

**EVALUASI PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL
DENGAN METODE ANALISIS TITIK IMPAS
STUDI KASUS PADA HOTEL QUALITY YOGYAKARTA**

SKRIPSI

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



Oleh :

**Sherly Kristantie Kiroyan
992114151**

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

Skripsi
EVALUASI PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL
DENGAN METODE ANALISIS TITIK IMPAS
STUDI KASUS PADA HOTEL QUALITY YOGYAKARTA

Oleh :
Sherly Kristantie Kiroyan
992114151

Telah disetujui oleh :

Pembimbing I

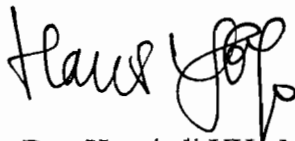
Tanggal : 5 FEBRUARI 2009



Fr. Reni Retno A., S.E., M.Si., Akt.

Pembimbing II

Tanggal : 6 FEBRUARI 2009



Ir. Drs. Hansiadi YH., M.Si., Akt.

Skripsi
EVALUASI PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL
DENGAN METODE ANALISIS TITIK IMPAS
STUDI KASUS PADA HOTEL QUALITY YOGYAKARTA

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

Sherly Kristantie Kiroyan

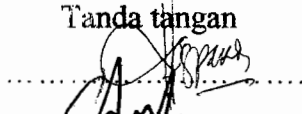
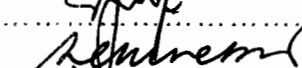
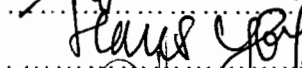
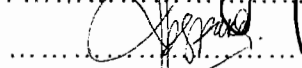

992114151

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji

Pada tanggal 25 Februari 2004

Dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama lengkap	Tanda tangan
Ketua	Drs. YP. Supardiyono, M.Si., Akt	
Sekretaris	Drs. G. Anto Listianto, MSA., Akt	
Anggota	Fr. Reni Retno A., S.E., M.Si., Akt.	
	Ir. Drs. Hansiadi YH., M.Si., Akt.	
	Drs. YP. Supardiyono., M.Si., Akt	

Yogyakarta, 28 Februari 2004

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma




Drs. Hg. Suseno TW., M.S.

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

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

Yogyakarta, 14 Desember 2003

Penulis


Sherly Kristantie Kiroyan

HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

“Jangan seorang pun menganggap engkau rendah karena engkau muda. Jadilah teladan bagi orang-orang percaya, dalam perkataanmu, dalam tingkah lakumu, dalam kasihmu, dalam kesetiaanmu dan dalam kesucianmu.”

I Timotius 4:12

Skripsi ini kupersembahkan kepada :

“SI BIJAK” Sumber Damai dan

Kasih

Ibu

Mas-mas dan mbakku

Kekasih hatiku

ABSTRAK

EVALUASI PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL DENGAN METODE ANALISIS TITIK IMPAS Studi Kasus Pada Hotel Quality Yogyakarta

**SHERLY KRISTANTIE KIROYAN
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA**

2003

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penentuan tarif sewa kamar hotel dengan menggunakan Metode Analisis Titik Impas dan untuk mengetahui pada tingkat hunian berapa tercapai titik impas.

Penelitian dilakukan di Hotel Quality Yogyakarta pada bulan Juni 2003. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik wawancara dan dokumentasi. Evaluasi penentuan tarif sewa kamar hotel menggunakan Metode Analisis Titik Impas dengan langkah-langkah sebagai berikut : 1) menentukan jumlah kamar yang terjual dalam 1 tahun, 2) menentukan jumlah rata-rata biaya kamar, 3) menghitung rata-rata tingkat hunian, 4) menentukan jumlah kamar yang terjual per hari, 5) melakukan analisis harga jual, 6) melakukan analisis titik impas. Setelah diperoleh tarif menurut Metode Analisis Titik Impas kemudian menentukan apakah tarif sewa tiap tipe kamar sudah berada di atas titik impas.

Dari hasil analisis menunjukkan bahwa total harga jual seluruh tipe kamar selama 1 tahun sebesar Rp.15.404.157.760 dan total biaya yang terjadi selama 1 tahun sebesar Rp.8.449.451.385. Tingkat hunian yang diharapkan adalah 47,15% sedangkan hasil perhitungan menurut analisis titik impas tingkat hunian sebesar 26%, dari hasil analisis ini terdapat selisih lebih 21,15%, sehingga dapat disimpulkan bahwa pihak Hotel Quality telah mendapatkan laba.

ABSTRACT

EVALUATION ON THE DETERMINATION OF HOTEL TOOM TARIFF RATE WITH BREAK EVEN POINT ANALYSIS METHOD A Case Study at Quality Hotel Yogyakarta

**SHERLY KRISTANTIE KIROYAN
SANATA DHARMA UNIVERSITY
YOGYAKARTA**

2004

The objectives of this research are to know to determine hotel room tariff rate with break even point analysis method and to know at what level of occupancy break even point can be reached.

This research was conducted at Quality Hotel Yogyakarta in June 2003. Data collecting was done by interview and documentation. Evaluation on the determination of hotel room tariff rate was done with the steps as follows : 1) determining the amount of the rooms sold in 1 year, 2) determining room expenses, 3) counting the level of occupancy, 4) determining the amount of the room sold in one day, 5) conducting tariff analysis, 6) conducting break even point analysis. After the tariff was obtained using break even point analysis, the next step was to determine wheter rent tariff for each of the room type was above the even point.

The analysis result shows that the total tariff off all the room types in 1 year was Rp15.404.157.760 and total expenses in 1 year was Rp 8.449.451.385. Occupancy rate expected was 47,15% while according to the calculation using break even point analysis, the occupancy level was 26% and from the analysis there was 21,15% difference. Thus, the conclusion was the Quality Hotel has gained profit.

KATA PENGANTAR

Dengan puji dan syukur kepada Allah Bapa atas kasih dan rahmatNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan yang disebabkan karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis. Namun berkat bimbingan, dukungan dan bantuan berbagai pihak, akhirnya penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini.

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

1. Ibu Fr. Reni Retno A., SE., MSI., Akt selaku dosen pembimbing I yang dengan penuh kesabaran dan pengertian telah mendampingi penulis dalam menyelesaikan skripsi.
2. Bapak Ir. Drs. Hansiadi YH., MSI., Akt selaku dosen pembimbing II yang dengan sabar dan pengertian telah membimbing penulis dalam penulisan skripsi ini.
3. Bapak E. Maryasanto P. SE., Akt yang telah memberikan masukan bagi penulis.
4. Bapak Drs. Istidjab M. Danunagoro selaku General Manager Hotel Quality Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan untk mengadakan penelitian bagi penulis.
5. Bapak Aan Kurniawan selaku Director of Sales Hotel Quality Yogyakarta yang telah mendampingi penulis selama penelitian.
6. Seluruh staf Hotel Quality Yogyakarta yang telah memberikan masukan dan bantuan saat penulis mengadakan penelitian.
7. Bapak Joko selaku kepala AMPARI yang telah memberikan masukan dan bantuan kepada penulis.

8. Semua dosen dan karyawan Universitas Sanata Dharma yang telah membantu penulis selama perkuliahan.
9. Ibu, mas Ipung, mbak Yayuk, mas Feri, Esa dan Wihis yang telah memberikan dorongan dan dukungan serta semangat kepada penulis.
10. Denny yang telah memberikan warna indah dalam hari-hariku, dukungan dan bantuan selama penulis penelitian sampai selesainya skripsi ini.,
11. Teman-teman KKN, Ari, Satyo, Dindin, Kaka, Eka, Raras, dan Momon (makasih ya mon translatenya...)
12. Teman-teman GKJ Ambarukmo dan adik-adik sekolah minggu wilayah 2 timur
13. Teman-teman Studio One, Linda, Kiki, Meti, Rudi, Ambar, terimakasih atas kerjasamanya.
14. Teman-teman akuntansi angkatan '99 yang dengan secara sengaja maupun tidak telah memberikan bantuan dan hari-hari manis di kampus.
15. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini.

Akhir kata dengan penuh kesadaran penulis mengakuio bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu kepada semua pihak dengan kerendahan hati penulis mengharapkan adanya saran dan kritik yang membangun untuk perbaikan skripsi ini agar lebih bermanfaat.

Yogyakarta 14 Desember 2003

Penulis

Sherly Kristantie Kiroyan

DAFTAR ISI



HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
ABSTARACK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
Bab I. Pendahuluan	1
A. Latar Belakan Masalah	2
B. Rumusan Masalah	3
C. Batasan Masalah	3
D. Tujuan Penelitian	3
E. Manfaat Penelitian	3
F. Hasil Kesimpulan Skripsi	4
G. Sistematika Penulisan	6
Bab II. Landasan Teori	8
A. Harga Jual	8
1. Pengertian Harga Jual	8
2. Tujuan Penentuan Harga Jual	8
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual	9
B. Biaya	10
C. Break Even Point	11
D. Hotel	13
1. Pengertian Hotel	13
2. Tingkat Hunian	14
3. Penentuan Tarif Kamar Hotel	14

4. Rumus-rumus Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel	17
Bab III. Metodologi Penelitian	20
A. Jenis Penelitian	20
B. Tempat dan Waktu Penelitian	20
C. Subyek dan Obyek Penelitian	20
D. Data yang dicari	21
E. Teknik Pengumpulan Data	21
F. Teknik Analisis Data	21
Bab IV. Gambaran Umum Perusahaan	24
A. Sejarah Berdirinya Hotel	24
B. Misi Hotel	25
C. Struktur Organisasi	26
D. Fasilitas Hotel	28
E. Strategi Pemasaran	29
Bab V. Analisis Data dan Pembahasan	31
A. Penentuan Tarif Sewa Kamar di Hotel Quality Yogyakarta	31
B. Penentuan Tarif Sewa Kamar dengan Metode Analisis Titik Impas	34
C. Pembahasan	43
Bab VI. Penutup	45
A. Kesimpulan	45
B. Keterbatasan Penelitian	45
C. Saran	46
Daftar Pustaka	47
Lampiran	48

DAFTAR TABEL

Tabel V.1 Tarif Sewa Kamar di Hotel Quality Yogyakarta Tahun 2002	34
Tabel V.2 Perhitungan Harga Jual Dengan Metode Analisis Titik Impas.....	38
Tabel V.3 Analisis Total Harga Jual Tarif Sewa Kamar Hotel Quality 2002	40
Tabel V.4 Hasil Analisis Tarif Sewa Kamar Hotel Quality 2002	42

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Yogyakarta merupakan salah satu daerah tujuan wisata yang sering dikunjungi oleh para wisatawan, baik wisatawan asing maupun wisatawan domestik. Dengan banyaknya wisatawan yang datang maka secara tidak langsung Yogyakarta diharuskan untuk menyediakan sarana dan prasarana yang memberikan kemudahan kepada wisatawan untuk memenuhi kebutuhannya. Diharapkan dengan sarana dan prasarana yang disediakan, para wisatawan dapat merasa nyaman dan puas dengan jasa pariwisata yang diberikan.

Hotel adalah salah satu sarana yang diberikan untuk wisatawan menginap. Industri jasa perhotelan berusaha memberikan pelayanan yang baik agar wisatawan betah dan terkesan selama berwisata. Pendapatan dari penyewaan kamar hotel merupakan pendapatan utama hotel. Oleh karena itu selain lokasi, fasilitas yang lengkap, dan pelayanan yang memuaskan, hotel juga harus memperhitungkan tarif sewa kamar.

Tarif sewa kamar merupakan harga jual bagi hotel. Untuk menentukan tarif sewa kamar, hotel mempertimbangkan berbagai faktor, antara lain kelas hotel, fasilitas yang diberikan, mutu pelayanan dan biaya-biaya. Dari pendapatan yang diperoleh, hotel akan menutup biaya-biaya yang sudah

hotel melakukan pertimbangan yang cukup cermat agar tarif yang diberlakukan tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Jangan sampai tarif yang berlaku di hotel mengakibatkan tingkat hunian kamar hotel cenderung menurun yang pada akhirnya akan berdampak pada penurunan pendapatan dari penjualan kamar.

Hal ini menarik perhatian penulis sehingga penulis tertarik untuk meneliti masalah penentuan tarif sewa kamar hotel agar pihak hotel mendapatkan laba maksimal, paling tidak pendapatan hotel dapat menutup biaya-biaya yang dikeluarkan sehingga terjadi titik impas (*Break Even Point*). Penulis juga mencari tahu pada tingkat hunian berapakah hotel dapat mencapai titik impas. Berdasarkan uraian-uraian di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul penulisan “PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL DENGAN METODE ANALISIS TITIK IMPAS”, studi kasus pada Hotel Quality Yogyakarta.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah penentuan tarif sewa kamar hotel yang dilakukan di Hotel Quality ?
2. Berapakah tarif kamar hotel masing-masing tipe menurut Metode Analisis Titik Impas pada Hotel Quality ?
3. Apakah penentuan tarif tiap tipe kamar Hotel Quality sudah berada di atas titik impas ?

C. Batasan Masalah

Metode yang digunakan dalam penentuan tarif sewa kamar hotel adalah Metode Analisis Titik Impas. Penggunaan metode analisis titik Impas mengasumsikan bahwa hotel tidak akan pernah mengalami kerugian, tetapi dengan syarat harus ditemukan pada tingkat hunian berapa tercapainya titik impas tersebut (*break even point*).

D. Tujuan Penulisan

Berdasarkan rumusan masalah maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana penentuan tarif sewa kamar hotel yang dilakukan di Hotel Quality.
2. Untuk mengetahui bagaimana penentuan tarif sewa kamar hotel dengan menggunakan Metode Analisis Titik Impas.
3. Untuk mengetahui mengetahui pada tingkat hunian berapakah tercapai titik impas.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dan sebagai bahan pertimbangan dalam penentuan tarif kamar hotel sehingga perusahaan dapat menghasilkan laba yang diharapkan.

2. Bagi Universitas Sanata Dharma

Hasil penelitian ini dapat menjadi informasi bagi mahasiswa lain dan dapat digunakan sebagai pembandingan penelitian.

3. Bagi Penulis

Dalam mengadakan penulisan ini penulis dapat menambah pengetahuan dan pengalaman dalam menerapkan teori yang didapat selama perkuliahan.

F. Hasil Kesimpulan Skripsi

Berdasarkan hasil analisis data dalam skripsi yang berjudul Evaluasi penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel yang diteliti oleh Hadia dapat disimpulkan bahwa langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar mempertimbangkan fasilitas yang disediakan, kesepakatan tarif antar hotel sejenis dan mengikuti kebijakan tentang standar klasifikasi hotel yang diterapkan oleh PHRI. Dalam penentuan tarif sewa kamar terdapat selisih tarif sewa kamar *single* dan *double*. Tahun 1996 sampai dengan tahun 1998 tarif sewa kamar untuk kamar *single* dan *double* hotel tidak tepat. Penentuan tarif sewa kamar hotel tidak tepat karena lebih dari batas toleransi yang dapat diterima yaitu 5%.

Hasil penelitian Saputro dalam skripsinya yang berjudul Evaluasi Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel menyimpulkan bahwa tarif yang telah ditetapkan oleh hotel selama tahun 1996 sampai 2000 sudah mengandung laba. Evaluasi penentuan tarif sewa kamar hotel menggunakan analisis BEP yang meliputi penentuan jumlah rata-rata biaya kamar, menentukan *single* dan

double occupancy kamar hotel dan penentuan jumlah kamar yang terjual dalam satu tahun dan menghitung tarif sewa kamar hotel.

Skripsi dengan judul Analisis Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel yang ditulis oleh Kaka diperoleh hasil penelitian bahwa langkah-langkah penentuan tarif memiliki perbedaan dan persamaan dengan langkah-langkah penentuan tarif berdasarkan pendekatan *variable costing*. Persamaan itu ditunjukkan dengan adanya pertimbangan fasilitas yang tersedia dalam menentukan tarif yang secara implisit menunjukkan biaya sebagai salah satu indikator dasar dalam penentuan tarif. Dasar pertimbangan tersebut sama dengan orientasi penentuan tarif dengan pendekatan *variable costing*. Disamping persamaan tersebut ditemukan juga perbedaan yaitu hotel tidak melakukan pemisahan biaya. Berdasarkan analisis dapat disimpulkan bahwa langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar hotel sudah tepat karena tidak menunjukkan perbedaan yang signifikan dengan langkah-langkah penentuan tarif menurut pendekatan *variable costing*.

Skripsi yang berjudul Break Even Point dan Analisis Biaya-Volume-Laba sebagai Alat Perencanaan Laba yang disusun oleh Noviyanto, langkah-langkah yang dilakukan dalam analisis yaitu 1) membuat estimasi data biaya, data penjualan, data volume produksi, dan estimasi harga jual, 2) menyajikan data biaya ke dalam kelompok biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel, 3) biaya semi variabel dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya semi variabel dengan metode least square, 4) menghitung besarnya penjualan perusahaan agar tidak mengalami kerugian serta penurunan target yang boleh

terjadi dengan margin of safety, 5) mencari penjualan perusahaan pada saat laba dianggarkan, 6) probabilitas perusahaan saat impas dicari dengan menentukan rata-rata dan deviasi standar, 7) selanjutnya menghitung probabilitas perusahaan minimal mencapai batas laba sebesar diharapkan. Dari hasil analisis menunjukkan bahwa besarnya tingkat penjualan impas adalah sebesar 400.722,13 unit paket atau dalam rupiah sebesar Rp. 11.790.475.000. Probabilitas perusahaan pada saat impas adalah sebesar 99,97% sedangkan probabilitas perusahaan minimal mencapai laba sebesar diharapkan adalah 8,23%.

G. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, hasil kesimpulan skripsi terdahulu dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan teori-teori yang digunakan sebagai dasar dalam mengolah data-data yang diperoleh dari perusahaan. Teori yang diuraikan disini adalah teori tentang harga jual, biaya, *break even point*, dan hotel. Masing-masing teori dijelaskan secara rinci dan terlebih yang berkaitan dengan penelitian yang dilaksanakan.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menguraikan mengenai jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subyek dan obyek penelitian, data-data yang dibutuhkan, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menuraikan tentang sejarah berdirinya hotel, misi hotel, struktur organisasi, fasilitas hotel, dan strategi pemasaran.

BAB V ANALISIS DATA

Bab ini menguraikan data-data yang diperoleh dari perusahaan, dan menganalisis data-data berdasarkan teknik analisis data yang disesuaikan dengan teori-teori yang digunakan.

BAB VI PENUTUP

Bab ini mengemukakan kesimpulan dari hasil analisis data, keterbatasan penelitian yang dihadapi penulis, serta saran-saran yang dianggap perlu dan berguna bagi perusahaan yang bersangkutan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Harga Jual

1. Pengertian Harga Jual

Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh inti usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan (Supriyono,1993:332). Sedangkan menurut Tjiptono (1995:118) pengertian dari harga adalah satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang atau jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan barang atau jasa.

Jika seseorang ingin membeli barang atau jasa, maka orang tersebut harus mengeluarkan sejumlah uang tertentu sebagai pengganti barang atau jasa tersebut. Keputusan mengenai harga jual akan menimbulkan reaksi dari konsumen terhadap suatu penawaran karena penentuan harga sangat mempengaruhi daya tarik bagi konsumen untuk membeli.

2. Tujuan Penentuan Harga Jual

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

Pada umumnya tujuan penentuan harga jual adalah sebagai berikut (Swastha,1992:148) :

- a. Mendapatkan laba maksimal
- b. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan
- c. Mencegah atau mengurangi persaingan
- d. Mempertahankan atau memperbaiki *market share*

3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual

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

- a. Keadaan perekonomian

Keadaan perekonomian yang berlangsung sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku.

- b. Permintaan dan penawaran

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

Penawaran adalah jumlah barang atau jasa yang ditawarkan oleh penjual pada pelbagai tingkat harga. Tingkat harga yang lebih tinggi

akan mendorong produsen untuk menjual barang atau jasa dalam jumlah yang banyak, demikian pula sebaliknya.

c. Persaingan

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

d. Biaya

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

e. Tujuan perusahaan

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

B. Biaya

Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa yang akan datang bagi organisasi (Hansen/Mowen, 1997:36). Ditinjau dari hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya dapat dibagi menjadi tiga, yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Ketiga biaya inilah yang mempunyai hubungan yang sangat erat dengan besarnya

contribution margin, volume penjualan, dan harga jual dari suatu produk dalam proses penentuan harga jual.

1. Biaya tetap , b. pemeliharaan gedung

Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya tetap, tidak berubah untuk suatu periode tertentu. Biaya ini tidak akan naik atau turun meskipun volume kegiatannya bervariasi.

2. Biaya variabel , b. tenaga kerja langsung

Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya bervariasi secara proporsional dengan variasi volume kegiatan, tetapi jumlah per unitnya tetap.

3. Biaya semi variabel , b. telp.

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

C. Break Even Point

Break Even Point merupakan salah satu alat yang dipergunakan untuk mengetahui hubungan antara tingkat kegiatan yang dilaksanakan, pendapatan perusahaan dan biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan (Ahyari,1989:50). Perubahan tingkat kegiatan akan mempunyai pengaruh baik

terhadap penerimaan pendapatan perusahaan maupun terhadap biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan yang bersangkutan. Dengan analisis titik impas ini hubungan yang ada antara tingkat kegiatan, pendapatan dan biaya akan dapat diketahui dengan lebih pasti.

Keadaan *break even point* (titik impas) adalah keadaan dimana jumlah penerimaan pendapatan perusahaan sama dengan jumlah biaya yang harus ditanggung oleh perusahaan yang bersangkutan. Seluruh penerimaan pendapatan perusahaan akan habis untuk menutup biaya yang harus ditanggung perusahaan. Analisis *break even point* didasarkan pada beberapa asumsi yang harus dipahami secara jelas. Asumsi-asumsi tersebut adalah (Supriyono,1995:252):

1. Konsep variabilitas biaya adalah *valid*. Oleh karena itu, biaya dapat diklasifikasikan dan diukur secara realistis sebagai biaya tetap dan biaya variabel.
2. Harga jual tidak berubah meskipun volume (unit) penjualan mengalami perubahan.
3. Hanya ada satu jenis produk, atau dalam hal terdapat lebih dari satu jenis produk, *sales mix* dipertahankan tetap.
4. Kebijakan dasar manajemen di bidang produksi tidak berubah secara berarti dalam jangka pendek.
5. Tingkat harga umum (inflasi dan deflasi) akan tetap stabil dalam jangka pendek.

6. Tingkat penjualan dan produksi sama besar, sehingga persediaan yang ada akan tetap stabil atau sebesar nol.
7. Efisiensi dan produktivitas setiap tenaga kerja tetap dan tidak berubah dalam jangka pendek.

D. Hotel

1. Pengertian Hotel

Usaha perhotelan tumbuh karena adanya orang bepergian yang memerlukan jasa untuk menginap dan makan. Hotel adalah suatu perusahaan yang dikelola oleh pemiliknya dengan menyediakan pelayanan makanan dan minuman dan fasilitas kamar untuk tidur kepada orang-orang yang sedang melakukan perjalanan dan mampu membayar dengan jumlah yang wajar sesuai dengan pelayanan yang diterima tanpa ada perjanjian khusus (Sulastiyono,1995:5). Sedangkan Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Nomor KM.94/HK.103/MPPT.87, Tentang Ketentuan Usaha dan Penggolongan Hotel menyebutkan bahwa Hotel adalah salah satu jenis akomodasi yang mempergunakan sebagian atau seluruh bangunan untuk menyediakan jasa pelayanan penginapan, makan, minum serta jasa lainnya bagi umum, yang dikelola secara komersial serta memenuhi ketentuan persyaratan yang ditetapkan dalam Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi (Departemen Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi,1996:155).

2. Tingkat Hunian

Tingkat hunian kamar menyatakan suatu keadaan sampai sejauh mana jumlah kamar terjual, jika diperbandingkan dengan seluruh jumlah kamar yang mampu untuk dijual. Pengertian rasio tingkat hunian merupakan tolok ukur keberhasilan hotel dalam menjual produk utamanya yaitu kamar.

3. Penentuan Tarif Kamar Hotel

a. Tujuan menetapkan harga kamar

Adapun tujuan-tujuan dalam menetapkan harga kamar adalah sebagai berikut (Sugiarto,2002:3) :

- 1) Memperoleh keuntungan yang diharapkan bagi hotel yang bersangkutan.
- 2) Pengembalian investasi sesuai dengan target waktu yang ditetapkan
- 3) Memperkecil pola persaingan yang ada
- 4) Memperbaiki atau mempertahankan *market share* yang ada
- 5) Meningkatkan penjualan produk linen (garis hubungan bisnis dan produknya)

b. Perbedaan tarif kamar

Tarif kamar dapat dibedakan menjadi empat bagian yaitu (Sugiarto,2002:3) :

1) Tarif kamar per "*Room Tariff*"

Harga yang ditetapkan tidak dipengaruhi oleh jumlah penghuni yang akan menempati kamar tersebut tetapi dipengaruhi oleh tarif kamar itu sendiri.

2) Tarif kamar per "*Person Tariff*"

Harga kamar yang ditetapkan oleh tamu yang menginap tergantung jumlah penghuni yang akan menempati kamar tersebut.

3) Tarif kamar per "*Published Tariff*"

Harga kamar sesuai dengan yang dipublikasikan kepada masyarakat umum.

4) Tarif kamar per "*Confidential Tariff*"

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

c. Jenis tarif kamar khusus

Jenis tarif kamar ada bermacam-macam, antara lain (Sugiarto,2002:4) :

1) *Seasonal Rates*

Harga kamar musiman artinya tergantung pada situasi dan kondisi di lapangan. Harga kamar pada saat tingkat hunian sedang tinggi maka harga kamar dijual lebih mahal dibandingkan pada saat tingkat hunian sedang rendah.

2) *Week-end Rates*

Harga kamar untuk akhir pekan biasanya diberlakukan pada bisnis hotel di kota-kota besar, dimana sebagian penghuninya lebih sedikit dibandingkan dengan hari kerja.

3) *Family Plan Rates*

Harga kamar untuk satu keluarga, biasanya berbeda dengan harga kamar lain, tanpa memperhitungkan adanya biaya *extra bed*.

4) *Group Rates*

Harga kamar untuk rombongan yang memakai kamar lebih dari satu dan datang bersama-sama dalam satu kelompok.

5) *Commercial Rates*

Harga kamar yang diperuntukkan bagi tamu langganan yang sudah biasa menginap di hotel tersebut, biasanya untuk urusan bisnis.

6) *Airlines Rates*

Harga kamar yang diperuntukkan bagi perusahaan penerbangan.

7) *Travel Agency Rates*

Harga kamar berdasarkan perjanjian khusus antara pihak *travel agent* dengan pihak hotel.

8) *Day Rates*

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

9) *Over Flow Rates*

Harga kamar yang sifatnya khusus terutama para tamu yang dioper hotel lain karena hotel yang bersangkutan sedang mengalami *full house*.

10) *Flat Rates*

Harga kamar yang diberlakukan untuk group atau rombongan tanpa memandang harga kamar.

d. Faktor yang mempengaruhi harga kamar

1) Faktor-faktor internal

Yaitu faktor yang disebabkan dari dalam hotel, antara lain sasaran perusahaan, strategi bauran pemasaran, dan biaya.

2) Faktor-faktor eksternal

Yaitu faktor-faktor yang disebabkan dari luar hotel, antara lain pasar dan permintaan, kompetitor, lingkungan.

4. Rumus-Rumus Penentuan Tarif Kamar Hotel

Ada beberapa rumusan yang dikenal untuk menetapkan harga kamar antara lain (Sugiarto,2002:8) :

a. *The Rule of Thumb*

Penentuan harga kamar dengan metode *The Rule of Thumb*, merupakan perhitungan harga kamar yang paling sederhana dengan anggapan bahwa harga rata-rata kamar adalah total biaya/modal satu buah kamar dibagi dengan seribu.

Secara sederhana *The Rule of Thumb* merumuskan sebagai berikut :

$$\text{Harga kamar rata-rata} = \frac{\text{Biaya investasi}}{1000}$$

b. Analisis Titik Impas (*Break Even Point Analysis*)

Break Even Point Analysis adalah analisis titik impas yang mana dengan titik *balance* tersebut hotel tidak akan pernah mengalami kerugian, tapi dengan syarat harus ditemukan pada tingkat hunian berapa tercapainya titik impas tersebut (*break even point analysis*).

$$\text{BEP} = \frac{\text{Total tariff}}{\text{Total revenue for period}} \times \% \text{ occupancy}$$

c. *The Hubbart Formula System*

Rumusan Hubbart telah dikembangkan dengan pendekatan biaya untuk menentukan harga kamar. Rumus ini bisa juga dikatakan sebagai suatu pendekatan *Bottom-Up* (dari bawah ke atas), karena masalah utama yang dipertimbangkan adalah keuntungan dari hasil yang paling rendah dari penerimaan hotel. Hubbart formula dimulai dari perhitungan keuntungan, penambahan pemasukan dari pajak, pengeluaran tetap, dan pengeluaran-pengeluaran operasional. Dan

kemudian memperkirakan jumlah kamar yang akan terjual dalam satu tahun.

Secara sederhana rumus Metode *Hubbart Formula* adalah sebagai berikut :

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

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus pada Hotel Quality, sehingga dari data-data yang diperoleh akan mendapatkan informasi yang dibutuhkan dan dapat ditarik kesimpulan dari obyek yang diteliti.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat penelitian

Penelitian dilaksanakan pada Hotel Quality Yogyakarta

2. Waktu penelitian

Waktu penelitian dilakukan pada bulan Juni 2003.

C. Subyek dan Obyek Penelitian

1. Subyek penelitian

a *Chief Accountant*

b *Sales Manager*

c *Personal Manager*

2. Obyek penelitian

a Tarif sewa kamar hotel

D. Data yang dicari

1. Gambaran umum perusahaan
2. Data tentang tarif
 - a Biaya-biaya
 - b Tingkat hunian
 - c Tarif sewa kamar hotel

E. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Pengumpulan data dengan melakukan wawancara dengan bagian-bagian yang terkait dalam penentuan tarif sewa kamar hotel, misalnya *Chief Accountant*, *Sales Manager*, dan *Personal Manager*.

2. Dokumentasi

Pengumpulan data dengan cara menyalin dan mempelajari data-data yang ada, misalnya data mengenai gambaran umum perusahaan, data biaya, data tarif kamar hotel dan data tingkat hunian hotel.

F. Teknik Analisis Data

1. Mendeskripsikan langkah-langkah yang digunakan oleh manajemen hotel dalam penentuan tarif sewa kamar hotel.
2. Menghitung tarif sewa kamar hotel dan mencari tingkat hunian berdasarkan perhitungan peneliti dengan Metode Analisis Titik Impas dengan cara sebagai berikut (Sugiarto,2002:10) :

- a. Menentukan jumlah kamar yang terjual dalam 1 tahun

$$\text{Occupied room} = \text{room} \times \% \text{ occupancy} \times \text{days in period}$$

- b. Menentukan jumlah rata-rata biaya kamar (Average Room Rate)

$$\text{ARR} = \frac{\text{Total Revenue for Period}}{\text{Room} \times \% \text{ occupancy} \times \text{Days in Period}}$$

- c. Menghitung rata-rata tingkat hunian

1. Rumus single occupancy

$$\text{Occupancy} = \frac{\text{Jumlah kamar terjual dalam 1 thn}}{\text{Jumlah kamar yang terjual}} \times 100\%$$

2. Rumus double occupancy

$$\text{Occupancy} = \frac{\text{Jml tamu dlm 1 th} - \text{jml kmr yg terjual}}{\text{Jumlah kamar yang terjual}} \times 100\%$$

- d. Menghitung jumlah kamar yang terjual per hari

$$\text{No of room} = \% \text{ occupancy} \times \text{rooms}$$

$$\text{Single occupancy} = \% \text{ single occupancy} \times \text{no of rooms}$$

$$\text{Double occupancy} = \% \text{ double occupancy} \times \text{no of rooms}$$

- e. Melakukan analisis harga jual

$$\text{Tariff of room} = \% \text{ occupancy} \times \text{no of room} \times \text{average room} \times \text{days}$$

Setelah mendapatkan total harga jual dari masing-masing tipe kamar kemudia menjumlahkannya utnuk mendapatkan total harga jual yang akan digunakan untuk analisis break even point.

f. Melakukan analisis titik impas

$$\text{BEP} = \frac{\text{Total tariff}}{\text{Total revenue for period}} \times \% \text{ occupancy}$$

3. Menentukan tarif kamar hotel menurut hasil perhitungan peneliti dengan tarif sesungguhnya menurut hotel yang akan menghasilkan kesimpulan selisih lebih atau selisih kurang.
 - a. Bila tarif sesungguhnya > tarif menurut perhitungan maka ada selisih lebih yang berarti bahwa Total Revenue > Total Cost
 - b. Bila tarif sesungguhnya = tarif menurut perhitungan maka sudah berada di titik impas yang berarti bahwa Total Revenue = Total Cost
 - c. Bila tarif sesungguhnya < tarif menurut perhitungan maka ada selisih kurang yang berarti bahwa Total Revenue < Total Cost

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Berdirinya Hotel

Bersama dengan bergulirnya waktu, Quality Hotel telah menempuh perjalanan yang panjang. Pada awalnya hotel ini dimiliki oleh PT. Puri Lestari Indah Pratama. Perseroan ini didirikan pada tahun 1990, setelah perusahaan ini menyelesaikan pembangunan proyek hotel, selanjutnya untuk pengelolaan hotel diserahkan kepada Manajemen Belmont yang pembukaannya dilaksanakan pada bulan Juni 1992.

Setelah beberapa bulan hotel ini dikelola oleh pihak lain dan melihat perkembangan usahanya sejak bulan Maret 1993, maka oleh pemilik perusahaan, hotel ini dikelola oleh anak perusahaannya dengan nama Aquila Prambanan Hotel. Pada bulan Mei 1995 PT. Puri Lestari Indah Pratama melakukan akuisisi 100% atas kepemilikan sahamnya pada PT. Villa Del Sol yang pada bulan Mei 1997 Perseroan ini berganti nama menjadi PT. Bakrie Land Development Tbk. Oleh pihak Perseroan pada bulan Desember 1998 kemudian manajemen hotel ini diserahkan pada Holiday Inn yang merupakan salah satu anak perusahaan BASS PLC. Karena berakhir masa kontraknya dengan Holiday Inn, maka tanggal 12 Juli 1999 oleh PT. Bakrie Land



Development Tbk mengalihkan pengelolaannya dari Holiday Inn kepada manajemen CHOICE Hotels.

CHOICE Hotels adalah perusahaan franchise yang terdepan di dunia. Nama-nama dibawah Choice adalah nama-nama yang terkenal di jajaran nama hotel di dunia :

1. Quality
2. Clarion
3. Econo Lodge
4. Main Stay Suites
5. Comfort
6. Sleep Inn
7. Rodeway Inn

Di Indonesia, PT. Qualita Indah (Choice Hotels Indonesia) adalah pemegang franchise dari Choice Hotels International. Pada bulan Oktober 1990 Tn. Ron Mullers dan Tn. Karl Waelti, para veteran yang telah 40 tahun berkecimpung di bisnis perhotelan, mendirikan perusahaan ini. Diawali dengan hotel pertama di Bali dan sampai saat ini telah memiliki 11 hotel dibawah manajemen dan atau franchise yang sedang beroperasi dan juga masih dalam pembangunan di Jakarta, Batam, Medan, Parapat, Yogyakarta, Solo dan Ujung Pandang.

B. Misi Hotel

1. Menyediakan pelayanan terbaik dalam menjaring tamu, dengan perhatian lebih yang terbaik, didukung oleh pelayanan terbaik dari para pegawai.

2. Mencari pembagian daerah yang terbaik dengan menyediakan paket ekstra untuk mencapai volume RNO terbaik.
3. Dengan ball room yang luas, Quality Hotel Yogyakarta akan menjadi tempat terbaik untuk konferensi besar dan juga meningkatkan penjualan makanan selain kamar.
4. Dengan bentuk ruang karaoke VIP, hotel berasumsi akan menjadi tujuan utama untuk bersantai.
5. Mencapai tujuan utama dari tujuan keuangan dan operasional untuk memenuhi kebutuhan pemilik dan Choice.

C. Struktur Organisasi

Tugas-tugas (*job description*) dari masing-masing bagian dalam struktur organisasi (lihat lampiran 1) adalah sebagai berikut :

1. *General Manager*

Yaitu pimpinan tertinggi dalam struktur organisasi yang mengontrol dan mengkoordinasikan kegiatan departemen-departemen terkait, membuat kebijakan serta langkah-langkah operasional untuk kepentingan perusahaan.

2. *Front Office Manager*

Yaitu koordinator departemen yang bertugas menerima pesanan, memberikan informasi, menerima dan mengakomodasi tamu, termasuk melaksanakan dan menerima pembayaran dari tamu.

3. *Director of Food & Beverage*

Yaitu koordinator departemen yang bertugas melaksanakan, menyediakan dan menyajikan makanan dan minuman, dan menetapkan standar menu makanan dan minuman serta service sebaik-baiknya.

4. *Chief Accountant*

Yaitu koordinator departemen yang memimpin langsung kegiatan pengelolaan serta pengendalian keuangan, baik penerimaan dan pengeluaran uang hotel.

5. *Housekeeper*

Yaitu koordinator departemen yang bertugas menyediakan kamar yang bersih dan siap huni, memelihara kebersihan, kerapian dan kelengkapan kamar-kamar hotel, restoran, bar, dan tempat-tempat umum dalam hotel.

6. *HR & QA Manager*

Yaitu koordinator departemen yang bertugas melaksanakan pemilihan dan pengadaan tenaga kerja hotel, termasuk pemeliharaan moral dan kesejahteraan tenaga kerja, serta peningkatan pengetahuan dan ketrampilan tenaga kerja.

7. *Sales of Director*

Yaitu koordinator departemen yang bertugas memasarkan produk hotel, termasuk promosi dan penjualan produk hotel, menetapkan strategi pemasaran yang akan dilakukan untuk menjangkau konsumen, serta menjalin hubungan baik dengan instansi-instansi terkait.

8. *Chief Engineering*

Yaitu koordinator departemen yang bertugas melaksanakan perencanaan, pemasangan dan pemeliharaan gedung serta perlengkapan hotel lainnya.

D. Fasilitas Hotel

1. 160 kamar dan suite dengan fasilitas lengkap, semua dengan pemandangan yang indah.
2. TV berwarna dengan saluran satelit, bar mini, sambungan telepon internasional, fasilitas pembuat teh dan kopi.
3. Lantai eksekutif dengan lounge eksekutif yang menyediakan sarapan dan koktail gratis.
4. Layanan kamar 24 jam dan binatu yang selesai dalam waktu 1 hari.
5. Dokter dan babysitter tersedia sesuai permintaan.
6. Layanan pengangkutan gratis ke bandara, daerah perbelanjaan dan stasiun kereta api.
7. Kakatua Family Restoran, Serayu Chinese Restoran, Teppanyaki Japanese Corne dan Pub dengan hiburan live.
8. Kolam renang di luar.
9. Pusat kebugaran lengkap, salon, sauna dan pijat.
10. Pusat bisnis yang lengkap.
11. Ruang pertemuan, konvensi dan ruang makan yang besar.
12. Warm Spa yang modern di lantai dasar.
13. Lapangan golf.

14. Tempat pertemuan atau rapat, yaitu ruang Boko Plaosan dengan kapasitas 40-60 orang, ruang Sambi Sari 1 dan Sambi Sari 2 dengan kapasitas 50 orang, Sewu Board Room dengan kapasitas 25 orang, dan yang paling besar adalah Kalasan Ball Room dengan kapasitas 500 orang.
15. 20 ruang karaoke VIP di lantai 2.

E. Strategi Pemasaran

1. Memperbaiki keberadaan nama Quality Hotel Yogyakarta dengan penjualan silang melalui kantor pemasaran Choice Hotels lainnya karena manajemen hotel telah berganti nama empat kali sejak dibuka.
2. Membentuk tim yang kuat sehingga selalu berada di depan diantara para pesaing dengan tujuan untuk menguasai bisnis seiring dengan kondisi yang membaik.
3. Meningkatkan pendapatan makanan dan minuman melalui paket-paket semacam Best Break Lunch dan menjualnya ke travel agen-agen dan perusahaan-perusahaan di Yogyakarta.
4. Memperbaharui paket pernikahan, tema pesta dan terutama menu.
5. Menyediakan band di The Pub.
6. Menugaskan Sales Executif ke Jakarta, Bali dan Surabaya.
7. Paket golf akan menjadi pilihan terbaik termasuk biaya pesawat atau kereta api, penjemputan pulang pergi ke lapangan golf.

8. Tour dalam negeri, dalam kaitannya dengan situasi politik yang membaik menjadi sumber terbaik yang kedua untuk menjaring kesempatan bisnis.
9. Menaikkan penjualan paket konvensi dengan selesainya ruang pertemuan yang besar yang dapat menampung 800 orang.
10. Menjadi aktif di pameran pariwisata nasional dan internasional untuk menjaring tour dalam negeri.
11. Mengaktifkan pemasaran rutin ke sumber-sumber lain di tempat-tempat yang lain.
12. Menjadi aktif dalam mengumpulkan orang-orang penting di tiap segmen.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Penentuan Tarif Sewa Kamar di Hotel Quality Yogyakarta

Hotel Quality merupakan perusahaan jasa yang bergerak di bidang perhotelan. Karena Yogyakarta merupakan daerah pariwisata maka banyak sekali hotel-hotel yang didirikan, otomatis hotel-hotel tersebut menjadi pesaing bagi Hotel Quality.

Untuk menarik minat konsumen, sesuai dengan misi hotel yaitu menyediakan pelayanan terbaik, diharapkan konsumen akan menjadi betah dan nyaman dengan suasana hotel. Pelayanan yang baik merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi konsumen dalam memilih hotel. Tarif kamar secara tidak langsung dapat memberikan gambaran secara umum bagi konsumen, seperti fasilitas yang tersedia dan pelayanan yang diberikan oleh hotel.

Dalam penentuan tarif sewa kamar hotel, Hotel Quality terlebih dahulu menghitung biaya-biaya yang terjadi ditambah dengan laba yang diharapkan oleh hotel yang akan menghasilkan berapa tarif sewa kamar yang berlaku di hotel. Selain itu Hotel Quality mempertimbangkan beberapa faktor yang dapat mempengaruhi besarnya tarif sewa kamar. Faktor-faktor tersebut adalah :

tidak laku sehingga akhirnya dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Setelah melakukan pertimbangan-pertimbangan terhadap beberapa faktor tersebut, maka akhirnya pihak hotel Quality Menentukan besarnya tarif sewa kamar yang berlaku di hotel. Penentuan tarif ini dilakukan dengan cermat, mengingat konsumen pada umumnya membuat suatu persepsi bahwa dengan tarif yang berlaku maka mereka akan mendapat produk sesuai dengan yang diharapkan. Berikut ini adalah besarnya tarif yang berlaku di Hotel Quality Yogyakarta tahun 2002 :

Tabel V.1
Tarif Sewa Kamar di Hotel Quality Yogyakarta
Tahun 2002

\$ 1 = Rp 7.500

Tipe Kamar	Jumlah Kamar	Tarif Kamar (US \$)	Tarif Kamar (Rp)
Standar	6	60.00	450.000
Deluxe Room	126	100.00	750.000
Executive Floor	25	120.00	900.000
Honeymoon Suite	5	130.00	975.000
Junior Suite	2	150.00	1.125.000
Business Suite	1	200.00	1.500.000
Executive Suite	3	250.00	1.875.000
Presidential Suite	1	500.00	3.750.000

Sumber : Hotel Quality Yogyakarta

Adanya perbedaan tarif kamar untuk setiap tipe kamar disebabkan oleh adanya perbedaan fisik kamar (termasuk tempat tidur dan fasilitas yang tersedia untuk setiap tipe kamar).

B. Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel dengan Metode Titik Impas

1. Menentukan jumlah kamar yang terjual dalam satu tahun

Untuk menentukan jumlah kamar yang terjual dalam satu tahun data yang digunakan yaitu prosentase tamu yang menginap selama satu tahun yaitu sebesar 47,15%, jumlah kamar yang tersedia yaitu 160 kamar dan jumlah hari dalam satu tahun yaitu 365 hari.

$$47,15\% \times 160 \times 365 = 27.536$$

2. Menentukan jumlah rata-rata harga kamar yang diharapkan

Membandingkan total biaya-biaya yang terjadi selama satu tahun yaitu sebesar Rp 8.449.451.385 dengan kamar yang terjual dalam satu tahun yaitu sebesar 27.536 kamar maka akan menghasilkan jumlah rata-rata harga kamar.

$$\begin{aligned} \text{ARR} &= \frac{8.449.451.385}{27.536} \\ &= \text{Rp } 306.851 \end{aligned}$$

3. Menentukan rata-rata tingkat hunian

Untuk menentukan rata-rata tingkat hunian double occupancy penulis mengurangi jumlah tamu yang datang dalam satu tahun yaitu sebesar 48.942 dengan jumlah kamar yang terjual dalam satu tahun yaitu

sebesar 27.536 kamar, kemudian dari hasil pengurangan tersebut dibandingkan dengan jumlah kamar yang terjual dalam satu tahun.

$$\begin{aligned} \% \text{ Double occupancy} &= \frac{48.942 - 27.536}{27.536} \times 100\% \\ &= 77,7\% \end{aligned}$$

$$\% \text{ Single occupancy} = 100\% - 77,7\% = 22,3\%$$

4. Menentukan jumlah kamar yang terjual per hari

$$47,15\% \times 160 = 75$$

$$\text{Single occupancy} = 22,3\% \times 75 = 17 \text{ kamar}$$

$$\text{Double occupancy} = 77,7\% \times 75 = 58 \text{ kamar}$$

5. Menentukan tarif sewa kamar hotel

a Menentukan total pendapatan kamar per hari

Untuk mendapatkan total pendapatan kamar per hari penulis menggunakan data prosentase tamu yang menginap selama satu tahun, jumlah kamar yang dimiliki oleh hotel dan rata-rata harga kamar yang diharapkan yaitu sebesar Rp 306.851.

$$47,15\% \times 160 \times \text{Rp } 306.851 = \text{Rp } 23.148.839$$

b Menentukan tarif sewa kamar per hari

Untuk menentukan tarif sewa kamar hotel per hari penulis terlebih dahulu menentukan tarif sewa kamar tipe standard yang akan dilambangkan dengan X, kemudian tarif sewa kamar tipe standard ini akan menjadi dasar untuk menentukan tarif kamar tipe lainnya. Untuk menentukan tarif sewa kamar tipe standard

digunakan data jumlah kamar yang terjual per hari untuk single occupancy 17 kamar dan double occupancy 58 kamar, jumlah hari dalam satu bulan yaitu 30 hari dan total pendapatan sewa kamar per hari yaitu sebesar Rp 23.148.839.

$$17X + 58(X + 30) = 23.148.839$$

$$17X + 58X + 1.740 = 23.148.839$$

$$75X = 23.148.839 - 1.740$$

$$75X = 23.147.099$$

$$X = \frac{23.147.099}{75}$$

$$X = \text{Rp } 308.628$$

Setelah ditemukan X yang merupakan harga kamar untuk tipe Standar, kemudian menghitung kamar tipe yang lain. Untuk menentukan tarif sewa kamar tipe selain tipe standar penulis menggunakan prosentase dari hasil perbandingan tarif kamar tipe standar dengan tarif kamar tipe lainnya yang telah ditentukan oleh hotel kemudian dikalikan dengan tarif kamar tipe standar hasil perhitungan penulis. Untuk menentukan tarif kamar tipe lain terlebih dahulu menentukan prosentase harga yang akan digunakan sebagai bahan perhitungan.

Deluxe Room	$= \frac{750.00}{450.000} \times 100\% = 167\%$
Executive Floor	$= \frac{900.000}{450.000} \times 100\% = 200\%$
Honeymoon Suite	$= \frac{975.000}{450.000} \times 100\% = 216\%$
Junior Suite	$= \frac{1.125.000}{450.000} \times 100\% = 250\%$
Business Suite	$= \frac{1.500.000}{450.000} \times 100\% = 333\%$
Executive Suite	$= \frac{1.875.000}{450.000} \times 100\% = 416\%$
Presidential Suite	$= \frac{3.750.000}{450.000} \times 100\% = 833\%$

Tabel V.2
Perhitungan Harga Jual Masing-masing Tipe Kamar
Dengan Metode Analisis Titik Impas

Tipe Kamar	Perhitungan	Harga Jual Kamar (Rp)
Standar		308.628
Deluxe Room	167% x Rp 308.628	515.409
Executive Floor	200% x Rp 308.628	617.256
Honeymoon Suite	216% x Rp 308.628	666.636
Junior Suite	250% x Rp 308.628	771.570
Business Suite	333% x Rp 308.628	1.027.731
Executive Suite	416% x Rp 308.628	1.283.892
Presidential Suite	833% x Rp 308.628	2.570.871

6. Menghitung harga jual masing-masing tipe kamar

Total harga jual masing-masing tipe kamar dalam satu tahun merupakan hasil mengkalikan antara prosentase tingkat hunian yang diharapkan, jumlah kamar masing-masing tipe, harga jual masing-masing tipe kamar dan jumlah hari dalam satu tahun. Total harga jual adalah sebagai berikut :

Tabel V.3
Analisis Total Harga Jual
Tarif Sewa Kamar Hotel Quality 2002

Tipe Kamar	Perhitungan	Total Harga Jual
Standard	47,15% x 6 x Rp 308.628 x 365	Rp 318.684.643
Deluxe Room	47,15% x 210 x Rp 515.409 x 365	Rp 10.644.072.050
Executive Floor	47,15% x 24 x Rp 617.256 x 365	Rp 2.549.477.147
Honeymoon Suite	47,15% x 3 x Rp 666.636 x 365	Rp 344.179.167
Junior Suite	47,15% x 2 x Rp 771.50 x 365	Rp 265.570.536
Business Suite	47,15% x 1x Rp 1.027.731 x 365	Rp 176.869.936
Executive Suite	47,15% x 3 x Rp 1.283.892 x 365	Rp 662.836.810
Presidential Suite	47,15% x 1 x Rp 2.570.871 x 365	Rp 442.440.472
Jumlah		Rp 15.404.157.760

⇒ selisih untung.

7. Menghitung tingkat hunian pada titik impas

Setelah mendapatkan total harga jual dari masing-masing tipe kamar hotel kemudian penulis menghitung tingkat hunian pada titik impas. Data yang digunakan untuk menghitung tingkat hunian supaya tercapai titik impas adalah total harga jual seluruh tipe kamar selama satu tahun yaitu sebesar Rp 15.404.157.760, total biaya-biaya yang terjadi selama satu tahun yaitu sebesar Rp 8.449.451.385 dan prosentase tamu yang menginap selama satu tahun yaitu 47,15%.

$$\begin{array}{r}
 47,15\% \text{ ----- } 8.449.451.385 \\
 \dots\dots\% \text{ ----- } 15.404.157.760 \\
 \\
 \frac{8.449.451.385}{15.404.157.760} \times 47,15\% = 26\%
 \end{array}$$

8. Membandingkan tarif hotel sesungguhnya dengan tarif hotel berdasarkan hasil perhitungan peneliti maka dapat diketahui kesimpulan selisih lebih atau selisih kurang. Hasil analisis tarif hotel adalah sebagai berikut :

Tabel V.4
Hasil Analisis Tarif Kamar Hotel Quality
2002

Tipe Kamar	Tarif Menurut Metode Titik Impas (Rp)	Tarif Sesungguhnya (Rp)	Kesimpulan
Standard	308.628	450.000	Selisih lebih 141.372
Deluxe Room	515.409	750.000	Selisih lebih 234.591
Executive Floor	617.256	900.000	Selisih lebih 286.474
Honeymoon Suite	666.636	975.000	Selisih lebih 308.364
Junior Suite	771.570	1.125.000	Selisih lebih 353.430
Business Suite	1.027.731	1.500.000	Selisih lebih 472.269
Executive Suite	1.283.892	1.875.000	Selisih lebih 591.108
Presidential Suite	2.570.871	3.750.000	Selisih lebih 1.179.129

C. Pembahasan

1. Dalam penentuan tarif sewa kamar Hotel Quality terlebih dahulu menghitung biaya-biaya yang terjadi kemudian ditambah laba yang diharapkan oleh hotel maka menghasilkan tarif yang berlaku saat ini. Selain itu pihak Hotel Quality juga mempertimbangkan beberapa faktor yang akan mempengaruhi penentuan tarif sewa kamar hotel.
2. Menurut metode analisis titik impas tarif sewa kamar tipe Standar sebesar Rp.308.628, Deluxe Room sebesar Rp.515.409, Executive Floor sebesar Rp.617.256, Honeymoon Suite sebesar Rp.666.636, Junior Suite sebesar Rp.771.570, Business Suite sebesar Rp.1.027.731, Executive Suite sebesar Rp.1.283.892, Presidential Suite sebesar Rp.2.570.871.
3. Titik impas terjadi pada saat tingkat hunian 26%, sedangkan pada tahun 2002 tingkat hunian yang diharapkan oleh Hotel Quality sebesar 47,15%, maka terdapat selisih sebesar 21,15% yang merupakan laba hotel.
4. Tarif tipe kamar standard menurut metode titik impas sebesar Rp.308.628 sedangkan tarif yang berlaku di hotel sebesar Rp.450.000 maka terdapat selisih lebih sebesar Rp.141.372.
5. Tarif tipe kamar deluxe room menurut metode titik impas sebesar Rp.515.409 sedangkan tarif yang berlaku di hotel sebesar Rp.750.000 maka terdapat selisih lebih sebesar Rp.234.591.

6. Tarif tipe kamar Executive Floor menurut metode titik impas sebesar Rp.617.256 sedangkan tarif yang berlaku di hotel sebesar Rp.900.000 maka terdapat selisih lebih sebesar Rp.286.474.
7. Tarif tipe kamar Honeymoon Suite menurut metode titik impas sebesar Rp.666.636 sedangkan tarif yang berlaku di hotel sebesar Rp.975.000 maka terdapat selisih lebih sebesar Rp.308.364.
8. Tarif tipe kamar Junior Suite menurut metode titik impas sebesar Rp.771.570 sedangkan tarif yang berlaku di hotel sebesar Rp.1.125.000 maka terdapat selisih lebih sebesar Rp.353.430.
9. Tarif tipe kamar Business Suite menurut metode titik impas sebesar Rp.1.027.731 sedangkan tarif yang berlaku di hotel sebesar Rp.1.500.000 maka terdapat selisih lebih sebesar Rp.472.269.
10. Tarif tipe kamar Executive Suite menurut metode titik impas sebesar Rp.1.283.892 sedangkan tarif yang berlaku di hotel sebesar Rp.1.875.000 maka terdapat selisih lebih sebesar Rp.591.108.
11. Tarif tipe kamar Presidential Suite menurut metode titik impas sebesar Rp.2.870.871 sedangkan tarif yang berlaku di hotel sebesar Rp.3.750.000 maka terdapat selisih lebih sebesar Rp.1.179.129.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan data yang diperoleh dari Hotel Quality dan penulis telah menganalisis data-data tersebut maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Dalam penentuan tarif sewa kamar hotel, Hotel Quality terlebih dahulu menghitung biaya-biaya yang dikeluarkan ditambah dengan laba yang diharapkan, selain itu Hotel Quality juga mempertimbangkan beberapa faktor pembentuk tarif, faktor-faktor tersebut antara lain :
 - a. Mempertimbangkan rentang harga yang ditetapkan oleh Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI)
 - b. Fasilitas yang disediakan oleh hotel
 - c. Tarif kamar hotel yang sejenis
2. Berdasarkan hasil analisis data dengan analisis titik impas maka dapat disimpulkan bahwa terdapat selisih lebih antara tarif sewa kamar hotel menurut perhitungan peneliti dengan tarif sewa kamar hotel sesungguhnya, selisih lebih ini merupakan laba hotel.

B. Keterbatasan Penelitian

1. Keterbatasan waktu penelitian yang diberikan oleh pihak Hotel Quality disebabkan adanya kesibukan rutin yang harus dikerjakan.

2. Data yang diperoleh peneliti tidak bisa diteliti kebenarannya karena merupakan rahasia hotel, peneliti memakai data jadi yang diberikan oleh Hotel Quality.

C. Saran

1. Tarif kamar hasil hitungan peneliti dapat dijadikan sebagai dasar untuk menentukan jumlah diskon.
2. Untuk penelitian tarif sewa kamar hotel dengan metode analisis titik impas sebaiknya menggunakan data anggaran tahun sebelumnya.
3. Metode Break Even Point untuk meramal titik impas tahun yang akan datang sebaiknya menggunakan data trend penjualan per jenis kamar, anggaran biaya dan target penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Departemen Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Republik Indonesia. 1996. *Promosi dan Informasi Pariwisata*. Pos dan Telekomunikasi Indonesia.
- Guntoro, Jepprih. 2002. Skripsi : *Evaluasi Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel*. Yogyakarta : Universitas Sanata Dharma.
- Hadia, Yustinus. 2002. Skripsi : *Evaluasi Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel*. Yogyakarta : Universitas Sanata Dharma.
- Kaka, Patricia. 2000. Skripsi : *Analisis Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel*. Yogyakarta : Universitas Sanata Dharma.
- Mulyadi. 1993. *Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Yogyakarta : BP STIE YKPN.
- Saleh, Samsubar. 1996. *Statistik Non Parametik*. Yogyakarta : BPFE.
- Setyo, Sigit. 2002. Skripsi : *Break Even Point dan Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba*. Yogyakarta : Universitas Sanata Dharma
- Sugiarto, Endar. 2002. *Hotel Front Office Administration (Administrasi Kantor Depan Hotel)*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Supriyono, RA. 1993. *Akuntansi Manajemen I : Proses Pengendalian Manajemen*. Yogyakarta : BPFE dan STIE YKPN.
- Sulastiyono, Agus. 1999. *Seri Manajemen Usaha Jasa Sarana Pariwisata dan Akomodasi : Manajemen Penyelenggaraan Hotel*. Bandung : Alfabeta.
- Swastha, Basu. 1992. *Azas-azas Marketing*. Yogyakarta : Andi Offset.

DAFTAR PERTANYAAN

A. Gambaran Umum perusahaan

1. Kapan hotel didirikan, oleh siapa dan dimana ?
2. Apa nama hotel dan mengapa memakai nama itu ?
3. Apa misi dan tujuan hotel ?
4. Kapan hotel mulai beroperasi ?
5. Bagaimana perkembangan hotel secara keseluruhan sampai sekarang ?

B. Organisasi

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

C. Pemasaran

1. Berapa tipe kamar yang dimiliki oleh hotel ?
2. Terdiri dari berapa kamar masing-masing tipe tersebut ?
3. Fasilitas-fasilitas apa saja yang terdapat pada setiap tipe kamar ?
4. Jenis fasilitas apa saja yang disediakan oleh hotel ?
5. Bidang apa saja yang dikelola oleh hotel selain mengelola kamar ?
6. Berapa tingkat hunian kamar di hotel ?

7. Bagaimana cara pihak hotel mengadakan kegiatan promosi ?
8. Apa strategi perusahaan dalam menghadapi pesaing ?

D. Akuntansi

1. Berapa persentase laba yang diharapkan dari penjualan kamar ?
2. Bagaimana penentuan tarif kamar ?
3. Berapa besar tarif sewa kamar per hari untuk setiap tipe kamar ?
4. Berapa biaya operasional dalam penentuan tarif sewa kamar ?

Marketing Objectives 2002
Hotel Quality Yogyakarta

STATISTIC	
No. of Days	365
No. of Available	57.670
Occupied Rooms	27.536
% of Occupancy	47,15%
No. of Guest	48.942
Average per Food Cover	36.750
Avarage per Beverage Cover	25.000
No. of Food Cover	72.888
No. of Beverage Cover	25.673
EXPENSES	
Room	4.288.433.990
Food	2.678.634.712
Beverage	641.849.621
Telephone	321.632.549
Laundry	171.537.360
Health Club/swimming Pool	90.057.114
Other Expenses	257.306.039
Total	8.449.451.385

Sumber: Hotel Quality

Marketing Objectives 2002
Hotel Quality Yogyakarta

STATISTIC	
No. of Days	365
No. of Available	57.670
Occupied Rooms	27.536
% of Occupancy	47,15%
No. of Guest	48.942
Average per Food Cover	36.750
Avarage per Beverage Cover	25.000
No. of Food Cover	72.888
No. of Beverage Cover	25.673
EXPENSES	
Room	4.288.433.990
Food	2.678.634.712
Beverage	641.849.621
Telephone	321.632.549
Laundry	171.537.360
Health Club/swimming Pool	90.057.114
Other Expenses	257.306.039
Total	8.449.451.385

Sumber: Hotel Quality



Quality Hotel Yogyakarta

Jl. Adisucipto No. 48 P.O. Box : 82 Yogyakarta 55281, Indonesia
Telp. (62-274) 565005 Fax. (62-274) 565009, 565965
E-mail:quality@idola.net.id; http/www.choicehotelsindonesia.co.id

SURAT KETERANGAN

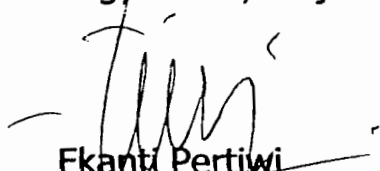
Yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa:

NAMA : Sherly Kristantie K.
NIM : 992114151
Jurusan : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi
Universitas : Universitas Sanata Dharma Yogyakarta

Telah melaksanakan penyusunan sebuah Laporan Penelitian di Quality Hotel Yogyakarta dari tanggal 25 Mei – 23 Juni 2003 di Departemen Sales Marketing dengan mengambil judul "*PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL DENGAN METODE BREAK EVEN POINT ANALYSIS*" pada Hotel Quality Yogyakarta .

Demikian surat keterangan ini kami buat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 04 JULI 2003


Ekanti Pertiwi
Asst. HRD Manager



"It's the extra care that counts"

CHOICE HOTELS
I N D O N E S I A

