - b. Struktur organisasi Ambarrukmo Palace Hotel serta penjabaran tugas (job description) stafnya.
2. Fasilitas-fasilitas apa saja yang disediakan untuk para tamu hotel ?
3. Berapa harga kamar yang ditawarkan untuk dijual kepada tamu-tamu yang ingin menginap ?
4. Bagaimana perkembangan usaha atau operasional Ambarrukmo Palace Hotel selama tahun 2000-20002, khususnya mengenai :
 - a. Jumlah kamar yang tersedia untuk dijual.
 - b. Jumlah tamu yang menginap
 - c. Tarif / harga kamar rata-rata yang dicapai
 - d. Jumlah kamar yang terjual
 - e. Prosentase tingkat hunian yang dicapai.
5. Berapa pendapatan kamar hotel ?
6. Berapa jumlah pengeluaran seluruh biaya yang langsung dibebankan pada kamar hotel ?

STRUKTUR ORGANISASI
AMBARRUKMO PALACE HOTEL



DEPARTEMEN PROFIT & LOSE STATEM
ROOMS
PERIOD ENDING: DESEMBER 2000

Expressed in Rp

THIS MONTH		INCREASE		DESCRIPTION	YEAR TO DATE		INCREASE				
BUDGET AMOUNT	%	ACTUAL AMOUNT	%		(DECREASE) AMOUNT	%	BUDGET AMOUNT	%	(DECREASE) AMOUNT	%	
Gross Room Sales											
429,760,000	93,5	472,318,040	93,0	42,558,040	(13,3)	7,854,900,000	89,0	7,980,800,000	95,3	125,900,000	19,5
2,741,000	0,6	2,605,179	0,7	(135,821)		78,319,000	5,7	83,765,000	5,8	5,446,000	13,1
432,501,000	101,6	474,923,219	100,4	328,702,781	173,6	7,933,219,000	94,3	8,064,565,000	94,2	131,346,000	11,6
6,798,000	1,6	2,104,548	0,4	(2,004,452)	(48,8)	923,989,000	2,3	348,649,032	2,3	-575,339,968	14,8
425,703,000	100,0	472,818,671	100,0	330,707,233	178,5	7,009,230,000	100,0	7,715,915,968	100,0	706,685,968	11,6
Payroll & Related Expenses											
29,798,000	6,5	28,219,270	7,0	(1,578,730)	(5,3)	354,475,000	14,6	342,608,680	11,5	(11,866,320)	(12,2)
237,000	0,1	925,468	0,2	688,468	490,5	2,130,000	0,1	1,516,285	0,0	(613,715)	(36,3)
3,010,000	0,7	3,514,666	0,9	504,666	115,7	36,679,000	1,6	32,675,618	1,9	(4,003,382)	53,9
10,075,000	4,3	9,710,000	1,9	1,704,000	216,8	96,088,000	0,8	114,582,605	0,7	18,494,605	2,1
588,000	0,1	864,240	0,2	276,240	47,0	5,786,000	0,3	5,753,000	0,2	(33,000)	(24,7)
1,558,000	0,3	463,533	0,1	(1,094,467)	(70,2)	16,241,000	0,0	18,127,211	0,6	1,886,211	2,1
866,000	0,2	1,294,040	0,3	428,040	49,4	165,176,000	10,1	181,811,218	7,0	16,635,218	5,3
46,132,000	38,5	52,116,127	10,1	(19,169,873)	26,9	676,575,000	31,1	697,074,617	23,1	20,499,617	5,1
0,00											
2,659,000	1,2	2,570,871	0,5	258,871	11,2	17,135,000	0,5	21,320,455	0,5	4,185,455	16,8
3,753,000	1,2	3,895,258	1,8	142,258	3,8	97,171,000	0,7	90,208,019	0,6	(6,962,981)	(9,7)
551,000	0,2	1,361,408	0,6	810,408	147,1	374,000	0,1	502,145	0,1	128,145	34,6
10,379,000	100,5	17,764,158	100,8	7,385,158	71,2	76,770,404	6,5	98,060,788	5,6	21,290,384	8,8
3,533,000	1,4	3,061,065	0,6	7,385,158	16,8	31,781,000	1,1	22,447,424	0,9	(9,333,576)	4,1
0	0,0	0	0,0	0		300,000	0,0	296,960	0,0	(3,040)	ERR
564,000	0,2	627,768	0,3	63,768	11,3	2,843,000	0,3	5,072,938	0,6	2,229,938	139,9
8,530,000	2,6	28,355,037	13,1	19,825,037	232,4	32,017,000	0,4	30,322,566	0,7	(1,694,434)	117,8
11,408,000	3,5	14,138,863	6,6	2,730,863	23,9	200,000,000	3,6	206,126,614	4,9	6,126,614	73,7
330,000	0,2	2,068,661	0,4	1,755,661	560,9	7,088,000	0,3	7,191,377	0,4	103,377	93,7
923,000	0,3	800,000	0,4	(123,000)	(13,3)	17,391,000	0,3	14,720,094	0,4	(2,670,906)	102,7
821,000	0,3	10,923,904	5,1	10,102,904	1,230,60	14,410,000	0,3	17,081,968	0,4	2,671,968	58,9
108,060,000	33,3	96,197,342	44,6	(11,862,658)	(11,0)	776,770,000		701,980,607	0,3	(74,789,393)	4,2
0	0,0	0	0,0	0		0	0,0	0	0,0	0	ERR
6,116,000	1,9	11,466,611	5,3	5,350,611	87,2	69,849,000	1,2	94,305,292	2,5	24,456,292	154,8
249,891,000	16,8	193,230,946	17,2	(56,660,054)	184,0	1,343,899,404	12,9	1,309,637,247	13,6	(34,262,157)	18,5
296,023,000	55,3	245,347,073	27,3	(50,675,927)	37,3	2,020,474,404	45,0	2,006,711,864	39,9	(13,762,540)	(1,1)
129,680,000	62,9	227,471,598	95,2	97,791,598	335,8	4,988,755,596	21,5	5,709,204,104	22,8	720,448,508	18,2

DEPARTEMEN PROFIT & LOSE STATEMENT
ROOMS
PERIOD ENDING: DESEMBER 2001

Expressed in Rp

BUDGET		THIS MONTH		INCREASE		DESCRIPTION	YEAR TO DATE		INCREASE			
AMOUNT	%	ACTUAL AMOUNT	%	(DECREASE) AMOUNT	%		BUDGET AMOUNT	%	ACTUAL AMOUNT	(DECREASE) AMOUNT	%	
Gross Room Sales												
186,824,000	100.8	514,879,961	99.8	328,055,961	175.6	Transient	5,756,311,116	100.7	6,029,782,524	100.7	273,471,408	26.5
2,535,000	1.4	3,181,820	0.6	646,820	2.6	Publik Room Sales (Net)	53,138,000	1.4	53,743,815	1.0	605,815	11.5
189,359,000	102.2	518,061,781	100.4	328,702,781	173.6	Total Gross Room Sales	5,703,173,116	102.1	6,083,526,339	101.6	380,353,223	26.0
4,109,000	2.2	2,104,548	0.4	(2,004,452)	(48.8)	Less : Discount & Allowance	158,978,000	2.1	160,560,699	1.6	1,582,699	3.7
185,250,000	100.0	515,957,233	100.0	330,707,233	178.5	Total Net Room Sales	5,544,195,116	100.0	5,922,965,640	100.0	378,770,524	26.6
Payroll & Related Expenses												
35,481,000	19.2	30,104,663	5.8	(5,376,337)	(15.2)	Salaries & Wages	437,130,000	15.7	360,643,374	10.2	(76,486,626)	17.5
170,000	0.1	(1,550,477)	(0.3)	(1,720,477)	(10.120)	Vacation Pay	2,129,000	0.1	482,834	0.0	(1,646,166)	77.3
3,679,000	2.0	7,972,848	1.5	4,275,848	115.7	Employee Meals	44,210,000	1.6	68,031,587	1.9	23,821,587	53.9
8,006,000	4.3	9,710,000	1.9	1,704,000	21.3	Employee Transportation	96,088,000	3.4	109,795,000	3.1	13,707,000	14.3
582,000	0.3	697,500	0.1	115,500	19.8	Employee Housing Allowance	6,843,000	0.2	7,152,500	0.2	309,500	4.5
0	0.0	2,459,384	0.5	2,459,384	EER	Employee Housing Expenses	0	0.0	21,301,253	0.6	21,301,253	ERR
23,350,000	12.6	2,722,209	0.5	(20,627,791)	88.3	Payroll Taxes & Employee Benefits	281,537,000	10.1	247,605,359	7.0	(33,931,641)	12.1
71,286,000	38.5	52,116,127	10.1	(19,169,873)	26.9	Total Payroll & Related Expenses	867,938,000	31.1	815,011,907	23.1	(52,926,093)	6.1
Other Expenses												
2,312,000	1.2	2,570,871	0.5	258,871	11.2	Uniform	27,742,000	1.0	30,261,853	0.9	2,519,853	9.1
3,335,000	1.8	27,584,384	5.3	24,249,384	727.1	Linen	50,225,000	1.8	69,739,254	2.0	19,514,254	38.9
371,000	0.2	(594,552)	(0.1)	(965,552)	(260.3)	China and Glass	5,579,000	0.2	5,856,881	0.2	277,881	5.0
15,252,000	8.2	17,834,642	3.5	2,582,642	16.9	Laundry and Dry Cleaning	182,108,000	6.5	96,372,454	5.6	(85,735,546)	8.8
2,620,000	1.4	3,061,065	0.6	441,065	16.8	Local Transportation	31,781,000	1.1	33,086,350	0.9	1,305,350	4.1
0	0.0	0	0.0	0	EER	Travelling Expenses	0	0.0	444,500	0.0	444,500	ERR
342,000	0.2	2,033,743	0.4	1,691,743	494.7	Commission	8,281,000	0.3	19,869,641	0.6	11,588,641	139.9
491,000	0.3	679,284	0.1	206,284	42.0	Cleaning Supplies	11,872,000	0.4	25,856,257	0.7	13,984,257	117.8
4,110,000	2.2	17,042,443	3.3	12,932,443	314.7	Guest's Supplies	99,396,000	3.6	172,664,046	4.9	73,268,046	73.7
313,000	0.2	2,068,661	0.4	1,755,661	560.9	Printing and Stationary	7,557,000	0.3	14,635,866	0.4	7,078,866	93.7
295,000	0.2	1,910,450	0.4	1,615,450	547.6	Decoration	7,146,000	0.3	14,486,781	0.4	7,340,781	102.7
351,000	0.2	1,238,761	0.2	887,761	252.9	Telephone & Telex Expenses	50,794,765	0.3	13,492,656	0.4	4,999,656	58.9
58,962,000	18.2	48,593,657	22.5	(10,368,343)	(17.6)	Energi Cost	775,757,119	0.5	985,153,000	0.3	209,395,881	4.2
0	0.0	0	0.0	0	ERR	Loss and Damage	0	0.0	0	0.0	0	ERR
1,143,000	0.8	13,172,648	2.6	11,759,648	832	Miscellaneous	34,178,000	1.2	87,101,029	2.5	52,923,029	154.8
31,205,000	16.8	88,620,400	17.2	57,415,400	184.0	Total Other Expenses	1,292,416,884	17.0	1,569,020,568	19.4	276,603,684	44.4
102,491,000	55.3	140,736,527	27.3	38,245,527	37.3	Total Departement Expenses	2,160,354,884	48.1	2,384,032,475	42.5	223,677,591	11.8
82,759,000	44.7	423,814,363	72.7	282,093,363	335.4	Room Profit	3,383,840,232	51.9	3,538,933,165	57.5	155,092,933	40.3

DEPARTEMEN PROFIT & LOSE STATEMENT
ROOMS
PERIOD ENDING: DESEMBER 2002

Expressed in Rp

THIS MONTH		INCREASE		DESCRIPTION	YEAR TO DATE		INCREASE					
BUDGET AMOUNT	%	ACTUAL AMOUNT	(DECREASE) AMOUNT		BUDGET AMOUNT	%	ACTUAL AMOUNT	(DECREASE) AMOUNT				
Gross Room Sales												
424,724,000	100.5	529,529,919	100.9	104,805,919	24.7	Transient	4,031,383,000	100.5	4,542,517,908	111.2	511,134,908	4
4,586,000	1.1	2,431,819	0.5	(2,154,181)	(47)	Publik Room Sales (Net)	36,131,000	1.0	51,577,275	1.5	15,446,275	42.8
429,310,000	101.6	531,961,738	101.4	102,651,738	23.9	Total Gross Room Sales	4,067,514,000	101.5	4,594,095,183	101.7	526,581,183	3.5
6,798,000	1.6	7,263,472	1.4	465,472	6.8	Less : Discount & Allowance	53,561,000	1.5	51,577,275	1.7	(1,983,725)	13.2
422,512,000	100	524,698,266	100.0	102,186,266	24.2	Total Net Room Sales	4,013,953,000	100.0	4,542,517,908	100.0	528,564,908	(3.80)
Payroll & Related Expenses												
33,507,000	7.9	28,681,765	5.5	(4,825,235)	(14.4)	Salaries & Wages	397,009,000	10.8	354,431,573	10.0	(42,577,427)	(10.70)
149,000	0.0	(613,625)	(0.1)	(762,625)	(511.8)	Vacation Pay	1,788,000	0.0	1,189,554	0.0	(598,446)	(33.50)
5,616,000	1.3	9,164,944	1.7	3,548,944	63.2	Employee Meals	61,065,000	1.7	69,135,614	1.9	8,070,614	13.2
10,075,000	2.4	11,100,000	2.1	1,025,000	10.2	Employee Transportation	120,886,000	3.3	114,530,000	3.2	(6,356,000)	(5.30)
654,000	0.2	502,500	0.1	(151,500)	(23.2)	Employee Housig Allowace	7,848,000	0.2	7,095,000	0.2	(753,000)	(9.60)
1,722,000	0.4	1,727,347	0.3	5,347	0.3	Employee Housing Expenses	20,663,000	0.6	22,145,952	0.6	1,482,952	7.2
71,944,000	5.2	17,038,771	3.2	(4,905,229)	(22.4)	Payroll Taxes & Employee Benefits	20,663,000	7.1	247,011,828	7.0	226,348,828	(6.20)
73,667,000	17.4	67,601,643	12.9	(6,065,357)	(8.2)	Total Payroll & Related Expenses	263,286,000	23.7	815,539,521	23.0	552,253,521	(6.50)
Other Expenses												
2,659,000	0.6	-18,681,505	(3.6)	(21,340,505)	(80.6)	Uniform	31,906,000	0.9	22,457,106	0.6	(9,448,894)	(29.60)
5,432,000	1.3	30,759,169	5.9	25,327,169	466.3	Linen	64,377,000	1.7	57,707,492	2.4	(6,669,508)	30.8
604,000	0.1	12,432,164	(2.4)	11,828,164	158.3	China and Glass	7,158,000	0.2	6,496,558	(0.2)	(661,442)	(190.80)
24,615,000	5.8	22,085,771	4.2	(2,529,229)	(10.3)	Laundry and Dry Cleaning	74,925,000	7.5	87,725,916	6.0	12,799,916	(22.50)
3,533,000	0.8	3,477,956	0.7	(55,044)	(1.6)	Local Transportation	42,001,000	1.1	35,911,771	1.0	(6,089,229)	(14.50)
0	0.0	0	0.0	0	0	EER Travelling Expenses	0	0.0	321,750	0.0	321,750	ERR
577,000	0.1	6,532,804	(1.2)	5,955,804	232.2)	Commission	7,278,000	0.2	3,216,676	(0.1)	(4,061,324)	(144.20)
6,512,000	1.5	4,135,536	0.8	(2,376,464)	(36.5)	Cleaning Supplies	46,213,000	1.3	24,056,196	0.9	(22,156,804)	(28.00)
11,897,000	2.8	24,622,615	4.7	12,725,615	107.0	Guest's Supplies	114,230,000	3.1	152,630,874	4.3	38,400,874	33.6
330,000	0.1	490,442	0.1	160,442	48.6	Printing and Stationary	4,159,000	0.1	14,762,495	0.4	10,603,495	255
830,000	0.2	2,497,924	0.5	1,667,924	201.0	Decoration	5,928,000	0.2	8,781,380	0.4	2,853,380	148.3
705,000	0.2	1,586,089	0.3	881,089	125.0	Telephone & Telex Expenses	31,921,883	0.1	15,597,019	0.4	(16,324,864)	353.1
71,917,000	7.1	49,463,700	(4.4)	(22,453,300)	(23.6)	Energi Cost	887,623,065	1.8	583,790,037	1.5	(303,833,028)	25.3
0	0.0	0	0.0	0	0	ERR Loss and Damage	0	0.0	0	0.0	0	ERR
3,710,000	0.9	12,727,745	2.4	9,017,745	243	Miscell ancous	42,622,000	1.9	82,237,477	2.7	39,615,477	102.3
61,404,000	14.5	64,736,774	12.3	3,332,774	5.4	Total Other Expenses	1,360,345,948	17.6	1,095,692,747	18.9	(264,653,201)	44.4
135,071,000	32.0	132,338,417	25.2	(2,732,583)	(2.0)	Total Departement Expenses	1,623,631,948	41.2	1,911,232,268	41.9	287,600,320	3.6
287,441,000	68.0	3,923,590,849	74.8	104,918,849	18.7	Room Profit	2,389,961,052	58.8	2,631,285,640	58.1	241,324,588	(2.20)

HOTEL INDONESIA-NATOUR
Unit : Ambarukmo Palace Hotel

Room Rate Structure
Periode Ending : Desember 2001

This Year					Year To The Date Last Year					KATEGORI KAMAR	Year To Date Last Year (2000)					Actual This Year (2001)				
ANGG		REAL		AVERAGE	ANGG		REAL		PTK		ANGG		REAL		PTK	ANGG		REAL		PTK
RN	%	RN	%	RR	RN	%	RN	%	(Rp.)		RN	%	RN	%	(Rp.)	RN	%	RN	%	(Rp.)
0	ERR	751	23,64	187,46	ERR	1,387	58,03	140,372	Standart	0	ERR	6.848	19,94	197,540	0	ERR	6.368	61,63	156,037	
0	ERR	2,308	72,65	188,183	ERR	0	0,00	-	Deluxe	0	ERR	22.019	75,92	260,000	0	ERR	24.246	0,00	179,595	
0	ERR	23	0,72	582,435	ERR	15	0,63	553,000	Standart Suite	0	ERR	548	1,067	573,056	0	ERR	341	0,81	522,5	
0	ERR	91	2,86	342,857	ERR	39	1,63	266,410	Deluxe Suite	0	ERR	859	2,999	354,500	0	ERR	958	1,33	399,766	
0	ERR	4	0,13	825	ERR	3	0,13	850,000	President Suite	0	ERR	20	0,068	983,593	0	ERR	22	0,07	623,333	
0	ERR	-	0,00	ERR	ERR	946	39,58	439,083	Lainnya	0	ERR	0	0	ERR	0	ERR	0	36,18	0	
0	ERR	871,3	100,00	2125,935	0	ERR	1004	100,00	2.248,865	JUMLAH	0	ERR	30.294	100,00	2368,689	0	ERR	31.935	100	1881,231

The Unique Hotel With Cordiality

HOTEL INDONESIA-NATOUR
Unit : Ambarukmo Palace Hotel

This Month					Some Month Last Year					KATEGORI RATE	Budget This Month					Actual This Month				
Anggaran		Realisasi		PTK	Anggaran		Realisasi		PTK		Anggaran		Realisasi		PTK	Anggaran		Realisasi		PTK
RN	%	RN	%	(Rp.)	RN	%	RN	%	(Rp.)		RN	%	RN	%	(Rp.)	RN	%	RN	%	(Rp.)
0	ERR	0	0,00	ERR	ERR	0	0,00	0	Discount 10%	0	ERR	0	0,00	ERR	0	ERR	0	0,00	0	
0	ERR	0	0,00	ERR	ERR	0	0,00	0	Discount 20%	0	ERR	0	0,00	ERR	0	ERR	0	0,00	0	
0	ERR	0	0,00	ERR	ERR	1	0,00	0	Discount 25%	0	ERR	0	0,00	ERR	0	ERR	0	0,00	47,640	
0	ERR	0	0,00	ERR	ERR	0	0,00	0	Discount 30%	0	ERR	0	0,00	ERR	0	ERR	0	0,00	0	
0	ERR	0	0,00	ERR	ERR	0	0,00	0	Discount 35%	0	ERR	0	0,00	ERR	0	ERR	0	0,00	0	
0	ERR	0	0,00	ERR	ERR	4	0,00	0	Discount 40%	0	ERR	0	0,00	ERR	0	ERR	0	0,00	372,414	
0	ERR	0	0,00	ERR	ERR	3	0,00	0	Discount 50%	0	ERR	0	0,00	ERR	0	ERR	0	0,00	360,667	
0	ERR	0	0,00	ERR	ERR	0	0,00	0	Discount 60%	0	ERR	0	0,00	ERR	0	ERR	0	0,00	0	
0	ERR	3,177	98,45	196,098	ERR	2,321	97,11	0	Special Rate	0	ERR	31,935	96,75	134,730	0	ERR	15,325	92,04	129,772	
0	ERR	50	1,55	-	ERR	61	2,55	0	Complimentary	0	ERR	1,072	3,25	-	0	ERR	1,286	7,72	0	
0	ERR	3,227	100,00	193,060	0	ERR	2,390	100,00	0	JUMLAH	0	ERR	33,007	100,00	130,354	0	ERR	16,649	100,00	116,334

The Unique Hotel With Cordiality

PT. HOTEL INDONESIA-NATOUR
CORPORATE MARKETING

ROOM RATE STRUCTURE
PERIODE ENDING : Desember 2002

Unit : Ambarukmo Palace Hotel-Jogjakarta

ROOM TYPE	Some month last year						Budget this year						Actual this month					
	RNS	Share	R. Avl	Share	AV. R. R	Share	RNS	Share	R. Avl	Share	AV. R. R	Share	RNS	Share	R. Avl	Share	AV. R. R	Share
Standart	721	23,64	2,542	33,47	187,460	95,6	707	19	2,542	33	130,246	116	770	22	2,542	33	156,037	86
Deluxe	2,308	72,65	4,619	60,82	188,183	95,96	2,905	77	4,619	61	95,86	86	2,693	76	4,619	61	179,595	99
Standart Suite	23	0,72	155	2,04	582,435	297,01	43	1	155	2	723,387	646	18	1	155	2	522,500	289
Deluxe Suite	91	2,86	248	3,27	342,857	174,84	112	3	248	3	164,439	147	64	2	248	3	399,766	221
President Suite	4	0,13	31	0,41	825,000	420,71	5	0	31	0	468,352	434	6	0	31	0	623,333	344
Lainnya	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JUMLAH	3,117	100,00	7,595	100,00	196,098	100,00	3,772	100	7,595	100	112,013	100	3,541	100	7,595	100	180,946	100

Hotels Unique With Cordinality

ROOM TYPE	Year To Date Last Year (2001)						Budget Year To Date						Actual Year To Date (2002)					
	RNS	Share	R. Avl	Share	AV. R. R	Share	RNS	Share	R. Avl	Share	AV. R. R	Share	RNS	Share	R. Avl	Share	AV. R. R	Share
Standart	6.368	19,94	29,930	33,47	125,886	93,44	5,785	19,97	29,930	33,47	128,000	148,11	5.780	19,55	29,930	33,47	128,769	103,98
Deluxe	24.146	75,92	54,385	60,82	128,066	95,05	22,777	75,87	54,385	60,82	113,000	76,80	22.355	76,99	54,385	60,82	113,542	91,68
Standart Suite	441	1,07	1,825	2,04	411,529	305,45	264	2,47	1,825	2,04	411,000	216,80	461	0,89	1,825	2,04	428,34	345,88
Deluxe Suite	958	3,00	2,920	3,27	247,403	183,63	745	1,63	2,920	3,27	247,000	384,98	758	2,52	2,920	3,27	280,411	226,43
President Suite	22	0,07	365	0,41	842,227	625,12	14	0,07	365	0,41	767,000	920,65	14	0,05	365	0,41	767,500	619,75
Lainnya	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	ERR	ERR	0	0,00	0	0,00	ERR	ERR
JUMLAH	31.935	100,00	89,425	100	134,730	100,00	29,585	100,00	89,425	100,00	107,521	100,00	29.368	100,00	89,425	100,00	123,840	100,00

The Unique Hotel With Cordiality

Hotels Unique With Cordinality

DATA BIATA SELAMA TAHUN 2000 - 2002 DAN ESTIMASI TAHUN 2003

Description	2000	2001	2002	Total	Estimasi 2003
Salary and wages	342.608.680	360.643.374	354.431.573	1.057.683.627	364.544.101
Vacation pay	1.516.285	482.834	1.189.554	3.188.673	736.161
Employees meals	32.675.618	68.031.587	69.135.614	169.842.819	93.074.269
Employeess transport	114.582.605	109.795.000	114.530.000	338.907.605	112.916.598
Emp. Housing allow.	5.753.000	7.152.500	7.095.000	20.000.500	8.008.833
Emp. Housing exp.	18.127.211	21.301.253	22.145.952	61.574.416	24.543.545
Payroll tax & Emp. Benefit	181.811.218	247.605.359	247.011.828	676.428.405	290.676.745
Uniform	21.320.455	30.261.853	22.457.106	74.039.414	23.543.155
Linen	90.208.019	69.739.254	57.707.492	217.654.765	40.051.062
China & glass	502.145	5.856.881	6.496.558	12.855.584	10.279.607
Laundry and dry cleaning	98.060.788	96.372.454	87.725.916	282.159.158	83.718.180
Local transport	22.447.424	33.086.350	35.911.711	91.445.485	43.946.114
Travelling expenses	296.960	444.500	321.750	1.063.210	379.193
Commision	5.072.938	19.869.641	3.216.676	28.159.255	7.530.156
Clening Supplies	30.322.566	25.856.257	24.056.196	80.235.019	20.478.636
Guestt's Supplies	206.126.614	172.664.046	152.630.874	531.421.534	230.636.251
Printing and stationary	7.191.377	14.635.866	14.762.495	36.589.738	19.767.697
Decoration	14.720.094	14.486.781	8.781.380	37.988.255	6.724.038
Telephone & telex exp.	17.081.968	13.492.656	15.597.019	46.171.643	13.905.600
Energy Cost	701.980.607	985.153.000	583.790.037	2.270.923.644	638.783.978
Loss and damage	0	0	0	0	0
Miscellaneous	94.305.292	87.101.029	82.237.477	263.643.798	75.813.454
TOTAL	2.006.711.864	2.384.032.475	1.911.232.208	6.301.976.547	2.110.057.373

Perhitungan Estimasi Biaya Untuk Tahun 2003

Elemen Biaya	a	b	X	bX	Estimasi Y = a + bx
Salary and wages	352.561.209	5.991.446	2	11982892	364.544.101
Vacation pay	1.062.891	-163.365	2	-326730	736.161
Employees meals	56.614.273	18.229.998	2	36459996	93.074.269
Employess transport	112.969.202	-26.302	2	-52604	112.916.598
Emp. Housing allow.	6.666.833	671.000	2	1342000	8.008.833
Emp. Housing exp.	20.524.805	2.009.370	2	4018740	24.543.545
Payroll tax & Emp. Benef	225.476.135	32.600.305	2	65200610	290.676.745
Uniform	24.679.805	-568.325	2	-1136650	23.543.155
Linen	72.551.588	-16.250.263	2	-32500526	40.051.062
China & glass	4.285.195	2.997.206	2	5994412	10.279.607
Laundry and dry cleaning	94.053.052	-5.167.436	2	-10334872	83.718.180
Local transport	30.481.828	6.732.143	2	13464286	43.946.114
Travelling expenses	354.403	12.395	2	24790	379.193
Commision	9.386.418	-928.131,00	2	-1856262	7.530.156
Clening Supplies	26.745.006	-3.133.185	2	-6266370	20.478.636
Guestt's Supplies	177.140.511	26.747.870	2	53495740	230.636.251
Printing and stationary	12.196.579	3.785.559	2	7571118	19.767.697
Decoration	12.662.752	-2.969.357	2	-5938714	6.724.038
Telephone & telex exp.	15.390.548	-742.474	2	-1484948	13.905.600
Energy Cost	756.974.548	-59.095.285	2	-118190570	638.783.978
Loss and damage	0	0	2	0	0
Miscellaneous	87.881.266	-6.033.906	2	-12067812	75.813.454
TOTAL					2.110.057.373

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA SALARY AND WAGES

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_1.

TAHUN	SALARY AND WAGES	TAHUN (X)
2000	342.608.680	-1
2001	360.643.374	0
2002	354.431.573	1

Equation number: 1

Dependent variable.. SLRY_WAG

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,64524
 R Square ,41633
 Adjusted R Square -,16734
 Standard Error9898590,13349

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	69890399444724	69890399444724
Residuals	1	97982086630838	97982086630838

F = ,71330 Signif F = ,5535

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	5911446,500000	6999360,208	,645237	,845	,5535
(Const)	352561209,000000	5714953,678		61,691	,0103

Correlation Matrix of Parameter Estimates

TAHUN	
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA VACATION PAY

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_2.

TAHUN	VACATION PAY	TAHUN (X)
2000	1.516.285	-1
2001	482.834	0
2002	1.189.554	1

Equation number: 1

Dependent variable.. VACATION_PAY

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,30926
 R Square ,09564
 Adjusted R Square -,80871
 Standard Error 710421,83586

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	53376573180,5	53376573180,5
Residuals	1	504699184873,5	504699184873,5

F = ,10576 Signif F = ,7998

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-163365,500000	502344,0976	-,309264	-,325	,7998
(Const)	1062891,000000	410162,2382		2,591	,2345

Correlation Matrix of Parameter Estimates

TAHUN	
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA EMPLOYEES MEALS

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_3.

TAHUN	EMPLOYEES MEALS	TAHUN (X)
2000	32.675.618	-1
2001	68.031.587	0
2002	69.135.614	1

Equation number: 1

Dependent variable.. EMP_MEALS

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,87903
 R Square ,77269
 Adjusted R Square ,54538
 Standard Error 13983296,7666

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	6,6466565E+14	6,6466565E+14
Residuals	1	1,9553259E+14	1,9553259E+14

F = 3,39926 Signif F = ,3164

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	18229998,000000	9887683,967	,879027	1,844	,3164
(Const)	56614273,000000	8073260,152		7,013	,0902

Correlation Matrix of Parameter Estimates

	TAHUN
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA EMPLOYEES TRANSPORT

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_4.

TAHUN	EMPLOYEES TRANSPORT	TAHUN (X)
2000	114.582.605	-1
2001	109.795.000	0
2002	114.530.000	1

Equation number: 1

Dependent variable.. EMP_TRANSPORT

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,00957
R Square ,00009
Adjusted R Square -,99982
Standard Error 3887587,21201

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	1383643012,5	1383643012,5
Residuals	1	15113334331004	15113334331004

F = ,00009 Signif F = ,9939

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-26302,500000	2748939,280	-,009568	-,010	,9939
(Const)	112969201,666667	2244499,523		50,332	,0126

Correlation Matrix of Parameter Estimates

	TAHUN
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA EMPLOYEES HOUSING ALLOW

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_5.

TAHUN	EMPLOYEES HOUSING ALLOW	TAHUN (X)
2000	5.753.000	-1
2001	7.152.500	0
2002	7.095.000	1

Equation number: 1

Dependent variable.. EMP_HOUINGS_ALLOWANCE

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,84730
 R Square ,71792
 Adjusted R Square ,43584
 Standard Error 594817,75921

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	900482000000,0	900482000000,0
Residuals	1	353808166666,7	353808166666,7

F = 2,54511 Signif F = ,3565

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	671000,000000	420599,6711	,847303	1,595	,3565
(Const)	6666833,333333	343418,1934		19,413	,0328

Correlation Matrix of Parameter Estimates

TAHUN	
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA EMPLOYEES HOUSING EXP.

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_6.

TAHUN	EMPLOYEES HOUSING EXP.	TAHUN (X)
2000	18.127.211	-1
2001	21.301.253	0
2002	22.145.952	1

Equation number: 1

Dependent variable.. EMP_HS_E

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,94831
 R Square ,89929
 Adjusted R Square ,79858
 Standard Error 950950,29765

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	8075139612541	8075139612541
Residuals	1	904306468608,2	904306468608,2

F = 8,92965 Signif F = ,2056

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	2009370,500000	672423,4040	,948310	2,988	,2056
(Const)	20524805,333333	549031,4103		37,384	,0170

Correlation Matrix of Parameter Estimates

TAHUN	
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA PAYROLL TAX & EMP. BENEFIT

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_7.

TAHUN	PAYROLL TAX & EMP. BENEFIT	TAHUN (X)
2000	181.811.218	-1
2001	247.605.359	0
2002	247.011.828	1

Equation number: 1

Dependent variable.. PAYROLL TAX & EMP.BENEFIT

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,86207
R Square ,74317
Adjusted R Square ,48635
Standard Error27102653,6019

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	2,1255598E+15	2,1255598E+15
Residuals	1	7,3455383E+14	7,3455383E+14

F = 2,89367 Signif F = ,3383

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	32600305,000000	19164470,15	,862075	1,701	,3383
(Const)	225476135,000000	15647724,35		14,410	,0441

Correlation Matrix of Parameter Estimates

	TAHUN
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA UNIFORM

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_8.

TAHUN	UNIFORM	TAHUN (X)
2000	21.320.455	-1
2001	30.261.853	0
2002	22.457.106	1

Equation number: 1

Dependent variable.. UNIFORM

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,11676
 R Square ,01363
 Adjusted R Square -,97273
 Standard Error 6836585,06811

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	645987747900,5	645987747900,5
Residuals	1	46738895393504	46738895393504

F = ,01382 Signif F = ,9255

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-568325,500000	4834195,662	-,116760	-,118	,9255
(Const)	24679804,666667	3947104,229		6,253	,1010

Correlation Matrix of Parameter Estimates

	TAHUN
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA LINEN

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_9.

TAHUN	LINEN	TAHUN (X)
2000	90.208.019	-1
2001	69.739.254	0
2002	57.707.492	1

Equation number: 1

Dependent variable.. LINEN

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,98895
 R Square ,97803
 Adjusted R Square ,95606
 Standard Error 3444392,05139

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	5,2814213E+14	5,2814213E+14
Residuals	1	11863836603668	11863836603668

F = 44,51698 Signif F = ,0947

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-16250263,50000	2435552,977	-,988954	-6,672	,0947
(Const)	72551588,333333	1988620,678		36,483	,0174

Correlation Matrix of Parameter Estimates

	TAHUN
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA CHINA & GLASS

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_10.

TAHUN	CHINA & GLASS	TAHUN (X)
2000	502.145	-1
2001	5.856.881	0
2002	6.496.558	1

Equation number: 1

Dependent variable.. CHN_GLAS

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,91051
 R Square ,82903
 Adjusted R Square ,65805
 Standard Error1924914,77619

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	17966493607285	17966493607285
Residuals	1	3705296895580	3705296895580

F = 4,84887 Signif F = ,2714

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	2997206,500000	1361120,291	,910509	2,202	,2714
(Const)	4285194,666667	1111350,064		3,856	,1615

Correlation Matrix of Parameter Estimates

TAHUN	
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA LAUNDRY AND DRY CLEANING

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_11.

TAHUN	LAUNDRY AND DRY CLEANING	TAHUN (X)
2000	98.060.788	-1
2001	96.372.454	0
2002	87.725.916	1

Equation number: 1

Dependent variable.. LAUN_DRY

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,06968
 R Square ,00486
 Adjusted R Square -,99029
 Standard Error86517286,5591

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	36521655892722	36521655892722
Residuals	1	7,4852409E+15	7,4852409E+15

F = ,00488 Signif F = ,9556

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-5167436,000000	61176960,02	,069681	,070	,9556
(Const)	94053052,33333367	49950778,68		2,551	,2378

Correlation Matrix of Parameter Estimates

TAHUN	
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA LOCAL TRANSPORT

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_12.

TAHUN	LOCAL TRANSPORT	TAHUN (X)
2000	22.447.424	1
2001	33.086.350	0
2002	35.911.711	-1

Equation number: 1

Dependent variable.. LOC_TRAN

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,94819
 R Square ,89907
 Adjusted R Square ,79815
 Standard Error 3189874,55368

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	90643512209184	90643512209184
Residuals	1	10175299668204	10175299668204

F = 8,90819 Signif F = ,2058

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	6732143,500000	2255581,928	,948195	2,985	,2058
(Const)	30481828,333333	1841674,932		16,551	,0384

Correlation Matrix of Parameter Estimates

TAHUN	
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA TRAVELLING EXPENSES

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_13.

TAHUN	TRAVELLING EXPENSES	TAHUN (X)
2000	296.960	-1
2001	444.500	0
2002	321.750	1

Equation number: 1

Dependent variable.. TRAV_EXP

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,15689
 R Square ,02461
 Adjusted R Square -,95077
 Standard Error 110345,43043

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	307272050,0	307272050,0
Residuals	1	12176114016,7	12176114016,7

F = ,02524 Signif F = ,8997

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	12395,000000	78026,00213	,156890	,159	,8997
(Constant)	354403,333333	63707,96396		5,563	,1132

Correlation Matrix of Parameter Estimates

	TAHUN
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA COMMISSION

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_14.

TAHUN	COMMISSION	TAHUN (X)
2000	5.072.938	-1
2001	19.869.641	0
2002	3.216.676	1

Equation number: 1

Dependent variable.. COMMISS

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,10170
 R Square ,01034
 Adjusted R Square -,97931
 Standard Error12839273,1967

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	1722854306322	1722854306322
Residuals	1	1,6484694E+14	1,6484694E+14

F = ,01045 Signif F = ,9351

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-928131,000000	9078737,143	-,101701	-,102	,9351
(Const)	9386418,333333	7412757,836		1,266	,4255

Correlation Matrix of Parameter Estimates

TAHUN	
TAHUN	1,0000000



PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA CLEANING SUPPLIES

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_15.

TAHUN	CLEANING SUPPLIES	TAHUN (X)
2000	30.322.566	-1
2001	25.856.257	0
2002	24.056.196	1

Equation number: 1

Dependent variable.. CLEAN_SU

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,97113
 R Square ,94309
 Adjusted R Square ,88618
 Standard Error1088491,18795

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	19633696488450	19633696488450
Residuals	1	1184813066251	1184813066251

F = 16,57113 Signif F = ,1534

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-3133185,000000	769679,5003	-,971127	-4,071	,1534
(Const)	26745006,333333	628440,6804		42,558	,0150

Correlation Matrix of Parameter Estimates

TAHUN	
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA GUESTS SUPPLIES

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_16.

TAHUN	GUESTS SUPPLIES	TAHUN (X)
2000	206.126.614	-1
2001	172.664.046	0
2002	152.630.874	1

Equation number: 1

Dependent variable.. GUEST_SU

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,98966
 R Square ,97943
 Adjusted R Square ,95885
 Standard Error5482527,95896

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	1,4308971E+15	1,4308971E+15
Residuals	1	30058112820803	30058112820803

F = 47,60436 Signif F = ,0916

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	26747870,000000	3876732,698	,989659	6,900	,0916
(Const)	177140511,333333	3165338,993		55,963	,0114

Correlation Matrix of Parameter Estimates

TAHUN	
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA PRINTING AND STATIONARY

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_17.

TAHUN	PRINTING AND STATIONARY	TAHUN (X)
2000	7.191.377	-1
2001	14.635.866	0
2002	14.762.495	1

Equation number: 1

Dependent variable.. PRINT_ST

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,87324
 R Square ,76254
 Adjusted R Square ,52508
 Standard Error 2987503,83485

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	28660913884962	28660913884962
Residuals	1	8925179163267	8925179163267

F = 3,21124 Signif F = ,3240

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	3785559,000000	2112484,220	,873236	1,792	,3240
(Const)	12196579,333333	1724836,143		7,071	,0894

Correlation Matrix of Parameter Estimates

	TAHUN
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA DECORATION

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_18.

TAHUN	DECORATION	TAHUN (X)
2000	14.720.094	-1
2001	14.486.781	0
2002	8.781.380	1

Equation number: 1

Dependent variable.. DECORAT

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,88285
 R Square ,77942
 Adjusted R Square ,55884
 Standard Error2233970,57127

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	17634161986898	17634161986898
Residuals	1	4990624513291	4990624513291

F = 3,53346 Signif F = ,3112

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-2969357,000000	1579655,740	-,882846	-1,880	,3112
(Const)	12662751,666667	1289783,511		9,818	,0646

Correlation Matrix of Parameter Estimates

	TAHUN
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA TELEPHONE & TELEX EXP.

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_19.

TAHUN	TELEPHONE & TELEX EXP.	TAHUN (X)
2000	17.081.968	-1
2001	13.492.656	0
2002	15.597.019	1

Equation number: 1

Dependent variable.. TELP_TLX

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,41168
 R Square ,16948
 Adjusted R Square -,66105
 Standard Error2324433,08521

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	1102536766300	1102536766300
Residuals	1	5402989167604	5402989167604

F = ,20406 Signif F = ,7299

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-742474,500000	1643622,397	-,411676	-,452	,7299
(Const)	15390547,666667	1342012,067		11,468	,0554

Correlation Matrix of Parameter Estimates

	TAHUN
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA ENERGY COST

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_20.

TAHUN	ENERGY COST	TAHUN (X)
2000	701.980.607	-1
2001	985.153.000	0
2002	583.790.037	1

Equation number: 1

Dependent variable.. ENERGY_COST

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,28652
 R Square ,08209
 Adjusted R Square -,83582
 Standard Error 279460388,849

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	6,9845054E+15	6,9845054E+15
Residuals	1	7,8098109E+16	7,8098109E+16

F = ,08943 Signif F = ,8150

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-59095285,00000	197608336,0	-,286515	-,299	,8150
(Const)	756974548,000000	161346530,7		4,692	,1337

Correlation Matrix of Parameter Estimates

	TAHUN
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA LOSS AND DAMAGE

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_21.

TAHUN	LOSS AND DAMAGE	TAHUN (X)
2000	0	-1
2001	0	0
2002	0	1

The following non-instrumental variables are constants:

LOSS_DAMAGE

They will be deleted from the analysis.

>Warning # 15872

>This equation can't be estimated because left-part variable is constant.

PERHITUNGAN ESTIMASI BIAYA MISCELLANEOUS

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_22.

TAHUN	MISCELLANEOUS	TAHUN (X)
2000	94.305.292	-1
2001	87.101.029	0
2002	82.237.477	1

Equation number: 1

Dependent variable.. MISCELLA

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,99379
 R Square ,98761
 Adjusted R Square ,97523
 Standard Error 955591,26422

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	72816079437112	72816079437112
Residuals	1	913154664253,5	913154664253,5

F = 79,74123 Signif F = ,0710

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-6033907,500000	675705,0630	-,993788	-8,930	,0710
(Const)	87881266,000000	551710,8736		159,289	,0040

Correlation Matrix of Parameter Estimates

	TAHUN
TAHUN	1,0000000

Laundry 2000		
Bulan	Jml Kmr Terjual	Total Biaya
jan	4586	9197437
febr	1916	7054951
mar	1167	7427764
Apr	1938	7718035
mei	2103	8187420
juni	3180	8988004
juli	2843	8364627
agt	2904	8053872
sept	1490	7979205
okt	1904	7223850
nov	2163	8861240
des	4100	9004383
Total	30294	98060788

Cleaning Supplies 2000		
Bulan	Jml Kmr Terjual	Total Biaya
jan	4586	4634731
febr	1916	2243444
mar	1167	1349760
Apr	1938	1989618
mei	2103	2005464
juni	3180	3033071
juli	2843	2183787
agt	2904	3079231
sept	1490	1248736
okt	1904	2048113
nov	2163	2017219
des	4100	4489392
Total	30294	30322566

Miscellaneous 2000		
Bulan	Jml Kmr Terjual	Total Biaya
jan	4586	8795225
febr	1916	7252300
mar	1167	7155625
Apr	1938	7819950
mei	2103	7871125
juni	3180	7958463
juli	2843	7863137
agt	2904	8031800
sept	1490	7611951
okt	1904	7794425
nov	2163	7824778
des	4100	8326513
Total	30294	94305292

laundry 2001		
Bulan	Jml Kmr Terjual	Total Biaya
jan	4697	9,418,221
febr	2959	7947329
mar	1558	7332199
Apr	1961	7014434
mei	1958	7913250
juni	3695	8330217
juli	1494	7373931
agt	2971	8290817
sept	1954	7516470
okt	1775	7317216
nov	1954	7836250
des	4959	10,082,120
Total	31935	96,372,454

clen supl 2001		
Bulan	Jml Kmr Terjual	Total Biaya
jan	4697	3110850
febr	2959	2319800
mar	1558	1155625
Apr	1961	1798225
mei	1958	2252300
juni	3695	2824775
juli	1494	1795100
agt	2971	2954300
sept	1954	1941075
okt	1775	1016045
nov	1954	1505642
des	4959	3182520
Total	31935	25856257

misc 2001		
Bulan	Jml Kmr Terjual	Total Biaya
jan	4697	8575200
febr	2959	7990335
mar	1558	6500344
Apr	1961	6989205
mei	1958	7241800
juni	3695	8101121
juli	1494	6825655
agt	2971	7457655
sept	1954	6835900
okt	1775	6242150
nov	1954	6299900
des	4959	8041764
Total	31935	87101029

laundry 2002		
Bulan	Jml Kmr Terjual	Total Biaya
jan	3606	9851137
febr	2888	7541606
mar	2797	7611302
Apr	1763	6302816
mei	1944	7607879
juni	3545	8851745
juli	1909	5216529
agt	2218	6453460
sept	1609	5189012
okt	1028	6148579
nov	2198	7036393
des	3863	9915458
Total	29368	87725916

clean supl 2002		
Bulan	Jml Kmr Terjual	Total Biaya
jan	3606	2908900
febr	2888	1461550
mar	2797	1941838
Apr	1763	1829062
mei	1944	2645225
juni	3545	2051404
juli	1909	1609625
agt	2218	1975250
sept	1609	1558800
okt	1028	1241300
nov	2198	1892150
des	3863	2941092
Total	29368	24056196

misc 2002		
Bulan	Jml Kmr Terjual	Total Biaya
jan	3606	7810304
febr	2888	6907609
mar	2797	6401856
Apr	1763	6461681
mei	1944	6982529
juni	3545	7881215
juli	1909	6341584
agt	2218	6856135
sept	1609	6320809
okt	1028	6250990
nov	2198	6563884
des	3863	7458881
Total	29368	82237477

PERHITUNGAN PEMISAHAN BIAYA SEMIVARIABEL

Laundry And Dry Cleaning

c. biaya tetap : 5.585.516

d. biaya variabel : $885,188 \times 88.267$ unit kamar = 78.132.664

Cleaning Supplies

e. biaya tetap : 542.825

f. biaya variabel : $662,612 \times 38.748$ unit kamar = 19.935.811

Miscellaneous

g. biaya tetap : 6.032.889

h. biaya variabel : $507,220 \times 137.575$ unit kamar = 69.780.565

Regression Laundry & Dry Cleaning

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Kmr_Terjual ^P		Enter

- a. All requested variables entered.
 b. Dependent Variable: Laundry&Dry Cleaning

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,775 ^a	,600	,588	751328,394

- a. Predictors: (Constant), Kmr_Terjual

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2,88E+13	1	2,879E+13	51,009	,000 ^a
	Residual	1,92E+13	34	5,645E+11		
	Total	4,80E+13	35			

- a. Predictors: (Constant), Kmr_Terjual
 b. Dependent Variable: Laundry&Dry Cleaning

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5585516	339299,7		16,462	,000
	Kmr_Terjual	885,188	123,940	,775	7,142	,000

- a. Dependent Variable: Laundry&Dry Cleaning

Regression Cleaning Supplies

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Kmr_Terjual ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Cleaning Supplies

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,814 ^a	,662	,652	491832,201

a. Predictors: (Constant), Kmr_Terjual

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1,61E+13	1	1,613E+13	66,700	,000 ^a
	Residual	8,22E+12	34	2,419E+11		
	Total	2,44E+13	35			

a. Predictors: (Constant), Kmr_Terjual

b. Dependent Variable: Cleaning Supplies

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	542825,1	222111,3		2,444	,020
	Kmr_Terjual	662,612	81,133	,814	8,167	,000

a. Dependent Variable: Cleaning Supplies

Regression Miscellaneous

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Kmr_Terjual ^b		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Miscellaneous

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,715 ^a	,511	,496	516245,905

a. Predictors: (Constant), Kmr_Terjual

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	9,45E+12	1	9,454E+12	35,475	,000 ^a
	Residual	9,06E+12	34	2,665E+11		
	Total	1,85E+13	35			

a. Predictors: (Constant), Kmr_Terjual

b. Dependent Variable: Miscellaneous

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	6032889	233136,5		25,877	,000
	Kmr_Terjual	507,220	85,160	,715	5,956	,000

a. Dependent Variable: Miscellaneous

DATA PENJUALAN SELAMA TAHUN 2000-2002 DAN ESTIMASI TAHUN 2003

Jenis Kamar	Tahun 2000			Tahun 2001			Tahun 2002		
	Penjualan (Kamar)	Tarif Kamar	Penjualan (Rp)	Penjualan (Kamar)	Tarif Kamar	Penjualan (Kamar)	Penjualan (Kamar)	Tarif Kamar	Penjualan (Kamar)
Standard	6.848	197.540	1.352.753.920	6.368	156.037	993.643.616	5.780	128.769	744.284.820
Deluxe	22.019	260.000	5.724.940.000	24.246	179.595	4.354.460.370	22.555	153.542	3.463.139.810
Standard Suite	548	573.056	314.034.688	341	522.500	178.172.500	261	428.340	111.796.740
Deluxe Suite	859	354.500	304.515.500	958	399.766	382.975.828	758	280.411	212.551.538
Presidential Suite	20	983.593	19.671.860	22	623.333	13.713.326	14	767.500	10.745.000
TOTAL	30.294	2.368.889	7.715.916.968	31.935	1.881.231	5.922.965.640	29.368	1.758.562	4.542.517.908

Jenis Kamar	Estimasi Tahun 2003		
	Penjualan (Kamar)	Tarif Kamar	Penjualan (Rp)
Standard	5.264	92.012	484.351.168
Deluxe	23.176	91.254	2.114.902.704
Standard Suite	395	363.249	143.483.355
Deluxe Suite	756	270.804	204.727.824
Presidential Suite	13	575.383	7.479.979
TOTAL	29.604	1.392.702	2.954.945.030

**Perhitungan Estimasi Penjualan Tiap Jenis Kamar
Untuk Tahun 2003**

Jenis Kamar	a	b	X	bX	Estimasi $Y = a + bX$
Standard	6.332	-534	2	-1068	5.264
Deluxe	22.840	168	2	336	23.176
Standard Suite	483	-44	2	-88	395
Deluxe Suite	858	-51	2	-102	756
Presidential Suite	19	-3	2	-6	13

Data Penjualan Tahun 2000-2002 dan Estimasi Tahun 2003

Jenis Kamar	2000	2001	2002	Estimasi 2003
Standard	6.848	6.368	5.780	5.264
Deluxe	22.019	24.146	22.355	23.176
Standard Suite	548	441	461	395
Deluxe Suite	859	958	758	756
Presidential Suite	20	22	14	13
TOTAL	30.294	31.935	29.368	29.604

PERHITUNGAN ESTIMASI PENJUALAN STANDARD

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_1.

TAHUN	STANDARD	TAHUN (X)
2000	6.848	-1
2001	6.368	0
2002	5.780	1

Equation number: 1

Dependent variable.. STANDARD

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,99830
 R Square ,99660
 Adjusted R Square ,99321
 Standard Error 44,09082

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	570312,00	570312,00
Residuals	1	1944,00	1944,00

F = 293,37037 Signif F = ,0371

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-534,000000	31,176915	-,998300	-17,128	,0371
(Constant)	6332,000000	25,455844		248,744	,0026

Correlation Matrix of Parameter Estimates

	TAHUN
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI PENJUALAN DELUXE

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_2.

TAHUN	DELUXE	TAHUN (X)
2000	22.019	-1
2001	24.146	0
2002	22.355	1

Equation number: 1

Dependent variable.. DELUXE

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,14693
 R Square ,02159
 Adjusted R Square -,95683
 Standard Error 1599,51680

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	56448,0	56448,0
Residuals	1	2558454,0	2558454,0

F = ,02206 Signif F = ,9061

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	168,000000	1131,029177	,146925	,149	,9061
(Constant)	22840,000000	923,481456		24,732	,0257

Correlation Matrix of Parameter Estimates

	TAHUN
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI PENJUALAN STANDARD SUITE

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_3.

TAHUN	STANDARD SUITE	TAHUN (X)
2000	548	-1
2001	441	0
2002	461	1

Equation number: 1

Dependent variable.. STAND_SU

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,76465
R Square ,58469
Adjusted R Square ,16938
Standard Error 51,84753

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	3784,5000	3784,5000
Residuals	1	2688,1667	2688,1667

F = 1,40784 Signif F = ,4458

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-43,500000	36,661742	-,764650	-1,187	,4458
(Constant)	483,333333	29,934187		16,147	,0394

Correlation Matrix of Parameter Estimates

TAHUN	
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI PENJUALAN DELUXE SUITE

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_4.

TAHUN	DELUXE SUITE	TAHUN (X)
2000	859	-1
2001	958	0
2002	758	1

Equation number: 1

Dependent variable.. DELUX_SU

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,50499
 R Square ,25502
 Adjusted R Square -,48997
 Standard Error 122,06624

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	5100,500	5100,500
Residuals	1	14900,167	14900,167

F = ,34231 Signif F = ,6630

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-50,500000	86,313865	-,504992	-,585	,6630
(Constant)	858,333333	70,474976		12,179	,0522

Correlation Matrix of Parameter Estimates

TAHUN	
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI PENJUALAN PRESIDENTIAL SUITE

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_5.

TAHUN	PRESIDENTIAL SUITE	TAHUN (X)
2000	20	-1
2001	22	0
2002	14	1

Equation number: 1

Dependent variable.. PRESI_SU

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,72058
 R Square ,51923
 Adjusted R Square ,03846
 Standard Error 4,08248

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	18,000000	18,000000
Residuals	1	16,666667	16,666667

F = 1,08000 Signif F = ,4878

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-3,000000	2,886751	-,720577	-1,039	,4878
(Constant)	18,666667	2,357023		7,920	,0800

Correlation Matrix of Parameter Estimates

TAHUN	
TAHUN	1,0000000

**DATA HARGA JUAL /TARIF KAMAR TAHUN 200-2002
DAN HASIL ESTIMASI TAHUN 2003**

JENIS KAMAR	2000	2001	2002	Estimasi 2003
Standard	197.540	156.037	128.769	92.012
Deluxe	260.000	179.595	153.542	91.254
Standard Suite	573.056	522.500	428.340	363.249
Deluxe Suite	354.500	399.766	280.411	270.804
Presidential Suite	983.593	623.333	767.500	575.383
TOTAL	2.368.689	1.881.231	1.758.562	1.392.702

Perhitungan Estimasi Harga Jual Tiap Jenis Kamar Untuk Tahun 2003

JENIS KAMAR	a	b	X	bX	Estimasi $Y = a + bX$
Standard	160.782	-34.385	2	-68770	92.012
Deluxe	197.712	-53.229	2	-106458	91.254
Standard Suite	507.965	-72.358	2	-144716	363.249
Deluxe Suite	344.892	-37.044	2	-74088	270.804
Presidential Suite	791.475	-108.046	2	-216092	575.383

PERHITUNGAN ESTIMASI HARGA JUAL STANDARD

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_1.

TAHUN	STANDARD	TAHUN (X)
2000	197.540	-1
2001	156.037	0
2002	128.769	1

Equation number: 1

Dependent variable.. STANDARD

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,99293
 R Square ,98592
 Adjusted R Square ,97184
 Standard Error 5811,41441

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	2364725220,5	2364725220,5
Residuals	1	33772537,5	33772537,5

F = 70,01918 Signif F = ,0757

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-34385,500000	4109,290541	-,992935	-8,368	,0757
(Constant)	160782,000000	3355,221677		47,920	,0133

Correlation Matrix of Parameter Estimates

	TAHUN
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI HARGA JUAL DELUXE

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_2.

TAHUN	DELUXE	TAHUN (X)
2000	260.000	-1
2001	179.595	0
2002	153.542	1

Equation number: 1

Dependent variable.. DELUXE

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,95920
 R Square ,92006
 Adjusted R Square ,84012
 Standard Error 22189,11108

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	5666652882,0	5666652882,0
Residuals	1	492356650,7	492356650,7

F = 11,50924 Signif F = ,1825

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-53229,000000	15690,07092	-,959197	-3,393	,1825
(Constant)	197712,333333	12810,88926		15,433	,0412

Correlation Matrix of Parameter Estimates

	TAHUN
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI HARGA JUAL STANDARD SUITE

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_3.

TAHUN	STANDARD SUITE	TAHUN (X)
2000	573.056	-1
2001	522.500	0
2002	428.340	1

Equation number: 1

Dependent variable.. STAND_SU

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,98520
 R Square ,97063
 Adjusted R Square ,94125
 Standard Error 17801,25846

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	10471360328,0	10471360328,0
Residuals	1	316884802,7	316884802,7

F = 33,04469 Signif F = ,1096

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-72358,000000	12587,39057	-,985204	-5,748	,1096
(Constant)	507965,333333	10277,56136		49,425	,0129

Correlation Matrix of Parameter Estimates

TAHUN	
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI HARGA JUAL DELUXE SUITE

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_4.

TAHUN	DELUXE SUITE	TAHUN (X)
2000	354.500	-1
2001	399.766	0
2002	280.411	1

Equation number: 1

Dependent variable.. DELUX_SU

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,61480
 R Square ,37798
 Adjusted R Square -,24405
 Standard Error 67206,24182

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	2744589960,5	2744589960,5
Residuals	1	4516678940,2	4516678940,2

F = ,60766 Signif F = ,5785

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-37044,500000	47521,98933	-,614798	-,780	,5785
(Constant)	344892,333333	38801,54181		8,889	,0713

Correlation Matrix of Parameter Estimates

	TAHUN
TAHUN	1,0000000

PERHITUNGAN ESTIMASI HARGA JUAL PRESIDENTIAL SUITE

Two-stage Least Squares

MODEL: MOD_5.

TAHUN	PRESIDENTIAL SUITE	TAHUN (X)
2000	983.593	-1
2001	623.333	0
2002	767.500	1

Equation number: 1

Dependent variable.. PRESI_SU

Listwise Deletion of Missing Data

Multiple R ,59588
 R Square ,35507
 Adjusted R Square -,28986
 Standard Error 205931,46041

Analysis of Variance:

	DF	Sum of Squares	Mean Square
Regression	1	23348092324,5	23348092324,5
Residuals	1	42407766388,2	42407766388,2

F = ,55056 Signif F = ,5936

----- Variables in the Equation -----

Variable	B	SE B	Beta	T	Sig T
TAHUN	-108046,500000	145615,5321	-,595880	-,742	,5936
(Constant)	791475,333333	118894,5841		6,657	,0949

Correlation Matrix of Parameter Estimates

	TAHUN
TAHUN	1,0000000

