

**PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL SAAT *LOW SEASON* MENGGUNAKAN METODE *COST PLUS PRICING*  
PENDEKATAN *FULL COSTING*  
(Studi Kasus Pada Hotel Whiz Prime Malang)**

**SKRIPSI**



Oleh

**RODIFAH AL-FURQONI**

**NIM : 15520019**

**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2020**

**PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL SAAT *LOW SEASON* MENGGUNAKAN METODE *COST PLUS PRICING* PENDEKATAN *FULL COSTING*  
(Studi Kasus Pada Hotel Whiz Prime Malang)**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada:  
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Dalam Memperoleh Sarjana Akuntansi (S.Akun)



Oleh

**RODIFAH AL-FURQONI**

**NIM : 15520019**

**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2020**

**LEMBAR PERSETUJUAN**  
**PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL SAAT LOW SEASON**  
**MENGGUNAKAN METODE COST PLUS PRICING PENDEKATAN**  
**FULL COSTING**

**SKRIPSI**

Oleh

**RODIFAH AL-FURQONI**

NIM : 15520019

Telah disetujui pada tanggal

05 Desember 2019

Dosen Pembimbing,



**Dr. Hj Nanik Wahyuni, S.E., M.Si., Ak., CA**

NIP. 197203222008012005

Mengetahui,

Ketua Jurusan,



**Dr. Hj Nanik Wahyuni, S.E., M.Si., Ak., CA**

NIP. 197203222008012005

## LEMBAR PENGESAHAN

### **PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR HOTEL SAAT *LOW SEASON* MENGGUNAKAN METODE *COST PLUS PRICING* PENDEKATAN *FULL COSTING***

#### SKRIPSI

Oleh  
**RODIFAH AL-FURQONI**  
NIM: 15520019

Telah dipertahankan di Depan Dewan Penguji  
dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan guna  
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)  
Pada 15 April 2020

#### Susunan Dosen Penguji

#### Tanda Tangan

1. Ketua Penguji  
**Dr. H. Ahmad Djalaluddin, Lc., M.A.** : ( )  
NIP. 19730719 200501 1 003
2. Dosen Pembimbing/sekertaris  
**Dr. Hj. NanikWahyuni, S.E.,M.Si., Ak., CA** : ( )  
NIP. 19720322 200801 2 005
3. Penguji Utama  
**Drs. Abdul Kadir Usry, AK.,MM.,CA.,** : ( )

Disahkan Oleh:  
Ketua Jurusan,

**Dr. Hj. Nanik Wahyuni, S.E.,M.Si., Ak., CA**  
NIP : 19720322 200801 2 005

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rodifah Al-Furqoni  
NIM : 15520019  
Fakultas/ Jurusan : Ekonomi/ Akuntansi

Menyatakan bahwa “**SKRIPSI**” yang saya buat untuk memenuhi kelulusan pada Jurusan Akuntansi (S1) Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

**Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel Saat Low Season Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pendekatan Full Costing**

Adalah hasil karya saya sendiri, bukan “**duplikasi**” dari karya orang lain. Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “**klaim**” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab dosen pembimbing maupun pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari siapapun.

Malang, 15 April 2020

Hormat Saya



Rodifah Al-Furqoni

NIM : 15520019

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Buku skripsi yang berjudul “Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel Saat *Low Season* Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* Pendekatan *Full Costing*” ini saya persembahkan untuk :

1. Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, selaku institusi tempat saya menimba ilmu Akuntansi.
2. Fakultas Ekonomi, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, selaku tempat saya belajar ilmu ekonomi secara keseluruhan.
3. Jurusan Akuntansi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, selaku tempat saya menimba banyak pengalaman tentang dunia Akuntan.
4. Kedua orang tua saya yang selalu memberikan arahan dan semangat untuk tidak berkecil hati.
5. Keluarga saya yang selalu mensupport segala kegiatan saya.
6. Teman-teman saya angkatan 2015 Akuntansi Uin Maulana Malik Ibrahim Malang.
7. Jajaran dosen jurusan Akuntansi yang selalu mendukung secara moril.
8. Dan juga masyarakat umum, sebagai bentuk kontribusi keilmuan saya dengan karya ilmiah ini.

## HALAMAN MOTTO

*“Selama Ada Keyakinan, Semua Akan Menjadi Mungkin”*

*“Ingatlah Allah Saat Hidup Tak Berjalan Sesuai Keinginanmu,  
Karena Allah Sudah Menyiapkan Yang Terbaik Untukmu”*



## KATA PENGANTAR



Puji syukur *Alhamdulillah* senantiasa penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi dengan judul “Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel Saat *Low Season* Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* Pendekatan *Full Costing*”.

Shalawat dan salam selalu tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah membimbing umatnya dari zaman kegelapan menuju zaman yang penuh kebaikan dan keberkahan yakni Din al-Islam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan proposal skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan bantuan dari beberapa pihak. Oleh karena itu penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Abdul Haris, M. Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Nur Asnawi , M. Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Ibu Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Sekaligus selaku dosen pembimbing yang selalu memberikan pengarahan kepada penulis sehingga penelitian ini terselesaikan dengan baik.
4. Segenap dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang yang turut membantu terselesainya penelitian ini.

5. Orang Tua Tercinta yang tidak pernah bosan memberi dukungan, mendoakan, nasihat , agar dapat menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SWT memberikan umur yang barokah serta selalu dalam lindungan-NYA
6. Bapak Azis, selaku manager hotel Whiz Prime Malang yang senantiasa memberikan informasi yang dibutuhkan penulis.
7. Teruntuk orang istimewa bagi saya Mas Nuzulun, terimakasih telah menemani saya dalam mengerjakan skripsi dan selalu menyemangati serta menasehati saya saat sudah mulai putus asa.
8. Teman-teman angkatan 2015 Jurusan Akuntansi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Khususnya untuk Cici, Sinta yang selalu memberi semangat dan bantuan untuk penulis.
9. Seluruh pihak yang bersangkutan, tidak bisa penulis sebutkan satu per satu. Terima kasih sudah memberikan segalanya untuk penulis.

Akhirnya dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan proposal skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. Aamiin ya robbal ‘alamin...

Malang, 15 April 2020

Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN SAMBUT DEPAN</b>	
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>ix</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan .....	7
1.4 Manfaat Penelitian .....	7
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
2.1 Hasil-hasil penelitian Terdahulu .....	8
2.2 Kajian Pustaka .....	13
2.2.1 Konsep Biaya .....	13
2.2.2 Harga .....	17
2.2.3 Metode Penentuan Harga Pokok .....	20
2.2.4 Metode Penentuan harga jual .....	26
2.2.5 Pengertian Hotel .....	28
2.3 Perspektif Islam Dalam Penetapan Tarif.....	31
2.4 Kerangka Berfikir.....	33
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Jenis Dan Pendekatan Penelitian.....	35
3.2 Lokasi Penelitian.....	35
3.3 Subyek Penelitian.....	35
3.4 Data dan Jenis Data.....	35
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	36
3.6 Analisis Data .....	37
<b>BAB IV PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN</b>	
4.1 Paparan Data .....	39
4.1.1 Latar Belakang Hotel Whiz Prime Malang .....	39
4.1.2 Visi dan Misi Hotel Whiz Prime Malang .....	40
4.1.3 Struktur Organisasi Hotel Whiz Prime Malang .....	41
4.1.4 Ruang Lingkup Kegiatan .....	50
4.2 Pembahasan.....	52

4.2.1 Faktor-faktor yang menjadi pertimbangan oleh Hotel Whiz Prime Malang dalam penentuan tarif sewa kamar.....	52
4.2.2 Perbandingan tarif sewa kamar menurut Hotel dan menurut metode <i>Cost Plus Pricing</i> Pendekatan <i>Full Costing</i> .....	54
<b>BAB V PENUTUP</b>	
5.1 Kesimpulan .....	76
5.2 Saran.....	77
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Kondisi Hotel Whiz Prime Saat <i>Low Season</i> dan <i>High Season</i> .....	6
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	8
Tabel 4.1 Jumlah Karyawan Hotel.....	50
Tabel 4.2 Jumlah Kamar , Luas Kamar, Tingkat Hunian Kamar Hotel Whiz Prime Malang .....	54
Tabel 4.3 Taksiran Biaya Kamar Hotel Whiz Prime .....	55
Tabel 4.4 Dasar Alokasi Biaya Menurut Jumlah Kamar Pada Setiap Jenis Kamar .....	56
Tabel 4.5 Alokasi Biaya Berdasarkan Jumlah Kamar .....	56
Tabel 4.6 Jumlah Hunian Kamar dan Persentase per Jenis Kamar .....	57
Tabel 4.7 Tarif Sewa Kamar Hotel Whiz Prime Malang.....	58
Tabel 4.8 Keterangan Aktiva tetap dan Estimasi Harga Perolehan .....	60
Tabel 4.9 Perhitungan Biaya Depresiasi Bangunan Hotel dan inventaris .....	60
Tabel 4.10 Daftar Biaya Langsung dan Biaya Tidak Langsung Hotel Whiz Prime Malang .....	62
Tabel 4.11 Taksiran Biaya Langsung dan Biaya Tidak Langsung .....	62
Tabel 4.12 Dasar Alokasi Biaya Untuk Setiap Jenis Kamar.....	64
Tabel 4.13 Dasar Alokasi Biaya Pada Setiap Jenis Biaya .....	64
Tabel 4.14 Perhitungan Alokasi Biaya Untuk Setiap Jenis Kamar Berdasarkan Jumlah Kamar, Luas Kamar, Tingkat Hunian Kamar.....	65
Tabel 4.15 Taksiran Biaya Langsung dan Tidak Langsung Kamar <i>Superior Twin Room Only</i> .....	66
Tabel 4.16 Taksiran Biaya Langsung dan Tidak Langsung Kamar <i>Superior Twin Room Breakfast</i> .....	67
Tabel 4.17 Taksiran Biaya Langsung dan Tidak Langsung Kamar <i>Deluxe Twin Room Only</i> .....	68
Tabel 4.18 Taksiran Biaya Langsung dan Tidak Langsung Kamar <i>Deluxe Twin Room Breakfast</i> .....	69
Tabel 4.19 Laba Yang Diharapkan Hotel Whiz Prime Malang .....	69
Tabel 4.20 Perbandingan Langkah-langkah Tarif Sewa Kamar .....	73
Tabel 4.21 Perbandingan Tarif Sewa Kamar dan Selisihnya.....	75

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.4 Kerangka Berfikir.....	34
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	41



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Bukti Konsultasi
- Lampiran 2 Biodata Peneliti
- Lampiran 3 Pertanyaan dan Hasil Wawancara
- Lampiran 4 Laporan Laba Rugi
- Lampiran 5 Surat Ijin Penelitian Skripsi
- Lampiran 6 Surat Bebas Plagiasi



## ABSTRAK

Al-Furqoni, Rodifah. 2019, SKRIPSI, Judul: “Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel Saat *Low Season* Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* Pendekatan *Full Costing*”.

Pembimbing : Dr. Hj Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA

Kata Kunci : metode *cost plus pricing*, *full costing*.

---

Perusahaan yang bergerak dalam bidang perhotelan, dewasa ini mengalami kemajuan yang pesat seiring dengan bertambahnya jumlah hotel serta penambahan kamar hotel yang sudah ada. Persaingan dalam merebut tamu sangat ketat yang dikarenakan bertambahnya hotel dan berkurangnya tamu yang berkunjung sebagai akibat krisis ekonomi yang tak kunjung membaik dan situasi keamanan dinegara kita kurang kondusif, oleh karena itu manajemen hotel harus mencari strategi yang tepat . salah satunya adalah menentukan harga jual untuk bisa bertahan dalam kelangsungan hidup perusahaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penentuan tarif sewa kamar hotel Whiz Prime saat *low season* menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara. Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis deskriptif. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa tarif sewa kamar dan selisih tarif sewa kamar hotel whiz prime malang pada saat *low season* dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah, observasi dan wawancara dengan pihak yang terkait di hotel. Penentuan harga jual ini hanya dilakukan pada saat *low season* dengan menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*.

Berdasarkan analisis data dapat disimpulkan bahwa perbandingan antara perhitungan tarif sewa kamar hotel saat *low season* menurut kajian teori dan tarif yang ditetapkan hotel, ditemukan selisih antara tarif hotel sesungguhnya yang dapat dilihat sebagai berikut : *Superior twin room only* Rp. 241.770, *superior twin room breakfast* Rp. 212.482, *Deluxe twin room only* Rp. 404.484 , *Deluxe twin room breakfast* Rp. 405.648. Tetapi menurut hotel perhitungan sewa kamar menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* sudah tepat, karena sudah lebih rendah untuk tarif saat *low season*.

## ABSTRACT

Al-Furqoni, Rodifah. 2019, *THESIS*, Title: "*Determination of Hotel Room Rental Rates during Low Season Using the Cost Plus Pricing Method Full Costing Approach*".

Advisor : Dr. Hj Nanik Wahyuni, SE., M.Sc., Ak., CA

Keywords: *cost plus pricing method, full costing.*

---

*Companies engaged in the hotel sector, currently experiencing rapid progress along with the increasing number of hotels and the addition of existing hotel rooms. Competition in seizing guests is very tight due to the increase in hotels and the reduction of guests visiting as a result of the economic crisis that has not improved and the security situation in our country is less conducive, therefore hotel management must find the right strategy. one of them is to determine the selling price to be able to survive in the survival of the company. The purpose of this study is to determine the determination of rental rates for Whiz Prime hotel rooms during low season using the cost plus pricing full costing approach.*

*Data collection techniques used were interviews. The data analysis technique used is descriptive analysis technique. This study aims to find out how much the room rental rates and the difference in room rates for poor whiz prime hotels in low season using the cost plus pricing method is a full costing approach. The research method used in this study is, observation and interviews with parties involved in the hotel. Determination of selling prices is only done during low season using the cost plus pricing method full costing approach.*

*Based on the analysis of the data it can be concluded that the comparison between the calculation of hotel room rental rates during low season according to theoretical studies and the rates set by the hotel, found the difference between the actual hotel rates which can be seen as follows: Superior twin room only Rp. 241,770, superior twin room breakfast Rp. 212,482, Deluxe twin room only Rp. 404,484, Deluxe twin room breakfast Rp. 405,648. But according to the hotel room rental calculation using the cost plus pricing method the full costing approach is appropriate, because it is already lower for tariffs during low season.*

## المستخلص

الفرقاني، رضية. 2019، البحث الجامعي، عنوان البحث: "تسعير تأجير غرفة الفندق خلال الموسم المنخفض باستخدام طريقة تسعير التكلفة الإضافية ومقارنة التكلفة الكاملة.

المشرفة : دكتور. الحاجة نانيك واحيوني، الماجستير

الكلمات الرئيسية : طريقة تسعير التكلفة الإضافية، والتكلفة الكاملة

كانت الشركات العاملة في مجال الفنادق، تتقدم الآن تقدما سريعا بزيادة عدد الفنادق وزيادة عدد غرفها. ومنافسة الشركات الفنادق في أسر الضيوف شديدة للغاية بسبب زيادة عدد الفنادق وانخفاض عدد الضيوف الزائرين نتيجة للأزمة الاقتصادية التي لم تتحسن والبيئة الأمنية في بلدنا التي لم تستقر، لذلك تحتاج إدارة الفنادق إلى أن تضع استراتيجيات لائقة منها تسعير التأجير للحفاظ على دوام استقرار الفندق. يهدف هذا البحث إلى معرفة تسعير تأجير غرفة الفندق ويز بريم خلال الموسم المنخفض باستخدام طريقة تسعير التكلفة الإضافية ومقارنة التكلفة الكاملة.

استخدم هذا البحث طريقة المقابلة في جمع بياناته. وطريقة تحليل البيانات المستخدمة في هذا البحث هي طريقة التحليل الوصفي. يهدف هذا البحث إلى معرفة مقدار أسعار تأجير الغرف ومعرفة فرق أسعار التأجير الغرف لفندق ويز بريم مالانج خلال الموسم المنخفض باستخدام طريقة تسعير التكلفة الإضافية ومقارنة التكلفة الكاملة. ومنهجية البحث المستخدمة في هذا البحث هي الملاحظة والمقابلة مع مسؤولي الفندق. يتم تسعير التأجير خلال الموسم المنخفض فحسب المنخفض باستخدام طريقة تسعير التكلفة الإضافية ومقارنة التكلفة الكاملة.

انطلاقا من تحليل البيانات الذي يتم إجراؤه، تستنتج الباحثة أن مقارنة حساب أسعار تأجير الغرف الفندق خلال الموسم المنخفض بناء على الإطار النظري والأسعار التي تمت تسعيرها مع الفندق، وجدت الباحثة فرق الأسعار 241.770 روبية لغرفة توأم مزدوجة فقط، وفرق الأسعار 404.484 روبية لغرفة توأم مزدوجة مع الفطور، وفرق الأسعار 212.482 روبية لغرفة مترفة مزدوجة فقط، وفرق الأسعار 405.648 روبية لغرفة مترفة مزدوجة مع الفطور. ولكن يعد مسؤولو الفندق أن حساب التأجير الغرف باستخدام طريقة تسعير التكلفة الإضافية ومقارنة التكلفة الكاملة قد نجح، لأن أسعاره أكثر انخفاضا خلال الموسم المنخفض

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Kota Malang merupakan sebuah kota yang terletak di provinsi Jawa Timur, Indonesia. Kota ini terletak sebelah selatan kota Surabaya (Ibukota provinsi Jawa Timur). Kota Malang berada di dataran tinggi, hal ini yang menjadikan kota Malang menjadi kota yang sejuk untuk ditinggali. Dan dikelilingi oleh gunung-gunung, tak heran jika kota Malang dipilih untuk destinasi wisata yang paling banyak diminati. Fakta ini, banyak dimanfaatkan para pengusaha untuk membangun perekonomian, salah satunya adalah pembangunan sarana penginapan. Pertumbuhan sektor industri pariwisata dari tahun ke tahun meningkat sehingga pendapatan juga akan meningkat, hal itu tentu terkait dengan peluang dan investasi, dihadapkan dengan berbagai strategi, prospek yang mengakumulasi dari sektor pariwisata. Peluang ini dapat dioptimalkan dengan menciptakan strategi yang tepat dalam menjaring konsumen sebanyak mungkin (Triyanto Hesti : 2013).

Salah satu bentuk usaha pelayanan jasa adalah jasa pariwisata, seperti jasa perhotelan. Persaingan dalam usaha pelayanan terlihat dari banyaknya hotel yang didirikan oleh pihak swasta di Indonesia. Dari banyaknya penawaran terhadap pelayanan hotel, semua itu adalah fasilitas yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Dalam melakukan kegiatan bisnis, hotel harus mengutamakan kepentingan sosial dan bukan hanya untuk mencari

keuntungan semata. Keberhasilan dalam memenangkan persaingan tersebut ditentukan oleh beberapa hal antara lain *quality, cost, dan services*. *Services* adalah kuantitas atau ragam pelayanan yang disediakan pihak hotel terhadap pelanggannya misalnya fasilitas restoran, *fitness center*, bar dan lain sebagainya. *Quality* merupakan kualitas pelayanan terhadap konsumen, hal ini lebih menekankan pada kepuasan konsumen terhadap satu jenis pelayanan. Rasa masakan yang sesuai dengan selera konsumen, alat-alat fitness yang lengkap dan berfungsi dengan baik, keramahan karyawan hotel merupakan contoh dari kualitas pelayanan yang disediakan pihak hotel terhadap tamu atau konsumennya. Selain *quality* dan *services*, *cost* merupakan faktor yang sangat berpengaruh dalam perebutan hati para konsumen. *Cost* adalah jumlah nominal yang harus dibayarkan oleh konsumen atas pelayanan yang diberikan oleh pihak hotel. Jika ada perbandingan antara beberapa hotel dengan *quality* dan *services* yang sama dalam hal penentuan harga dan mengabaikan faktor loyalitas konsumen terhadap hotel, konsumen akan cenderung memilih hotel yang lebih murah. Oleh karena itu, hotel memerlukan manajer-manajer yang handal dalam mengambil keputusan-keputusan strategik yang berorientasi untuk menjadikan hotel tersebut semakin terdepan dan dapat dipercaya masyarakat. Kondisi ini menuntut pihak manajemen untuk memikirkan strategi agar dapat bersaing dengan hotel-hotel lainnya. (Gristiavara Mika, 2016).

Salah satu strategi manajemen untuk mewujudkan hal tersebut adalah dengan menentukan tarif yang lebih rendah dan kualitas atau jasa yang lebih tinggi daripada pesaing, dan hal tersebut dapat dilakukan dengan menghitung secara

akurat biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Untuk mengendalikan biaya, pihak hotel memerlukan metode perhitungan penentuan biaya guna menghasilkan informasi biaya yang akurat berkenaan dengan biaya aktivitas pelayanannya. Tujuan utama dari sebuah hotel salah satunya adalah menjual jasa kamar dengan usaha untuk meningkatkan persentase tingkat huni kamar, dan salah satu strategi yang bisa diambil manajemen yaitu menetapkan tarif kamar yang sesuai yang dapat menutup biaya lain-lainnya dan mendapat keuntungan bagi Hotel. (Kristiani Indri : 2015).

Kebijakan penentuan harga merupakan salah satu keputusan penting yang harus diambil oleh seorang manager dalam mempertahankan eksistensi hotel dan untuk memperoleh laba maksimum atas biaya-biaya yang telah dikeluarkan terhadap produk atau jasa yang dihasilkan hotel. Harga dan biaya merupakan suatu kebijakan yang tidak dapat dipisahkan dimana penentuan harga akan dipengaruhi oleh pembebanan biaya yang telah dikeluarkan hotel atas suatu produk atau jasa.

Masalah kebijakan penentuan tarif merupakan hal yang kompleks dan rumit. Untuk itu dibutuhkan pendekatan yang sistematis yang melibatkan penetapan tujuan dan mengembangkan suatu struktur penetapan harga yang tepat. Perhitungan dan pembebanan biaya-biaya pada suatu produk atau jasa harus setepat mungkin, karena hal ini akan mempengaruhi tarif sewa yang akan ditawarkan pada konsumen. Untuk menghasilkan produk atau jasa yang bermutu dengan tarif yang rendah sehingga dapat bertahan dan bersaing di pasar. Maka hotel berpedoman pada prinsip bahwa konsumen hanya akan dibebani dengan

biaya-biaya yang berhubungan langsung dengan aktivitas penambah nilai. Jadi hubungan antara pembebanan biaya dengan perhitungan harga pokok dan tarif sewa adalah berbanding lurus dimana pembebanan biaya yang tinggi akan mempengaruhi besarnya perhitungan harga pokok dan pada akhirnya akan berpengaruh pada penentuan tarif sewa yang tinggi.

Setiap hotel mempunyai tujuan yang sama yaitu meningkatkan penjualan jasa kamar dengan tingkat persentase yang tinggi. Salah satu cara yang dapat diambil oleh manajemen untuk mencapai tingkat persentase yang tinggi yaitu dengan menetapkan tarif kamar yang sesuai, agar dapat menutup biaya pelayanan atau jasa dan dapat menguntungkan bagi hotel. Ada beberapa cara yang dapat dilakukan manajemen untuk menetapkan tarif sewa kamar tersebut salah satunya dengan metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *Full Costing*.

Penentuan harga menggunakan metode *cost plus pricing* dapat dihitung dengan pendekatan *full costing* dan *variabel costing*. Jika penentuan tarif sewa kamar dilakukan menggunakan pendekatan *full costing*, maka yang diperhitungkan dalam biaya langsung yang berhubungan dengan produk yang dimasukkan dalam formula umum perhitungan harga jual adalah biaya produksi, sedangkan dalam biaya tidak langsung yang dimasukkan dalam formula umum perhitungan markup adalah biaya non produksi (Mulyadi, 2016:18). Oleh karena itu, dengan membebankan seluruh biaya produksi baik bersifat *variabel* maupun tetap sehingga pendekatan *full costing* memungkinkan sesuai dengan industri jasa perhotelan.

Ada beberapa penelitian terdahulu yang meneliti tentang penetapan tarif sewa kamar hotel diantaranya adalah Penelitian dilakukan oleh Hesti Triyanto (2013) yang berjudul Penentuan Harga Jual Kamar Hotel Saat *Low Season* Dengan Metode *Cost Plus Pricing* Pendekatan *Variabel Costing* (Studi Kasus Pada Hotel Puri Artha Yogyakarta) hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa perhitungan harga jual jasa kamar pada saat *Low Season* menurut metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *Variabel Costing* memiliki harga yang lebih rendah dibanding dengan harga yang ditetapkan oleh hotel. Sedangkan Penelitian dilakukan oleh Nurlyan (2017) dengan judul Analisis Penentuan Harga Jual Jasa Kamar Pada Hotel Plaza Kubra Kendari menunjukkan bahwa tarif yang dianalisis menggunakan metode pendekatan *Full Costing* lebih besar daripada perhitungan tarif menggunakan metode pada hotel plaza kubra kendari.

Penelitian-penelitian tersebut memberikan hasil yang berbeda-beda, oleh karena itu peneliti tertarik untuk meneliti kembali topik yang sama untuk dapat mengetahui lebih dalam tentang penentuan tarif kamar hotel dengan objek penelitian yaitu Hotel Whiz Prime yang berlokasi di jalan Basuki Rahmad No.85-87 tempatnya tepat di depan Bank BCA Pusat Kota Malang. Hotel Whiz Prime Malang merupakan hotel bintang 3 dengan jumlah kamar 156 dan memiliki 2 type kamar yaitu superior dan deluxe. Hotel ini banyak diminati para wisatawan karena tempatnya strategis juga fasilitas-fasilitas serta produk yang ditawarkan. Tempatnya dekat dengan pusat hiburan dan perbelanjaan. Fasilitas yang diberikan oleh hotel Whiz Prime kepada customer yaitu Wifi Gratis, kolam renang bernuansa *rooftop* yaitu pemandangan langsung melihat jalanan Kota Malang

yang berada disekitar hotel, Tempat parkir yang luas, dan setiap ruangan ber AC. Wisatawan yang berminat selain karena hotel berlokasi strategis dan fasilitas yang memadai juga karena harga yang ditetapkan oleh hotel sesuai dengan pelayanan dan fasilitas, jika dibandingkan dengan hotel bintang 3 yang berada disekitar hotel Whiz Prime Malang. Tetapi hotel Whiz Prime juga mengalami saat hotel *Low Season* dan *High Season*,

**Tabel 1.1 Kondisi Hotel Whiz Prime saat *Low Season* dan *High Season***

Kondisi Hotel Whiz Prime	Bulan
Low Season	Maret , April , Mei , Agustus , September , dan Oktober
High Season	Juni , Juli , November , Desember , Januari , Februari

Sumber : Data Diolah peneliti,2019

Atas dasar pemikiran ini, penulis ingin melakukan penilaian tentang kemungkinan dilaksanakannya sistem penentuan harga jual kamar hotel dengan menggunakan metode *Full Costing* yang memberikan informasi biaya lebih akurat untuk tujuan pengambilan keputusan oleh manajemen. Dalam penelitian ini penulis mengambil judul “**Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel Saat *Low Season* Dengan Metode *Cost Plus Pricing* Pendekatan *Full Costing*”.**

## 1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana penerapan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* dalam menentukan tarif sewa kamar Hotel Whiz Prime Malang saat *Low Season*?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui penentuan tarif sewa kamar hotel berdasarkan metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *Full Costing* yang mungkin memiliki keunggulan dalam penentuan harga jual kamar hotel saat *Low Season*

### 1.4 Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak, terutama :

a. Bagi Penulis

Agar penulis dapat menambah wawasan teori yang didapatkan dari perkuliahan dengan ilmu yang di dapat langsung dari lapangan seperti hotel yang dijadikan objek penelitian oleh penulis

b. Bagi Hotel Whiz Prime Malang

Dapat memberikan informasi dan meningkatkan kinerja usaha tersebut dan dapat mengembangkan usaha tersebut agar lebih maju

c. Bagi Pihak umum

Diharapkan dapat digunakan untuk referensi dalam bidang akuntansi dan memberikan tambahan informasi yang digunakan sesuai kepentingannya masing-masing.

## BAB II KAJIAN PUSTAKA

### 2.1 Hasil-hasil penelitian terdahulu

Tabel 2.1

Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu

No	Judul	Nama	Tahun	Hasil	Metode Penelitian
1.	Perbandingan hasil perhitungan tarif jasa kamar inap berdasarkan metode <i>Cost Plus Pricing</i> melalui pendekatan <i>Full Costing</i> periode 2012  (studi kasus pada RSUD PKU Muhammadiyah Yogyakarta dan RSUD Kota Yogyakarta)	Woro Prihastuti Nurlyan	2013	Dengan menggunakan metode <i>Cost Plus Pricing</i> menunjukkan bahwa harga yang ditetapkan oleh pihak manajemen kedua rumah sakit lebih tinggi dibebepara tipe kamar dan lebih rendah dibebepara tipe kamar juga yang disediakan dengan pertimbangan biaya yang sama.	Kualitatif Deskriptif
2.	Penentuan Harga Jual Kamar Hotel Saat Low Season Dengan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> Pendekatan <i>Variabel Costing</i> Studi Kasus Pada Hotel Puri Artha Yogyakarta ( <a href="http://e-journal.uajy.ac.id/4861/">http://e-journal.uajy.ac.id/4861/</a> )	Hesti Triyanto	2013	Hasil penelitian menunjukan bahwa harga jual yang ditetapkan perusahaan pada saat low season lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual dengan metode <i>cost-plus pricing</i> pendekatan <i>variable costing</i>	Kualitatif Deskriptif

No	Judul	Nama	Tahun	Hasil	Metode Penelitian
3.	<p>Evaluasi penentuan tarif sewa kamar hotel dengan menggunakan metode <i>Cost Plus Pricing</i> pendekatan <i>Full Costing</i></p> <p>(studi kasus pada hotel gedong kuning Yogyakarta)</p>	Gerardus Mayella Riyan Pambudi	2015	<p>Hasil perhitungan yang dilakukan pihak manajemen dan peneliti yang menggunakan metode <i>cost plus pricing</i> menunjukkan pada salah satu tipe kamar memiliki harga lebih tinggi sedangkan pada tipe yang lainya memiliki harga yang lebih rendah. Hal ini dikarenakan beberapa biaya tidak dijadikan dasar acuan dalam penentuan tarif sewa kamar.</p>	Kuantitatif
4.	<p>Penetapan harga jual dengan metode <i>Cost Plus Pricing</i> pada warung sederhana 2 Jetis Kulon Surabaya</p> <p>(<a href="https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jurnal-akuntansi/article/view/20460">https://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jurnal-akuntansi/article/view/20460</a>)</p>	Abriyana diyah Ikawati	2017	<p>Dengan menggunakan metode <i>Cost Plus Pricing</i>, peneliti menggunakan dua pendekatan yaitu <i>Full Costing</i> dan <i>Variabel Costing</i>. Sehingga dari perhitungan menggunakan 2 metode tersebut, jika pihak manajemen ingin berfokus pada peningkatan laba,</p>	Kualitatif deskriptif

No	Judul	Nama	Tahun	Hasil	Metode Penelitian
				maka pendekatan <i>Full Costing</i> dijadikan pertimbangan karena harga yang dihasilkan lebih besar daripada menggunakan <i>Variabel Costing</i> .	
5.	Analisis Penentuan Harga Jual Jasa Kamar Pada Hotel Plaza Kubra Kendari (N Nurlyan – Jurnal Akuntansi, 2017 - ojs.uho.ac.id)	Nurlyan	2017	Hasil penelitian menunjukkan bahwa jika perhitungan menggunakan metode pendekatan <i>full costing</i> hasil tarifnya dengan tarif hotel sesungguhnya terjadi selisih kurang. Tarif yang dianalisis lebih besar daripada tarif hotel sesungguhnya. Sedangkan jika menggunakan metode pendekatan <i>variabel costing</i> , terdapat selisih lebih antara tarif hasil analisis dengan tarif hotel sesungguhnya.	Kuantitatif
6.	<i>Comparative analysis of Hotel determination rating with Cost Plus Pricing Methode</i>	Martono, Dheasy Ambonin gtyas, SE.,MM	2018	Dengan metode <i>Cost Plus Pricing</i> menunjukkan perbedaan terlihat saat tingkat	Kualitatif Deskriptif

No	Judul	Nama	Tahun	Hasil	Metode Penelitian
	<p><i>Full Costing Approach case study at Ibis Hotel Simpang Lima Semarang (Journal of Management, 2018)</i></p>			<p>hunian berada dibawah 70%, tarif yang didapatkan peneliti lebih kecil dari tarif yang ditetapkan oleh pihak manajemen hotel. Pihak manajemen hotel menentukan tarif sewa kamar didasarkan pada tingkat hunian, sehingga jika tingkat hunian turun, maka harga kamar juga turun dimana pihak hotel harus mengambil resiko kerugian yang dikaitkan tidak mempunya penghasilan yang didapatkan menutupi biaya-biaya yang telah dikeluarkan.</p>	
7.	<p>Analisis Penentuan Tarif Kamar Inap dengan Pendekatan <i>Cost Plus Pricing</i> Pada Rumah Sakit Siloam Sonder (Jurnal EMBA)</p>	Lita Aseng, Herman Karamoy, Heince Wokas	2019	<p>Dengan metode <i>cost plus pricing</i> menunjukkan tarif pada tahun 2019 mengalami peningkatan dari tarif yang diterapkan tahun 2018 sehingga pembebanan harga meningkat</p>	Kuantitatif Deskriptif

No	Judul	Nama	Tahun	Hasil	Metode Penelitian
				terhadap pasien dikarenakan keinginan pihak manajemen rumah sakit untuk meningkatkan laba sebesar 10%.	

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2019

Seperti yang diperlihatkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa terdapat perbedaan hasil antara peneliti satu dengan peneliti lain. Penelitian oleh Nurlyan (2017) memperoleh hasil bahwa dengan menggunakan metode pendekatan *Full Costing* lebih besar daripada perhitungan tarif menggunakan metode pada hotel plaza kubra kendari. Sedangkan penelitian oleh Woro Prihastuti (2013) memperoleh hasil bahwa dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* menunjukkan bahwa harga yang ditetapkan oleh pihak manajemen kedua rumah sakit lebih tinggi dibebberapa tipe kamar dan juga lebih rendah dibebberapa tipe kamar yang disediakan dengan pertimbangan biaya yang sama. Hal ini dikarenakan tidak dikenakannya *mark up* dalam penentuan tarif kamar hotel serta tidak adanya pemisahan biaya pada kedua objek penelitian.

Penelitian yang dilakukan oleh Abriyana Diyah Ekawati (2016) memperoleh hasil bahwa jika pihak manajemen ingin berfokus pada peningkatan laba, maka pendekatan *Full Costing* dapat dijadikan pertimbangan karena harga

yang dihasilkan lebih besar daripada menggunakan *Variabel Costing*. Atas ketidaksamaan hasil penelitian-penelitian terdahulu, maka peneliti tertarik untuk meneliti topik yang sama.

Penelitian kali ini adalah bentuk replika dari penelitian-penelitian terdahulu dengan melengkapi biaya-biaya yang belum dan yang seharusnya tercantum dalam penentuan tarif kamar hotel khususnya menambahkan faktor yang menjadi dasar perhitungan tarif kamar hotel yang memungkinkan adanya tambahan variabel yang menjadi pertimbangan pihak manajemen dalam penentuan tarif kamar hotel namun dengan metode penetapan yang sama.

## **2.2 Kajian Pustaka**

### **2.2.1 Konsep Biaya**

#### **a) Pengertian Biaya**

Pengertian biaya menurut Dunia dan Abdullah (2012) adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi. Sedangkan menurut Siregar, dkk (2013) biaya adalah kos barang atau jasa yang memberikan manfaat yang digunakan untuk memperoleh pendapatan.

Pengertian biaya menurut Baldrie (2013) adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat untuk saat ini dan untuk masa yang akan datang.

## b) **Klasifikasi Biaya**

Klasifikasi biaya adalah proses pengelompokan unsur-unsur biaya secara sistematis dan menggolongkannya agar mendapatkan informasi biaya yang lengkap bagi pimpinan perusahaan dalam mengelola dan menyajikan fungsinya.

Menurut Mulyadi (2016) biaya dapat diklasifikasikan berdasarkan 5 hal yaitu :

- a. Penggolongan biaya menurut objek pengeluaran
- b. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan,  
Fungsi utama dari perusahaan tersebut dapat dibagi menjadi 3 golongan :
  - 1) Biaya produksi, merupakan biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual
  - 2) Biaya pemasaran , merupakan biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk
  - 3) Biaya administrasi dan umum, merupakan biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk
- c. Penggolongan biaya atas dasar jangka waktu dan manfaat  
Penggolongan biaya ini dapat diklasifikasikan menjadi 2, yaitu :
  - 1) Pengeluaran modal yang akan memberikan manfaat pada periode akuntansi yang akan datang
  - 2) Pengeluaran pendapatan yang akan memberikan manfaat di periode akuntansi dimana pengeluaran terjadi.
- d. Biaya menurut perilaku dan hubungannya dengan volume kegiatan.

Klasifikasi ini digolongkan menjadi 4, yaitu :

- 1) Biaya Tetap (*Fixed Cost*) , biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. Contoh biaya tetap adalah gaji direktur produksi.
  - 2) Biaya *Semi Fixed* , biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.
  - 3) Biaya Variabel , biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.
  - 4) Biaya Semi Variabel, biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.
- e. Biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai.

Sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi 2 golongan, yaitu :

- 1) Biaya Langsung (*Direct Cost*), biaya yang terjadi yang penyebab satu-satunya karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Dengan demikian biaya langsung akan mudah diidentifikasi dengan sesuatu yang dibiayai. Dalam hal ini, biaya yang dapat terjadi dalam perhotelan adalah biaya operasional langsung seperti :
  - a) Biaya gaji, yang terdiri dari gaji pokok, *service charge*, upah lembur, dan tunjangan lain karyawan.

- b) Biaya laundry yang berhubungan dengan perlengkapan kamar yang terpakai
  - c) Biaya *house keeping* dan *food beverage* yang dikeluarkan untuk menunjang ketersediaan kamar siap pakai meliputi biaya perlengkapan
- 2) Biaya Tidak Langsung (*Indirect Cost*), biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Dalam hal ini, biaya yang terdapat pada hotel adalah biaya operasional tidak langsung seperti :
- a) Biaya administrasi dan umum yaitu yang dikeluarkan untuk kegiatan operasi administrasi perusahaan seperti peralatan kantor, *stationary*, pembelian dan pemeliharaan, program dan sistem lainnya.
  - b) Biaya depresiasi yaitu biaya yang dikeluarkan atas penggunaan aset tetap seperti gedung, kendaraan, dan inventaris
  - c) Biaya antar departemen yaitu biaya yang dikeluarkan untuk kepentingan antar departemen seperti biaya seragam karyawan dan makan siang karyawan.
  - d) Biaya penjualan yaitu biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan penjualan kamar seperti biaya promosi.
  - e) Biaya *engineering* dan *maintenance* yaitu biaya yang dikeluarkan untuk menunjang hotel yang berhubungan dengan energi listrik.
  - f) Biaya air yaitu biaya yang dikeluarkan untuk aktifitas hotel dan fasilitas seperti kolam renang.

### 2.2.2 Harga

Pengertian harga menurut Philip Kotler (2012:283) jumlah uang yang harus dibayar pelanggan untuk produk tersebut. Sedangkan pengertian harga menurut Buchari Alma (2011:169) harga sebagai nilai suatu barang yang dinyatakan dengan uang. Harga memiliki dua peranan utama dalam proses pengambilan keputusan dari para pembeli yaitu peranan alokasi dan peranan informasi.

Pengertian harga menurut Kotler dan Amstrong (2013:151) sejumlah uang yang dibebankan atas suatu barang dan atau jasa atau jumlah yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk jasa tersebut.

Pengertian harga menurut Samryn (2012:38) harga merupakan salah satu jenis informasi penting yang diterima pelanggan tentang suatu produk. Penetapan harga juga berhubungan dengan seluruh tujuan jangka pendek dan sasaran jangka panjang sebuah perusahaan.

#### a) **Harga Jual Kamar Hotel**

Harga jual sebagai upaya untuk menyeimbangkan keinginan untuk memperoleh manfaat sebesar-besarnya dari perolehan pendapatan yang tinggi dan penurunan volume penjualan jika harga jual yang dibebankan kepada konsumen terlalu mahal. Bagi perusahaan jasa seperti perhotelan perlu memikirkan tentang penentuan harga jual kamar secara tepat, karena harga yang tidak tepat akan berakibat konsumen tidak tertarik pada produk jasa yang ditawarkan. Penentuan harga jual kamar yang tepat bukan berarti bahwa harga tersebut ditetapkan dengan

rendah. Seringkali bahwa harga jual yang ditetapkan sangat rendah, maka banyak konsumen justru tidak senang karena dapat mempengaruhi kualitas jasa, pelayanan, dan fasilitas yang ditawarkan oleh hotel. Terdapat 3 hal yang menjadi dasar dalam menentukan harga jual pada perusahaan perhotelan menurut Krismiaji dan Aryani (2011:325) :

- a) Dasar biaya, biaya yang dipertimbangkan dalam suatu tarif sewa kamar akan menjadi pertimbangan utama bagi perusahaan dalam menentukan harga. Pada umumnya perusahaan menetapkan harga menggunakan dasar biaya yang digunakan dan kemudian ditambah dengan keuntungan yang diinginkan oleh perusahaan
- b) Dasar konsumen, penentuan harga pada suatu hotel, mungkin saja tidak sesuai dengan apa yang dikehendaki oleh konsumen. Maka diperlukan penentuan harga berdasarkan selera konsumen atau permintaan konsumen. dasar penentuan harga yang seperti ini, maka konsumen akan merasa puas terhadap harga yang ditetapkan di perusahaan. Konsumen menganggap harga tersebut sesuai dengan kualitas jasa yang didapatkannya.
- c) Dasar persaingan, dasar penentuan harga menurut kebutuhan perusahaan dalam hal persaingannya dengan perusahaan lain yang sejenis dan merupakan pesaing-pesaingnya. cara yang dapat dilakukan perusahaan untuk melawan pesaingnya adalah dengan menerapkan potongan harga atau diskon, penjualan secara kredit atau angsuran.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa penentuan harga jual kamar hotel merupakan pengembalian nilai jasa atas fasilitas dan pelayanan yang

dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan laba serta mampu memberikan kepuasan kepada konsumen sebagai pengguna fasilitas dan jasa yang didapatkannya.

**b) Tujuan Penentuan Harga Jual Kamar Hotel**

Tujuan penentuan harga jual kamar hotel ditentukan terlebih dahulu oleh manager perusahaan agar tujuan perusahaan dapat tercapai dalam menjalankan kegiatan pemasaran termasuk kebijakan penentuan harga.

Menurut Basu Swastha dan Irawan (2010:147) tujuan dari penentuan harga jual yang dilakukan oleh penjual adalah :

1. Meningkatkan penjualan
2. Mempertahankan dan memperbaiki *market share*
3. Stabilitas harga
4. Mencapai target pengembalian investasi
5. Mencapai laba maksimum

Sehingga dapat disimpulkan tujuan dari penentuan harga jual kamar hotel agar maksimum perusahaan dapat tercapai dengan memberikan fasilitas yang sesuai dengan harga yang ditetapkan.

**c) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual Kamar Hotel**

Tingkat harga dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya :

1. Keadaan perekonomian, sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Misalnya pada saat periode resesi akan menyebabkan reaksi yang spontan terhadap kenaikan harga

2. Penawaran dan permintaan, pada umumnya tingkat harga yang lebih rendah akan menyebabkan jumlah permintaan yang meningkat, sedangkan hubungan harga dengan penawaran berbanding lurus dimana semakin tinggi harga jumlah yang ditawarkan juga semakin banyak
3. Elastisitas permintaan, sifat permintaan pasar tidak hanya mempengaruhi volume yang dapat dijual. Untuk beberapa jenis barang, harga dan volume penjualan berbanding terbalik artinya jika terjadi kenaikan harga maka penjualan akan menurun, dan sebaliknya.
4. Persaingan, harga sering dipengaruhi oleh keadaan persaingan yang ada.
5. Biaya, merupakan dasar dalam penentuan harga, sebab suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup biaya akan menyebabkan kerugian.
6. Tujuan perusahaan, tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan antara lain : mendapat laba maksimal, volume penjualan tertentu, penguasaan pasar, dan kembalinya modal yang tertanam dalam jangka waktu tertentu.
7. Pengawasan pemerintah, dapat diwujudkan dalam bentuk penentuan harga jual maksimal dan harga minimal.

### 2.2.3 Metode Penentuan Harga Pokok

Metode penentuan harga pokok adalah cara untuk memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi. Perusahaan dalam proses produksi dari mengolah bahan baku sampai dengan produk jadi, mengeluarkan biaya yang akan di bebankan untuk membentuk harga jual produk tersebut. Biaya yang di keluarkan tidak hanya yang berhubungan langsung dengan proses produksi tetapi semua biaya yang mempunyai kontribusi dalam operasional

perusahaan. Oleh karena itu diperlukan metode yang akan di pakai untuk menentukan harga jual sesuai dengan tujuan yang telah di tetapkan perusahaan.

Ada beberapa metode untuk menentukan harga jual seperti berikut :

a) *Full Costing*

Dalam metode *full costing* biaya overhead pabrik baik yang tetap maupun variabel dibebankan kepada produk yang di produksi atas dasar tarif yang ditentukan diawal pada kapasitas normal atau dasar bop sesungguhnya metode ini disebut juga metode harga pokok penuh dimana biaya untuk memproduksi satu unit produksi termasuk biaya non produksi.

Taksiran biaya penuh pada pendekatan ini terdiri atas unsur-unsur sebagai berikut

Biaya bahan baku	xx
Biaya tenaga kerja langsung	xx
Biaya <i>overhead</i> pabrik (tetap+variabel)	<u>xx</u>
Taksiran total biaya produksi	XX
Biaya administrasi dan umum	xx
Biaya pemasaran	<u>xx</u>
Taksiran biaya komersial	<u>XX</u>
taksiran biaya penuh	XX

Sumber : Mulyadi (2012)

Konsep biaya yang berhubungan langsung dengan volume menurut pendekatan ini adalah biaya produksi, sedangkan biaya yang tidak berhubungan langsung dengan volume adalah biaya non produksi. Sehingga rumus yang digunakan dalam pendekatan ini adalah :

Harga Jual per Unit = biaya yang berhubungan langsung dengan volume (per unit) + persentase *mark up*

Sumber : Mulyadi (2012)

Menurut mulyadi (2012) , metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* yaitu membebankan seluruh biaya baik yang tetap maupun variabel. Dalam metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* biaya overhead pabrik baik yang tetap maupun variabel dibebankan kepada produk yang di produksi atas dasar tarif yang ditentukan diawal pada kapasitas normal atau dasar bop sesungguhnya. Oleh karena itu bop tetap akan melekat pada harga pokok yang masih dalam proses maupun yang sudah jadi tetapi yang belum laku terjual, dan baru dianggap sebagai biaya apabila produk tersebut telah terjual. Karena bop dibebankan kepada produk atas dasar tarif yang ditentukan diawal pada kapasitas normal tersebut, maka dalam 1 periode bop yang sesungguhnya berbeda dengan yang dibebankan akan terjadi pembebanan bop lebih atau kurang. Jika semua produk pada periode tersebut belum laku terjual maka pembebanan bop lebih atau kurang tersebut digunakan untuk mengurangi atau menambah harga yang masih dalam persediaan. Namun jika dalam satu periode akuntansi tidak terjadi pembebanan bop lebih atau kurang maka bop tetap tidak mempunyai pengaruh terhadap perhitungan laba rugi sebelum produk laku terjual. Kemudian adapun karakteristik dari *full costing* adalah perhitungan biayanya memasukkan biaya tetap dan biaya variabel dan *full costing* ini juga memiliki manfaat dapat merencanakan laba untuk jangka panjang. Dapat diambil kesimpulan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* ini

dapat digunakan oleh hotel karena hotel adalah perusahaan musiman dan tepat digunakan saat hotel mengalami *low season*.

Kemudian pada metode *cost plus pricing* pendekatan *variabel costing* adalah penentuan harga hanya membebankan biaya-biaya variabel saja kedalam harga pokok. Dalam metode *cost plus pricing* pendekatan *variabel costing* ini bop tetap diperlakukan sebagai biaya periode dan bukan sebagai unsur harga pokok. Sehingga bop tetap dibebankan sebagai biaya dalam periode terjadinya. Dengan demikian bop tetap didalam metode *cost plus pricing* pendekatan *variabel costing* tidak melekat pada persediaan yang belum laku terjual, tetapi langsung dianggap sebagai biaya dalam periode terjadi. Adapun karakteristik dari variabel costing yaitu perencanaan laba dalam jangka waktu pendek . Kemudian perhitungan biaya yang dimasukkan hanya biaya variabel saja.

Sedangkan untuk mendapatkan persentase *mark up* dapat diperoleh dari rumus :

$$\frac{\text{Laba yg diharapkan} + \text{biaya yg tdk dipengaruhi langsung oleh volume produk}}{\text{Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk}} \times 100$$

Sumber : Mulyadi (2016)

Dalam metode *Full Costing*, biaya *overhead* pabrik (BOP) baik yang berperilaku tetap maupun variabel, dibebankan kepada produk yang di produksi atas dasar tarif yang ditentukan dimuka pada kapasitas normal atau dasar BOP sesungguhnya. Oleh karena itu, BOP akan tetap melekat pada harga pokok persediaan dalam proses dan persediaan produk jadi yang belum laku dijual dan

baru dianggap sebagai biaya (unsur harga pokok penjualan) apabila produk tersebut sudah terjual. (Supriyono, 2011:304-311)

Manfaat metode *Full Costing* sebagai berikut :

1. Pelaporan keuangan
2. Analisis kemampuan menghasilkan laba (*Profitability analysis*)
3. Penentuan harga jual dalam *Cost-Type Contract*
4. Penentuan harga jual normal
5. Penentuan harga jual yang diatur dengan peraturan pemerintah
6. Penyusunan program

Adapun karakteristik dari metode *Full Costing* terdiri dari :

1. Perhitungan biaya produk dengan memasukkan biaya tetap dan biaya variabel
2. Menganut konsep biaya produk untuk perhitungan biaya produksi variabel, dan menganut konsep biaya periodik untuk perhitungan biaya produk non variabel
3. Laporan biaya untuk memenuhi pihak Eksternal
4. Laporan laba-rugi disajikan dengan format tradisional
5. Analisa biaya dilakukan oleh pihak internal untuk perhitungan biaya persediaan, penentuan laba dan pelaporan keuangan untuk pihak Eksternal.

Langkah-langkah yang ditempuh dalam menggunakan metode *Full Costing* sebagai berikut :

1. Menggolongkan penghasilan penjualan kedalam setiap pusat laba yang akan dianalisis

2. Menggolongkan harga pokok penjualan kedalam setiap pusat laba
3. Menghitung laba kotor atas penjualan setiap pusat laba
4. Mengalokasikan biaya pemasaran setiap fungsi pada setiap pusat labamenghitung laba bersih sebelum diperhitungkan biaya administrasi dan umum untuk setiap pusat laba
5. Memperhitungkan biaya administrasi dan umum
6. Menghitung laba bersih setiap pusat laba.

**b) Variabel Costing**

Metode ini juga dikenal dengan *marginal income pricing* karena hanya memperhitungkan biaya-biaya yang berhubungan secara proporsional dengan volume penjualan, sehingga menghasilkan *marginal income*. Metode ini menyajikan informasi biaya yang sesuai dengan perilaku Laporan keuangannya yang disusun berdasarkan metode biaya variabel bermanfaat bagi manajemen untuk pengendalian biaya, perencanaan laba jangka pendek dan pembuatan keputusan. Harga jual dengan metode ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\text{Harga jual} = \text{biaya produksi variabel} + \text{biaya variabel lain} + \% \text{ mark up}$$

Sumber : Supriyono, 2011 : 289

#### 2.2.4 Metode Penentuan Harga Jual

Pada penetapannya, harga jual harus mampu menutup biaya penuh dengan menghasilkan laba yang diharapkan perusahaan sehingga laba yang diperoleh sesuai dengan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa. Penetapan harga juga harus sesuai dengan fasilitas maupun jasa yang diberikan. Harga jual produk harus selalu menjamin kelangsungan hidup perusahaan, untuk itu perlu ditetapkan metode penentuan harga jual tersebut dapat dibagi menjadi 4 yaitu sebagai berikut :

a) Penentuan Harga Jual dengan *Cost Plus Pricing*

Menurut Gitosudarmo (2012), *cost plus pricing* adalah penentuan harga jual dengan menambahkan persentase tertentu yang diinginkan sebagai keuntungan diatas biaya atau harga perolehan atau harga pokoknya. Dalam menggunakan metode ini penting untuk menentukan *mark up*, yaitu selisih antara harga jual dan harga pokok produk yang ditentukan di awal sehingga dapat ditambahkan dengan harga pokok untuk menentukan harga jual. Seperti yang dikatakan oleh Garrison (2013) bahwa penentuan harga menggunakan metode *Cost Plus Pricing* perlu menentukan *mark up* sebelumnya yang kemudian akan ditetapkan sebagai dasar penentuan harga jual.

Harga jual produk atau jasa dalam keadaan normal ditentukan dengan formula sebagai berikut :

$$\text{Harga jual} = \text{Taksiran biaya penuh} + \text{Laba yang diharapkan}$$

Taksiran biaya penuh tersebut dapat dihitung dengan 2 pendekatan yaitu *Full Costing* dan *Variabel Costing*, dimana taksiran penuh tersebut dibagi menjadi

dua, yaitu : biaya yang dipengaruhi secara langsung oleh volume produk yang menjadi dasar penentuan harga jual dan biaya yang tidak dipengaruhi oleh volume produk yang ditambahkan kepada laba yang diharapkan dalam perhitungan mark up.

b) Penentuan Harga Jual dengan *Cost Type Contract*

*Cost Type Contract* adalah kontrak pembuatan produk atau jasa yang pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total biaya sesungguhnya tersebut. Jika dalam keadaan normal, harga jual produk atau jasa yang akan dijual dimasa yang akan datang ditentukan dengan metode *Cost Plus Pricing*, berdasarkan taksiran biaya penuh sebagai dasar, dalam *Cost Type Contract* harga jual yang dibebankan kepada *customer* dihitung berdasarkan biaya penuh sesungguhnya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dan memasarkan produk.

c) Penentuan Harga Jual Produk atau Jasa yang Di hasilkan Oleh Perusahaan yang diatur dengan Peraturan Pemerintah

Produk dan jasa yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat luas seperti listrik, air, telepon, transportasi, dan lainnya. Harga jual produk dan jasa tersebut ditentukan berdasarkan biaya penuh masa yang akan datang ditambah dengan laba yang diharapkan.

d) Penentuan Harga Jual pesanan Khusus (*Spesial Order Pricing*)

Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan diluar pesanan reguler perusahaan. Biasanya *costumer* yang melakukan pesanan khusus

ini meminta harga dibawah harga jual normal, bahkan seringkali harga yang diminta berada dibawah biaya penuh, karena biasanya pesanan khusus mencakup jumlah yang besar.

### **2.2.5 Hotel**

#### **A. Pengertian Hotel**

Dalam peraturan menteri pariwisata dan ekonomi kreatif Republik Indonesia Nomor PM.53/HM.001/MPEK/2013 Bab 1 pasal 1 ayat 4, usaha hotel adalah usaha penyediaan akomodasi berupa kamar-kamar didalam suatu bangunan, yang dapat dilengkapi dengan jasa pelayanan makan dan minum, kegiatan hiburan dan/atau fasilitas lainnya secara harian dengan tujuan memperoleh keuntungan.

Pengertian hotel menurut Lawson (1976) adalah sarana tempat tinggal umum untuk wisatawan dengan memberikan pelayanan jasa kamar, penyedia makanan dan minuman, serta akomodasi dengan syarat pembayaran. Sedangkan menurut pernyataan "*Hotel Oroprietors et all*" dalam sulistiyono (2011), hotel merupakan perusahaan 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.

Maka dapat disimpulkan bahwa hotel adalah badan usaha atau perusahaan yang menyediakan pelayanan bagi masyarakat umum dengan jasa penginapan, penyedia makanan dan minuman, jasa layanan kamar yang diperuntukkan bagi

mereka yang bermalam di hotel tersebut maupun hanya menggunakan fasilitas tertentu dari hotel tersebut.

1) Jenis-jenis hotel

Berdasarkan Lokasinya :

- a) Hotel Kota, yaitu hotel yang lokasinya berada ditengah perkotaan dan biasanya dituju untuk masyarakat yang bertujuan untuk tinggal sementara dalam jangka waktu relatif pendek
- b) Residential Hotel. Yaitu hotel yang lokasinya berada dipinggir perkotaan yang jauh dari keramaian yang biasanya ditujukan untuk masyarakat yang ingin menginap dengan tujuan mencari ketenangan dan dalam jangka waktu yang relatif panjang
- c) Resort Hotel, yaitu hotel yang lokasinya berada di pegunungan maupun tepi pantai dan lain sebagainya yang ditujukan untuk masyarakat yang ingin menginap maupun beristirahat pada hari libur atau yang ingin berlibur
- d) Motel, yaitu singkatan dari motor hotel yang lokasinya berada dipinggiran atau juga sepanjang jalan raya dekat yang ditujukan untuk tempat peristirahatan sementara bagi orang yang akan melakukan perjalanan yang cukup jauh

Berdasarkan Kelasnya:

- a) Hotel bintang 1, yaitu jenis hotel yang tergolong kecil dan dikelola langsung oleh pemiliknya dan dengan harga yang relatif murah. Adapun kriterianya yaitu jumlah minimum kamar standart adalah 15 kamar dengan luas minimum 20m serta kamar mandi di dalam

b) Hotel bintang 2, yaitu biasanya terletak di lokasi yang mudah dicapai.

Adapun kriterianya adalah sebagai berikut :

- Harus memiliki lobby
- Setiap kamar memiliki pengaman serta dilengkapi telepon, dan televisi serta AC/ ventilasi
- Terdapat sarana olahraga dan rekreasi
- Memiliki Bar/ Kantin

c) Hotel bintang 3, yaitu biasanya terletak didekat tol maupun pusat bisnis.

Adapun kriteria sebagai berikut :

- Memiliki kriteria yang sama dengan hotel bintang 2
- Memiliki restoran yang menghadirkan makanan yang menarik saat sarapan, makan siang dan makan malam

d) Hotel bintang 4, yaitu termasuk hotel yang cukup berkelas dengan karyawan dan staff profesional dan dibekali informasi mengenai pariwisata sekitar hotel. Hotel ini berukuran cukup besar, dan dekat dengan pusat perbelanjaan, restoran, tempat rekreasi dan hiburan. Adapun kriterianya sebagai berikut :

- Memiliki seluruh kriteria yang ada di hotel bintang 3
- Memiliki lobby dengan luas minimum 100m
- Memiliki toilet umum

e) Hotel bintang 5, merupakan hotel termewah dengan berbagai fasilitas tambahan serta pelayanan multi bahasa yang tersedia. Adapun kriterianya sebagai berikut :

- Memiliki seluruh kriteria yang ada di hotel bintang 4

- Fasilitas disetiap kamar dengan kualitas terbaik
- Memiliki restoran yang beroperasi 24 jam dan melayani jasa layanan antar
- Memiliki fasilitas seperti kebugaran, *valet parking*, dan *service* dengan keamanan yang terjamin.

### 2.3 Dalam Perspektif Islam

Nilai – nilai islam yang ada di dalam al-qur’an dan al-hadist harus menjadi rujukan semua aspek kehidupan baik politik, pertahanan, sosial, Hukum, dan Ekonomi. Termasuk didalamnya ilmu akuntansi hal ini dimaksudkan guna membuat rancangan bangunan, system atau paradigma ilmu yang sesuai dengan kaidah islam dasar muncul akuntansi didalam Hadist.

عن أنسى بن ملك قال : الناس : يا رسو الله غالا السعر فسعر لنا . فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : إن الله هو المسعر القا بض الباسط الر ازق وإني نأرجو أن ألقى الله وليس أحد منكم يطا لبني بمظلمة في دم ولا مل. (رواه ابو داود)

Artinya : dari Anas bin Malik, ia berkata : orang-orang berkata, “Wahai Rasulullah, harga telah naik, maka tetapkanlah harga untuk kami.” Lalu Rasulullah SAW bersabda , “Sesungguhnya Allah yang menetapkan harga, yang mempersempit, dan yang memperluas, dan aku berharap bertemu dengan Allah sedangkan salah seorang dari kalian tidak menuntutku karena kezhaliman dalam darah atau harta”. (HR. Abu Dawud).<sup>28</sup>

ان الله إزا حرم على قوم أكل شيء حرم عليهم ثمته

“ Sesungguhnya bila Allah telah mengharamkan atas suatu kaum untuk memakan sesuatu, pasti Dia mengharamkan pula atas mereka hasil penjualannya” (Riwayat Ahmad 1/247 dan Abu Dawud Hadits no. 3490).

عقد على منفعة مقصودة قابلة للبزل و إلا باحثة بعوض معلوم

“ Akad (transaksi) terhadap kemanfaatan yang maqshudah, maklum, bisa untuk diserahkan dan mubah dengan ‘iwadl (upah) yang maklum” (Syekh an-Nawawi Banten, *Nihayatuz Zain*, Songgopuro- Indonesia, al-Haramain, Cetakan Pertama, Halaman:257)

Maksud ‘manfaat Maqshudah’ adalah manfaat menurut pandangan syariat maka tidak boleh menyewa uang untuk hiasan. Maksud ‘manfaat yang maklum’ adalah manfaat yang jelas dan dibatasi seperti menyewa orang untuk menjahit baju dengan ukuran dan model tertentu. Maksud ‘bisa untuk diserahkan’ adalah mungkin untuk diserahkan, maka tidak boleh menyewakan Al-Qur’an kepada orang kafir, sebab Al-Qur’an tidak bisa diserahkan kepada orang kafir. Maksud ‘manfaat yang mubah’ adalah manfaat yang tidak haram, maka tidak boleh menyewa alat-alat musik yang diharamkan. (Habib Hasan bin Ahmad al-Kaaf, *Taqirrat as-sadidah*, Yaman, Dar al-Mirats an-Nabawi, cetakan pertama, 2013, halaman 137).

إما أن تزيد في اسعر و إما أن ترفع من سواقنا.<sup>34</sup>

Artinya : Naikkan harga (daganganmu) atau engkau tinggalkan pasar kami.

- a. Imam Abu Hanifah dan Imam Malik ibn Anas memahami hadis tersebut di atas dengan membolehkan standarisasi harga komoditas tertentu dengan

syarat utama bahwa standarisasi atau penetapan harga tersebut bertujuan untuk melindungi kepentingan hajat hidup mayoritas masyarakat.<sup>35</sup>

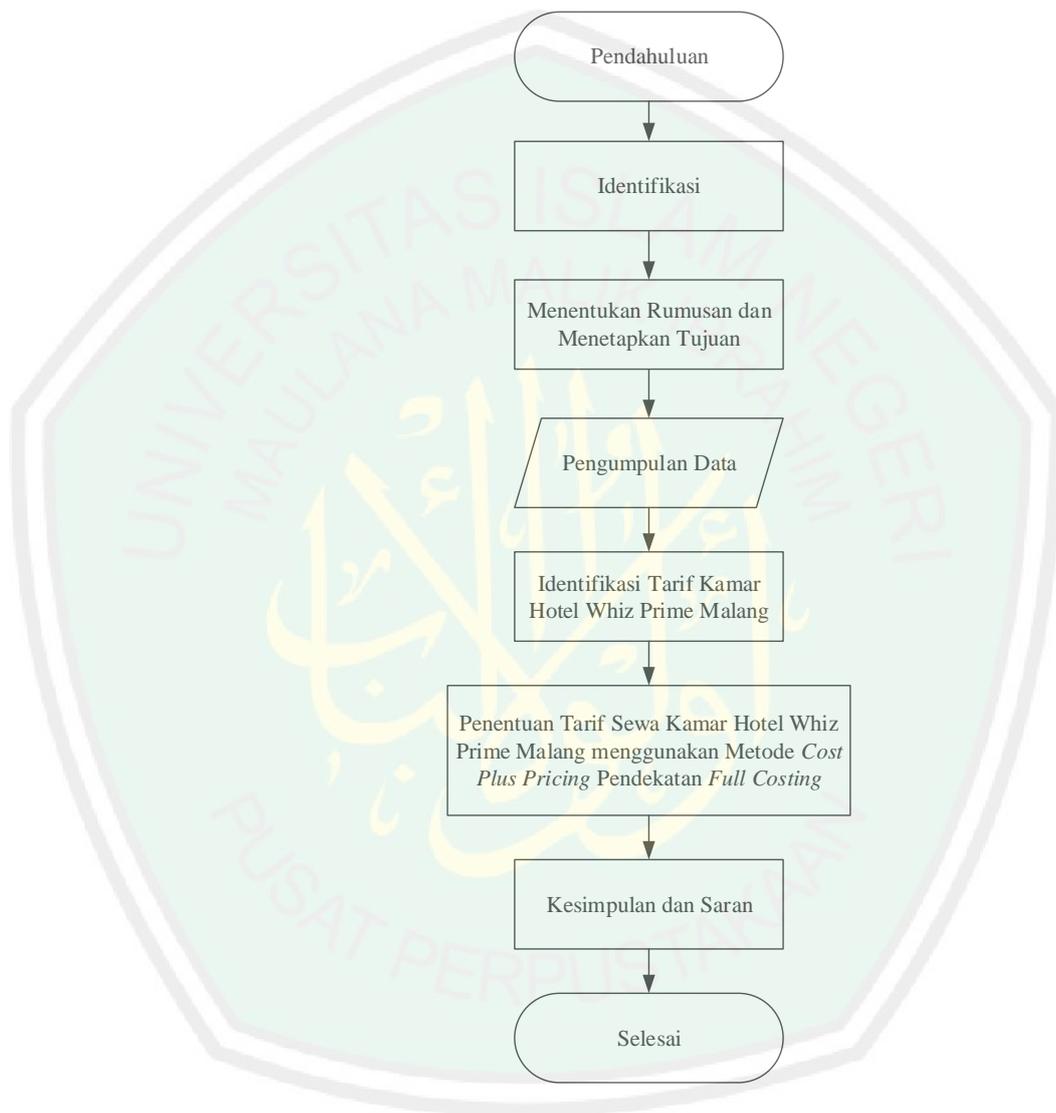
- b. Imam Syafi'i dan Ahmad Ibn Hanbal berpendapat bahwa pemerintah tidak memiliki hak untuk menetapkan harga dengan alasan : *Pertama*, Rasulullah tidak pernah menetapkan harga meskipun penduduk menginginkannya. Bila hal itu boleh dilakukan (menetapkan harga), pasti Rasulullah melakukannya. *Kedua*, penetapan harga adalah ketidakadilan (*dzulm*) yang dilarang, karena persoalan ini melibatkan hak milik seseorang, sedangkan setiap orang berhak menjual komoditas perdagangannya dengan harga berapapun berdasarkan kesepakatan antara penjual dan pembeli.<sup>36</sup>

Dari 3 kelompok ulama diatas, secara sederhana dapat dikategorikan pada dua hal: *Pertama*, Imam Syafi'i dan Ahmad Ibn Hanbal berpendapat bahwa pemerintah tidak memiliki hak untuk menetapkan harga dan *Kedua*, Umar Ibn Al-Khattab dan Imam Abu Hanifah serta Imam Malik Ibn Anas berpendapat bahwa dalam kondisi tertentu untuk melindungi hak pembeli dan penjual, Islam mewajibkan pemerintah untuk melakukan intervensi harga.

#### **2.4 Kerangka Berfikir**

Berdasarkan sugiyono (2013:88) mengemukakan bahwa kerangka berfikir merupakan metode konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka berfikir yang baik akan menjelaskan seara teoritis pertautan antar variabel yang

akan diteliti. Hal tersebut menuntut seorang peneliti harus menguasai teori-teori ilmiah sebagai dasar bagi argumentasi dalam menyusun kerangka berfikir. Berikut kerangka berfikir :



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis penelitian pada studi kasus ini adalah dengan melakukan penelitian menggunakan metode kualitatif tentang harga jual pada kamar hotel saat *Low Season* dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*.

#### **3.2 Lokasi penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Hotel Whiz Prime Malang Jalan Jendral Basuki Rahmat No.85-87, Klojen, Kota Malang, Jawa Timur 65119

#### **3.3 Subyek Penelitian**

Dalam penelitian ini subyek penelitian dalam tulisan ini adalah HRD Hotel Whiz Prime Malang. Sehingga dapat memberikan pemahaman yang jelas dan mendalam tentang fenomena yang terjadi. Tempat yang menjadi subyek penelitian ini adalah Hotel Whiz Prime Malang, dan adapun yang termasuk dalam penelitian ini adalah penentuan harga jual kamar hotel saat *Low Season* dengan metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *Full Costing*. Semua subyek diatas sangat penting dalam penelitian ini karena akan dipaparkan dalam kesimpulan hasil peneliti.

#### **3.4 Data dan Jenis Data**

Dalam buku pedoman penulisan skripsi dijelaskan bahwa data merupakan bentuk ungkapan, kata-kata, angka, bahkan *symbol*, sehingga segala sesuatu dapat

memberikan makna akan tetapi memerlukan proses lebih lanjut. Data harus dapat diukur (terukur), baik dengan jenis ukuran atau skala nominal, ordinal, interval atau rasio. Dalam penelitian yang dilakukan di Hotel Whiz Prime Malang data yang diperoleh bersumber dari :

1. Sumber data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber pertama yaitu data dari hotel Whiz Prime Malang. Sumber data primer yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah wawancara kepada *accountant* di hotel Whiz Prime Malang. Sumber data yang dibutuhkan dalam penelitian ini yaitu berupa :
  - a. Gambaran Hotel Whiz Prime Malang
  - b. Data jenis kamar, jumlah semua kamar dan fasilitas Hotel Whiz Prime Malang
  - c. Data biaya kamar untuk masing-masing *type* kamar Hotel Whiz Prime Malang
  - d. Data lain yang relevan dan berhubungan dengan penelitian

### 3.5 Teknik pengumpulan Data

Sugiyono (2013) menyatakan bahwa teknik pengumpulan data merupakan langkah strategis yang dilakukan oleh peneliti dalam penelitiannya, karena tujuan utama dalam penelitian adalah untuk memperoleh data yang valid. Dalam penelitian ini teknik yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data, adalah sbb:

## 1. Observasi

Sugiyono (2013) observasi merupakan suatu proses yang sangat kompleks, yakni proses dimana seorang peneliti melakukan yang sudah tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis.

Berdasarkan pemaparan tersebut, maka peneliti akan melakukan pengamatan secara sistematis terhadap setiap kegiatan operasional yang terjadi di Hotel Whiz Prime Malang.

## 2. Wawancara

Sugiyono (2013) wawancara merupakan suatu pertemuan antar dua orang untuk saling bertukar informasi, dan ide melalui proses tanya jawab, sehingga dapat ditarik kesimpulan atau diskonstruksikan maknanya kedalam suatu topik tertentu. Dalam hal ini peneliti menjadikan akuntan Hotel Whiz Prime Malang sebagai responden utama.

### 3.6 Analisis Data

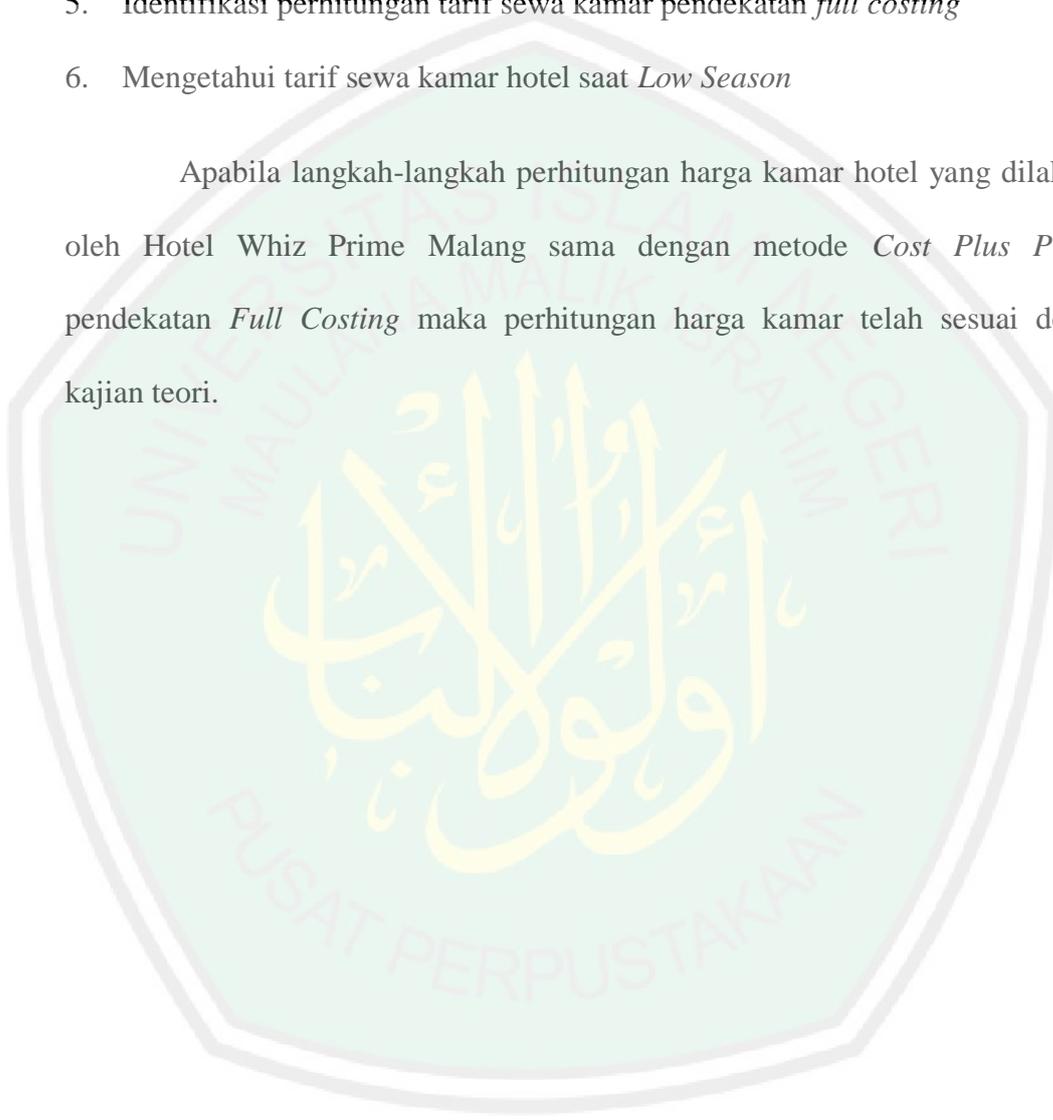
Menurut Sugiyono (2013) yang dimaksud analisis data adalah keseluruhan proses mulai dari mencari dan menyusun data secara sistematis seluruh data yang telah diperoleh baik dari wawancara, observasi, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain sehingga menghasilkan temuan yang mudah dipahami dan informatif.

Teknik analisis data kualitatif yang dilakukan oleh peneliti untuk menjawab rumusan masalah menggunakan teknik analisis data yang dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Identifikasi perhitungan taksiran biaya penuh
2. Identifikasi perhitungan laba yang diharapkan

3. Identifikasi perhitungan *markup* menurut Hotel Whiz Prime Malang
4. Identifikasi perhitungan penentuan *mark up* tiap tipe kamar Hotel Whiz Prime Malang
5. Identifikasi perhitungan tarif sewa kamar pendekatan *full costing*
6. Mengetahui tarif sewa kamar hotel saat *Low Season*

Apabila langkah-langkah perhitungan harga kamar hotel yang dilakukan oleh Hotel Whiz Prime Malang sama dengan metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *Full Costing* maka perhitungan harga kamar telah sesuai dengan kajian teori.



## BAB IV

### PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

#### 4.1 Paparan Data

##### 4.1.1 Latar Belakang Hotel Whiz Prime Malang

PT. *IntiWhiz International* secara resmi mulai beroperasi di Hotel Whiz Prime Malang, Jawa Timur, pada tanggal 11 November 2017. Ini merupakan hotel ke-21 yang dioperasikan jaringan hotel milik PT. *Intiland Development Tbk*. Keberadaan hotel ini merupakan jawaban atas kebutuhan hotel bintang 3 yang tidak hanya menawarkan kenyamanan namun juga lokasi yang strategis dan berharap dapat menambah pilihan akomodasi dan juga bisa menjadi salah satu hotel favorit bagi masyarakat yang ingin menginap di Kota Malang ini.

Whiz Prime Hotel Malang berlokasi di Jalan Basuki Rahmad No. 85-87 Malang. Hotel ini hanya berjarak 5 menit menuju Alun-Alun Kota Malang, Stasiun Kereta Api Malang, Pusat Perkantoran, dan Pusat Perbelanjaan. Menyediakan sebanyak 156 kamar yang terdiri dari 2 tipe kamar, yaitu *Superior* dan *Deluxe*. Hotel ini dilengkapi dengan fasilitas restoran, kolam renang, *meeting room*, spa dan *internet corner*. Hotel Whiz Prime Malang saat mengalami musim normal dan ramai jumlah pengunjung 100% dapat dilihat karena jumlah setiap jenis kamarnya selalu penuh, dan jika hotel mengalami *low season* jumlah pengunjung menurun menjadi 75% dari keseluruhan jenis kamar.

*Intiwhiz Hospitality Management* berdiri sejak Tahun 2008 dengan hotel pertama Whiz Hotel Malioboro Yogyakarta yang diresmikan pada Tahun 2010. Operator ini memiliki 3 brand yaitu Whiz Hotel (bintang 2), Whiz Prime Hotel (bintang 3), Grand Whiz Hotel (bintang 4), dan Swift Inn (bintang 2). Jaringan hotel ini tersebar di seluruh Indonesia antara lain Jakarta, Bogor, Tangerang, Cilacap, Mojokerto, Surabaya, Semarang, Yogyakarta, Bali, Balikpapan, Makasar, Manado, Lampung, Pekanbaru dan Malang.

#### **4.1.2 Visi dan Misi Hotel Whiz Prime Malang**

Hotel Whiz Prime Malang mempunyai visi, misi dan tujuan sebagai berikut :

Visi

Menjadi jaringan hotel yang paling dicari dan tumbuh cepat di seluruh Indonesia.

Misi

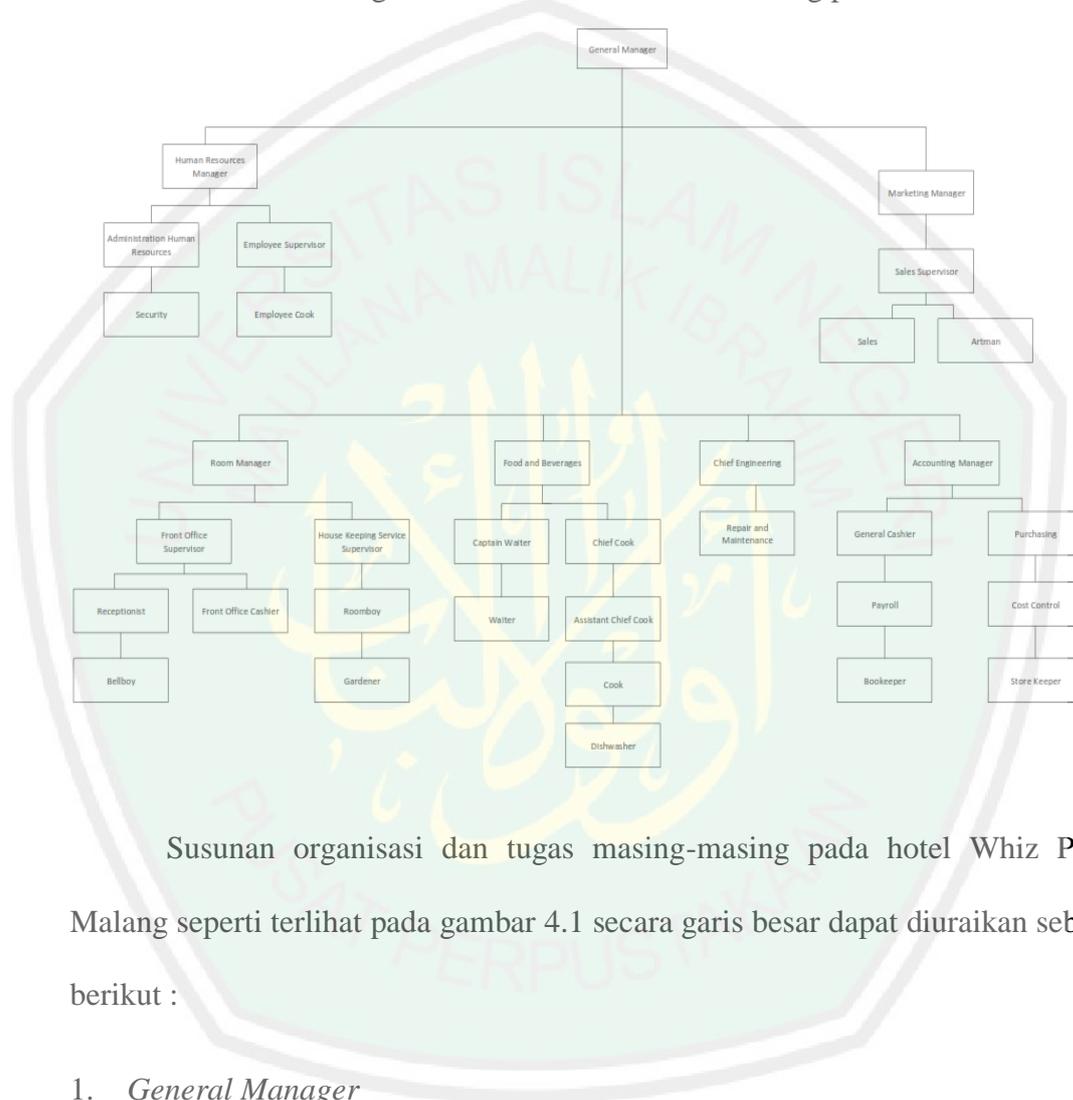
Menyediakan tempat (rumah) bagi wisatawan yang mendapat nilai terbaik yang sesuai dengan uang mereka.

### 4.1.3 Struktur Hotel Whiz Prime Malang

**Gambar 4.1**

**Struktur Organisasi**

Struktur Organisasi Hotel Whiz Prime Malang periode 2017-2019



Susunan organisasi dan tugas masing-masing pada hotel Whiz Prime Malang seperti terlihat pada gambar 4.1 secara garis besar dapat diuraikan sebagai berikut :

1. *General Manager*

Tugas dan tanggung jawab *general manager* adalah sebagai berikut :

- a. merencanakan dan melaksanakan tahap usaha yang menyebabkan kenaikan volume *bussines* dan keuntungan hotel

- b. secara terus-menerus mengkaji dan meneliti *operation* hotel sehingga mampu menghasilkan keuntungan maksimal
- c. mengesahkan anggaran untuk dijadikan pedoman *operation* bagi seluruh departemen
- d. menyetujui dan mengesahkan *requisitions, work orders, purchase* dan lain-lain.

## 2. *Room Manager*

Tugas dan tanggung jawab *room manager* adalah sebagai berikut :

- a. membuat budget untuk tahun yang akan datang
- b. meneliti *room reservation sheet control* terutama pada saat hotel *full occupancy*
- c. melakukan inspeksi atau pengawasan kamar yang diselenggarakan oleh *house keeping*

## 3. *Front Office Supervisor*

Tugas dan tanggung jawab *front office supervisor* adalah sebagai berikut :

- a. meneliti dan menjawab surat, faximile, email masuk yang berhubungan dengan reservation atau pesanan kamar
- b. menyiapkan *forecast*, laporan statistik, pencapaian target dan *budget* tahun yang akan datang

## 4. *Receptionist*

Tugas dan tanggung jawab *receptionist* adalah sebagai berikut :

- a. mencatat dan menyalin pesanan-pesanan kamar yang baru datang baik melalui surat, faximile, email kedalam *reservation form* ke *reservation slip*

- b. menyiapkan arsip kartu registrasi

#### 5. *Bellboy*

Tugas dan tanggung jawab *bellboy* adalah sebagai berikut :

- a. mencatat semua kegiatan tugas *bellboy* didalam *errand control sheet*
- b. menyiapkan *expected arrival* atau *departure list* dan membagikan kepada pihak terkait
- c. menjalin kerjasama dengan *front office cashier* agar tidak terjadi keterlambatan pembayaran bill tamu pada waktu *check out*

#### 6. *Front Office Cashier*

Tugas dan tanggung jawab *front office cashier* adalah sebagai berikut :

- a. menerima dan mengecek *check out list* dari *reservation* serta menyiapkan bill
- b. menerima pembayaran dari tamu yang telah *check out* dan mengkonfirmasi dengan bagian *house keeping* untuk mengecek kondisi kamar
- c. membuat laporan penerimaan pembayaran perhari dan menyetorkan ke *general cashier*

#### 7. *House Keeping Supervisor*

Tugas dan tanggung jawab *house keeping supervisor* adalah sebagai berikut :

- a. menyusun anggaran operasi dan anggaran laundry tiap tahun
- b. membuat *schedule* kerja rutin dan khusus yang berkaitan dengan keadaan hotel sehingga tercipta koordinasi dengan baik antar lini
- c. membuat program *general cleaning* serta mengatur pelaksanaannya

d. menindaklanjuti laporan kondisi kamar dengan bekerjasama dengan *front office* dan *engineering*

8. *Roomboy*

Tugas dan tanggung jawab *roomboy* adalah sebagai berikut :

- a. membersihkan kamar tamu sesuai dengan standard yang telah ditentukan
- b. menerima kunci-kunci sesuai dengan penugasan yang diberikan *house keeper* untuk menyiapkan dan melengkapi linen
- c. membersihkan kamar mandi dan melengkapi dengan *guest supplies*

9. *Gardener*

Tugas dan tanggung jawab *gardener* adalah sebagai berikut :

- a. memelihara, menata tanaman yang ada disekitar hotel

10. *Chief Engineering*

Tugas dan tanggung jawab *chief engineering* adalah sebagai berikut :

- a. menyusun anggaran *engineering departement*
- b. menyusun dan mengembangkan sistem pemeliharaan dan perbaikan peralatan maupun sarana agar masing-masing berfungsi sesuai dengan kebutuhan
- c. merencanakan dan menyiapkan serta mengevaluasi desain dan spesifikasi proyek sesuai dengan permintaan atau petunjuk manajemen

11. *Repair dan Maintenance*

Tugas dan tanggung jawab *repair dan maintenance* adalah sebagai berikut :

- a. merawat dan memperbaiki peralatan kamar maupun properti lain yang berhubungan dengan listrik, air, pengecatan untuk menunjang operasional hotel

#### 12. *Food and Beverage Manager*

Tugas dan tanggung jawab *food and beverage manager* adalah sebagai berikut :

- a. membuat dan menyusun target dan anggaran tahunan *food and beverage* departement sebagai dasar perbandingan dengan hasil yang tercapai
- b. membuat evaluasi secara periodik terhadap hasil usaha
- c. mengawasi dan menjaga produktivitas dan perilaku semua staff *food and beverage* agar sesuai dengan standar yang berlaku

#### 13. *Captain Waiter*

Tugas dan tanggung jawab *captain waiter* adalah sebagai berikut :

- a. Memimpin dan mengkoordinasi kerja *waiter*

#### 14. *Waiter*

Tugas dan tanggung jawab *waiter* adalah sebagai berikut :

- a. menyiapkan alat-alat keperluan *table set up*
- b. mengambil pesanan makanan untuk diberikan kepada *cook* dan menghidangkan kepada tamu
- c. membersihkan dan menyiapkan *set up* meja kembali

#### 15. *Chief Cook*

Tugas dan tanggung jawab *chief cook* adalah sebagai berikut :

- a. merencanakan dan menyusun menu untuk semua restoran dan *function*

- b. menentukan *cost price* bersama-sama dengan *cost controll*
- c. menentukan harga suatu menu makanan bersama dengan *food and beverage manager*
- d. memeriksa dan mencicipi semua makanan sebelum dihidangkan kepada tamu

16. *Assistent Chief Cook*

Tugas dan tanggung jawab *assistant chief cook* adalah sebagai berikut :

- a. mengkoordinasi kerja *cook*

17. *Cook*

Tugas dan tanggung jawab *cook* adalah sebagai berikut :

- a. memasak sesuai dengan menu yang dipesan tamu
- b. merawat alat-alat untuk memasak

18. *Diswasher*

Tugas dan tanggung jawab *diswasher* adalah sebagai berikut :

- a. mencuci, menyimpan semua peralatan *food and beverage* dan *kitchen*
- b. menjaga kebersihan dapur dan restoran

19. *Marketing Manager*

Tugas dan tanggung jawab *marketing manager* adalah sebagai berikut :

- a. membuat budget penjualan
- b. menganalisa dan mengantisipasi reaksi pesaing dalam penjualan kamar

20. *Sales Supervisor*

Tugas dan tanggung jawab *sales supervisor* adalah sebagai berikut :

- a. mempromosikan produk-produk hotel

- b. membuat laporan penjualan

#### 21. *Sales*

Tugas dan tanggung jawab *sales* adalah sebagai berikut :

- a. mencari konsumen sesuai target yang telah ditentukan
- b. membuat laporan perkembangan perolehan konsumen

#### 22. *Artman*

Tugas dan tanggung jawab *artman* adalah sebagai berikut :

- a. membuat design interior ruangan dan kamar

#### 23. *Accounting Manager*

Tugas dan tanggung jawab *accounting manager* adalah sebagai berikut :

- a. membuat laporan keuangan kepada management
- b. membuat semua budget tahunan berdasarkan koordinasi dengan semua departement
- c. meneliti kebenaran semua laporan-laporan
- d. mengatur fund dari *operating account* dan *general account*
- e. mengurus pajak-pajak hotel

#### 24. *General Cashier*

Tugas dan tanggung jawab *general cashier* adalah sebagai berikut :

- a. membuka *remittance of fund* yang dimasukkan oleh *front office cashier* ke *general cashier* dan harus disaksikan oleh *security* yang ditunjuk *accounting manager*
- b. mencocokkan jumlah uang yang ada didalam *remittance of fund* harus sesuai dengan catatan yang tertera dalam laporan *remittance*

- c. mendeposit semua penerimaan *cash* hari yang bersangkutan ke bank
- d. melaksanakan semua pembayaran yang jumlah relatif kecil
- e. membuat laporan disertai bukti pembayaran *petty cash* dan meminta pengisian kembali *petty cash*

#### 25. *Purchasing*

Tugas dan tanggung jawab *purchasing* adalah sebagai berikut :

- a. mencari *supplier* yang sesuai dengan kualifikasi yang dibutuhkan
- b. membuat *purchase order*
- c. membeli kebutuhan hotel yang bersifat mendadak

#### 26. *Cost Control*

Tugas dan tanggung jawab *cost control* adalah sebagai berikut :

- a. meneliti kebenaran pembebanan mengenai *cost food and beverage* dan material *supplies* ke dalam buku *cost* sesuai dengan *account* masing-masing secara periodik
- b. mengadakan *stock opname inventory* tiap bulan
- c. meneliti prosedur sesuai dengan *check list*

#### 27. *Stock Keeper*

Tugas dan tanggung jawab *stock keeper* adalah sebagai berikut :

- a. mencatat *card stock inventory* secara global dalam buku inventory

#### 28. *Payroll*

Tugas dan tanggung jawab *payroll* adalah sebagai berikut :

- a. berkoordinasi dengan bagian *human resources* mengenai absensi karyawan

- b. membayar gaji karyawan

### 29. *Bookeper*

Tugas dan tanggung jawab *bookeper* adalah sebagai berikut :

- a. menyalin semua *budget* kedalam *schedule statement*
- b. membuat *travelling expences* dan semua *miscellaneous*

### 30. *Human Resources Manager*

Tugas dan tanggung jawab *human resources manager* adalah :

- a. melakukan rekrutment terhadap lowongan yang ada dan melaksanakan test bersama-sama dengan departement yang memerlukan
- b. menyiapkan perjanjian kerja terhadap pegawai kontrak bulanan dan pegawai kontrak harian

### 31. *Administration Human Resources*

Tugas dan tanggung jawab *administration human resources* adalah sebagai berikut :

- a. memfile data semua karyawan
- b. mengurus semua urusan surat-surat keluar masuk hotel

### 32. *Employee Supervisor*

Tugas dan tanggung jawab *employee supervisor* adalah sebagai berikut :

- a. mengurus cuti
- b. mengevaluasi karyawan

### 33. *Security*

Tugas dan tanggung jawab *security* adalah sebagai berikut :

- a. menjaga keamanan di lingkungan hotel

- b. menerima, melaporkan tamu-tamu yang mempunyai keperluan dengan karyawan hotel

#### 34. *Employee Cook*

Tugas dan tanggung jawab *employee cook* adalah sebagai berikut :

- a. menyiapkan makan minum karyawan

**Tabel 4.1**  
**Keterangan Jumlah Karyawan Hotel Whiz Prime Malang**

No	Jabatan	Jumlah Karyawan
1	Manager	6
2	Supervisor	4
3	House Keeping	25
4	Receptionist	10
5	Security	7

(Sumber : Whiz Prime Hotel,2019)

#### 4.1.4 Ruang Lingkup Kegiatan

Hotel Whiz Prime Malang merupakan hotel berbintang 3 yang terletak di pusat kota tepatnya jalan Basuki Rahmad No.85-87 kecamatan Klojen Kota Malang , yang berfokus pada bidang jasa. Jasa yang disediakan di Hotel yakni persewaan tempat singgah sementara dalam beberapa *package*. *Package* tersebut berupa kamar dengan fasilitas seperti *Breakfast*, Kolam Renang, *Balcony*, Cafe, Meeting Room, Restoran, penjemputan pengunjung dari bandara ke hotel.

Hotel Whiz Prime Malang memiliki 2 jenis tipe kamar yaitu *Superior* dan *Deluxe*. Tipe kamar *Deluxe* ini memiliki luas 22 m<sup>2</sup>, dengan *view* pemandangan kota Malang yang menawan. Suasana kamar yang tenang dan nyaman untuk

istirahat. Ada dua pilihan tempat tidur 2 kasur single dan 1 kasur *queen size*. Setiap kamar dilengkapi TV satelit/kabel, telepon, wifi gratis, meja, lemari pakaian, AC, mesin pembuat teh/kopi, handuk, sandal, dan perlengkapan mandi. Kamar *Superior* memiliki luas kamar 18m<sup>2</sup> dengan *view* yang sama dengan kamar *deluxe*, kamar ini dilengkapi tempat tidur 1 ranjang *double* atau 2 ranjang *single* yang dapat dipilih sesuai ketersediaan. Setiap kamarnya difasilitasi TV satelit/kabel, telepon, wifi gratis, meja, lemari pakaian, AC, sandal, dan perlengkapan mandi. Jenis kamar *superior* terbagi menjadi 2 tipe lagi yaitu *superior twin room only* dan *superior twin room breakfast*. Dan jenis kamar *deluxe* juga terbagi menjadi 2 tipe yaitu *deluxe twin room only* dan *deluxe twin room breakfast*. 4 tipe kamar tersebut memiliki harga yang berbeda, perbedaan itu ada pada tersedia *breakfast* dan tanpa *breakfast*. Daftar harga per kamarnya dapat dilihat pada tabel 4.2.

Usaha ini dikelola dengan strategi yang sebaik mungkin untuk memaksimalkan pendapatan serta kepuasan dari pengunjung. Dunia usaha yang semakin kompetitif mengharuskan bidang usaha ini untuk melakukan inovasi dan kreatifitas, strategi yang efektif agar dapat memenangkan persaingan tersebut.

## 4.2 Pembahasan

### 4.2.1 Faktor-faktor Yang Menjadi Pertimbangan Oleh Hotel Whiz Prime Malang Dalam Penentuan Tarif Sewa Kamar

Adapun faktor-faktor yang menjadi pertimbangan penentuan tarif sewa jasa kamar hotel berdasarkan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* meliputi :

a. Fasilitas yang disediakan hotel

Dalam rangka menentukan tarif sewa kamar fasilitas merupakan salah satu faktor yang di perhatikan. Perbedaan fasilitas tersebut menyebabkan perbedaan tarif antara masing-masing tipe kamar.

Fasilitas yang terdapat dalam setiap jenis tipe kamar di Hotel Whiz Prime Malang yaitu :

- (1) Superior twin room only, fasilitas yang disediakan antara lain air conditioning, coffee / tea maker, desk, Blackout drapes / curtains, complimentary bottled water, television, hot water, toiletries, shower, hair dryer, dan tanpa breakfast.
- (2) Superior twin room breakfast, fasilitas yang disediakan antara lain air conditioning, coffee / tea maker, desk, Blackout drapes / curtains, complimentary bottled water, television, hot water, toiletries, shower, hair dryer, dan free breakfast.

- (3) Deluxe twin room only, fasilitas yang disediakan antara lain *coffee / tea maker, air conditioning, hot water, desk, television, free wifi, shower , hair dryer* tanpa *breakfast*
- (4) Deluxe twin room breakfast, fasilitas yang disediakan antara lain, *coffee / tea maker, air conditioning, hot water, desk, television, free wifi, shower , hair dryer*, dan *free breakfast*.

b. Jasa

Adapun jasa yang ditawarkan oleh hotel Whiz Prime dan fasilitas yang tersedia adalah :

(1) Kamar

Kamar dan fasilitas yang tersedia di hotel Whiz Prime sebanyak 156 kamar dengan perincian 39 kamar tipe *Superior Twin Room Only*, 39 Kamar tipe *Superior Twin Room Breakfast*, 39 kamar tipe *Deluxe Twin Room Only*, 39 *Deluxe Twin Room Breakfast*.

**Tabel 4.2**  
**Keterangan Mengenai Kamar Hotel Whiz Prime Malang**

<b>Keterangan</b>	<b><i>Superior Twin Room Only</i></b>	<b><i>Superior Twin Room Breakfast</i></b>	<b><i>Deluxe Twin Room Only</i></b>	<b><i>Deluxe Twin Room Breakfast</i></b>
<b>Jumlah Kamar</b>	39	39	39	39
<b>Luas Kamar</b>	18m <sup>2</sup>	18m <sup>2</sup>	22m <sup>2</sup>	22m <sup>2</sup>
<b>Jumlah Hunian</b>	1100	1250	975	955
<b>Harga</b>	350.000	400.000	410.000	460.000

(Sumber : Whiz Prime Hotel, 2019)

#### 4.2.2 Perbandingan Tarif Sewa Kamar Menurut Hotel dan Menurut Metode

##### *Cost Plus Pricing Pendekatan Full Costing*

Dalam menganalisis data ini menggunakan teknik komparatif, yaitu membandingkan antara hasil temuan dilapangan dengan teori yang ada. Adapun faktor-faktor yang menjadi pertimbangan penentuan tarif sewa kamar hotel berdasarkan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* adalah :

1. Mendeskripsikan langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar menurut Hotel Whiz Prime Malang

Hotel dalam menetapkan tarif sewa kamar berdasarkan suatu kebijakan harga baik dari pihak manajemen hotel maupun berdasarkan rentang harga yang telah ditetapkan oleh perhimpunan hotel Indonesia dengan predikat bintang dan non bintang yang disandangnya.

Kebijakan harga dari pihak pengelola hotel Whiz Prime yaitu pendapatan yang diperoleh dapat menutup biaya yang telah dikeluarkan

dan menghasilkan laba yang diharapkan. Adapun langkah-langkah yang ditetapkan di hotel whiz prime dalam menentukan tarif sewa kamar adalah sebagai berikut :

- a. Langkah yang pertama adalah menghitung biaya yang akan dikeluarkan oleh hotel untuk memenuhi kegiatan operasional hotel selama setahun. Penetapan biaya ini juga bisa disesuaikan kembali pada kondisi tertentu.

**Tabel 4.3**  
**Taksiran Biaya Kamar Hotel Whiz Prime**

Jenis Biaya	Biaya (Rp)
Biaya Gaji	Rp 2.110.000.000
Biaya Telepon	Rp 2.785.000
Biaya Makanan dan Minuman	Rp 93.700.000
Biaya Pemeliharaan Peralatan Kantor	Rp 7.825.000
Upah Tambahan (Service)	Rp 21.255.000
Biaya Bahan Pembersih	Rp 3.586.000
Biaya Gas	Rp 943.500
Biaya Alat Tulis Kantor	Rp 2.292.250
Sumbangan	Rp 9.425.500
Retribusi Sampah	Rp 5.190.000
Biaya Iklan	Rp 1.752.500
Biaya THR	Rp 21.438.000
Biaya Solar	Rp 3.272.000
Biaya Pajak	Rp 34.305.000
Biaya Listrik	Rp 20.885.500
<b>Total</b>	<b>Rp 2.338.655.250</b>

(Sumber : Whiz Prime Hotel,2019)

- b. Setelah menghitung total biaya selama setahun, maka selanjutnya mengalokasikan biaya kedalam setiap jenis kamar (*Superior twin room only, Superior twin room breakfast, Deluxe twin room only, Deluxe twin room breakfast*). Hotel Whiz Prime membagi biaya kedalam setiap jenis kamar berdasarkan jumlah kamar yang tersedia pada masing-masing jenis kamar.

**Tabel 4.4**  
**Dasar Alokasi Biaya Menurut Jumlah Kamar Pada Setiap Jenis Kamar**

No	Jenis Kamar	Jumlah Kamar	(%)
1	Superior Twin Room Only	39	40%
2	Superior Twin Room Breakfast	39	25%
3	Deluxe Twin Room Only	39	20%
4	Deluxe Twin Room Breakfast	39	15%
5	Jumlah	156	100%

(Sumber : Whiz Prime Hotel, 2019)

**Tabel 4.5**  
**Alokasi Biaya Berdasarkan Jumlah Kamar Pada Setiap Jenis Kamar**

Jenis Biaya	Superior Twin Room Only		Superior Twin Room Breakfast		Deluxe Twin Room Only		Deluxe Twin Room Breakfast		Total Biaya (Rp)
	(%)	Biaya (Rp)	(%)	Biaya (Rp)	(%)	Biaya (Rp)	(%)	Biaya (Rp)	
Biaya Gaji	40%	Rp 600.000.000	25%	Rp 555.000.000	20%	Rp 500.000.000	15%	Rp 455.000.000	Rp 2.110.000.000
Biaya Telepon	40%	Rp 800.000	25%	Rp 750.000	20%	Rp 675.000	15%	Rp 560.000	Rp 2.785.000
Biaya Makanan dan Minuman	40%	Rp 30.000.000	25%	Rp 25.000.000	20%	Rp 20.000.000	15%	Rp 18.700.000	Rp 93.700.000
Biaya Pemeliharaan Peralatan Kantor	40%	Rp 2.215.000	25%	Rp 2.155.000	20%	Rp 2.000.000	15%	Rp 1.455.000	Rp 7.825.000
Upah Tambahan (Service)	40%	Rp 5.500.000	25%	Rp 5.455.000	20%	Rp 5.350.000	15%	Rp 4.950.000	Rp 21.255.000
Biaya Bahan Pembersih	40%	Rp 925.500	25%	Rp 910.500	20%	Rp 900.000	15%	Rp 850.000	Rp 3.586.000
Biaya Gas	40%	Rp 255.000	25%	Rp 247.500	20%	Rp 225.500	15%	Rp 215.500	Rp 943.500
Biaya Alat Tulis Kantor	40%	Rp 615.700	25%	Rp 613.550	20%	Rp 588.000	15%	Rp 475.000	Rp 2.292.250
Sumbangan	40%	Rp 2.500.000	25%	Rp 2.475.500	20%	Rp 2.350.000	15%	Rp 2.100.000	Rp 9.425.500
Retribusi Sampah	40%	Rp 1.505.000	25%	Rp 1.500.000	20%	Rp 1.200.000	15%	Rp 985.000	Rp 5.190.000
Biaya Iklan	40%	Rp 455.000	25%	Rp 452.500	20%	Rp 445.000	15%	Rp 400.000	Rp 1.752.500
Biaya THR	40%	Rp 5.550.000	25%	Rp 5.527.000	20%	Rp 5.411.000	15%	Rp 4.950.000	Rp 21.438.000
Biaya Solar	40%	Rp 835.000	25%	Rp 837.000	20%	Rp 820.000	15%	Rp 780.000	Rp 3.272.000
Biaya Pajak	40%	Rp 9.155.000	25%	Rp 9.000.000	20%	Rp 8.500.000	15%	Rp 7.650.000	Rp 34.305.000
Biaya Listrik	40%	Rp 5.475.500	25%	Rp 5.355.000	20%	Rp 5.200.000	15%	Rp 4.855.000	Rp 20.885.500
<b>Total</b>		<b>Rp 665.786.700</b>		<b>Rp 615.278.550</b>		<b>Rp 553.664.500</b>		<b>Rp 503.925.500</b>	<b>Rp 2.338.655.250</b>

(Sumber : Whiz Prime Hotel, 2019)

- c. Selanjutnya menghitung tarif minimum masing-masing jenis kamar dengan cara membagi total biaya pada masing-masing jenis kamar dengan perkiraan atau asumsi tingkat hunian kamar rata-rata. Hotel Whiz Prime memperkirakan bahwa tingkat hunian pada setiap jenis kamar memiliki perbedaan kurang lebih 10% dimana kamar jenis *superior twin room only* memiliki tingkat hunian yang lebih tinggi dibandingkan jenis kamar *superior twin room breakfast*. Dan kamar jenis *deluxe twin room only* juga asumsi tingkat hunian

10% lebih tinggi dibandingkan dengan *deluxe twin room breakfast*. hal ini disebabkan karena pengaruh harga jenis kamar superior twin room only lebih rendah dari jenis kamar *superior twin room breakfast*, dan begitu juga dengan kamar jenis *deluxe*. Pada perhitungan tarif kamar tahun 2019, hotel memperkirakan tingkat hunian jenis kamar *superior twin room only* sebesar 45%, *superior twin room breakfast* 30% , *deluxe twin room only* sebesar 15% , dan pada kamar *deluxe twin room breakfast* sebesar 10%.

**Tabel 4.6**  
**Jumlah Hunian Kamar Pada Tahun 2019 dengan Perkiraan Tingkat Persentase per masing-masing Jenis Kamar**

jenis Kamar	Asumsi % Tingkat Hunian	Jumlah Kamar (B)	Jumlah Hari	Jumlah Hunian Kamar (A x B x C)
Superior Twin Room Only	45%	39	365	6405,75
Superior Twin Room Breakfast	30%	39	365	4270,5
Deluxe Twin Room Only	15%	39	365	2135,25
Deluxe Twin Room Breakfast	10%	39	365	1423,5

(Sumber : Whiz Prime Hotel, 2019)

- d. Menyesuaikan tarif minimum masing-masing jenis kamar dengan tarif kamar pada hotel lain yang sejenis dan variasi musimnya, sehingga dihasilkan tarif perkamar yang berlaku. Pada tabel 4.7 akan disajikan tarif sewa kamar untuk tahun 2019 yang ditetapkan oleh pihak Hotel Whiz Prime

**Tabel 4.7**  
**Tarif Sewa Kamar Hotel Whiz Prime Tahun 2019**

Jenis Kamar	Harga (Rp)
Superior Twin Room Only	Rp 350.000
Superior Twin Room Breakfast	Rp 400.000
Deluxe Twin Room Only	Rp 410.000
Deluxe Twin Room Breakfast	Rp 460.000

(Sumber : Whiz Prime Hotel, 2019)

e. Faktor-faktor yang mempengaruhi penentuan tarif kamar Hotel Whiz Prime

Dalam menetapkan tarif sewa kamar Hotel Whiz Prime juga mempertimbangkan faktor-faktor berikut ini :

(1) Faktor Biaya

Biaya yang dikeluarkan oleh pihak hotel pada periode sebelumnya mempengaruhi penentuan tarif hotel Whiz Prime pada periode berikutnya sebagai pertimbangan untuk menentukan biaya yang akan dikeluarkan.

(2) Faktor fasilitas yang diberikan oleh pihak hotel

Terdapat perbedaan fasilitas yang diberikan untuk masing-masing jenis kamar sehingga akan menyebabkan perbedaan tarif. Tarif yang lebih tinggi menunjukkan fasilitas kamar yang lebih baik dibandingkan tarif yang lebih rendah.

(3) Faktor tarif sewa kamar pada hotel sejenis

Tarif yang berlaku di hotel Whiz Prime disesuaikan dengan tarif di hotel lain yang sejenis sesuai dengan kesepakatan antar pengelola pihak hotel yang sejenis sehingga perbedaan tarif kamar antar hotel satu dengan yang lain yang sejenis tidak terpaut jauh.

#### (4) Faktor Musim

Dalam menentukan tarif sewa kamar, hotel Whiz Prime melihat analisa tarif tahun sebelumnya, pajak serta tingkat inflasi yang terjadi. Dari analisa tersebut maka digunakan sebagai acuan pertimbangan dalam menetapkan harga.

#### 2. Menentukan tarif sewa kamar hotel saat *low season* dengan menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*

##### a. Mengelompokkan biaya menjadi biaya langsung dan biaya tidak langsung

Berdasarkan data mengenai biaya kamar, lalu mengelompokkan biaya menjadi biaya langsung dan biaya tidak langsung. Biaya yang ada di hotel Whiz Prime terdiri dari biaya gaji, biaya telepon, biaya makanan dan minuman, biaya pemeliharaan peralatan kamar, upah tambahan (service), tunjangan hari raya, biaya listrik, biaya alat pembersih, biaya gas, biaya pajak, biaya alat tulis kantor, biaya retribusi sampah, sumbangan, biaya iklan, biaya solar, biaya depresiasi bangunan, dan biaya depresiasi inventaris hotel. Pemisahan biaya langsung dan tidak langsung pada hotel Whiz Prime dapat dilihat pada tabel 4.10 . namun sebelumnya karena hotel Whiz Prime belum memperhitungkan biaya depresiasi aktiva tetap, maka perhitungan biaya depresiasi dapat dilihat pada tabel 4.8 dan 4.9 :

**Tabel 4.8**  
**Keterangan Aktiva Tetap dan Estimasi Harga Perolehannya**

Aktiva tetap	Perhitungan	Estimasi Harga Perolehan
<b>Bangunan Hotel :</b>		
Kamar	Superior 18m x 78 kamar x 2.500.000	Rp 3.510.000.000
	Deluxe 22m x 78 kamar x 3.000.000	Rp 5.148.000.000
Lobby	50m x 3.000.000	Rp 150.000.000
Toilet	15m x 2.000.000	Rp 30.000.000
	20m x 2.250.000	Rp 45.000.000
Dapur	20m x 2.250.000	Rp 45.000.000
<b>Total</b>		<b>Rp 8.928.000.000</b>
<b>Inventaris Hotel :</b>		
Tempat Tidur + Kasur	Superior 78 unit x Rp. 1.500.000	Rp 117.000.000
	Deluxe 95 unit x Rp. 1.500.000	Rp 142.500.000
TV + Meja Tv	156 unit x Rp. 850.000	Rp 132.600.000
Lemari Pakaian	156 unit x Rp. 800.000	Rp 124.800.000
Fan	71 unit x Rp. 755.000	Rp 53.605.000
AC	85 unit x Rp. 2.500.000	Rp 212.500.000
Telepon	157 unit x Rp. 1.000.000	Rp 157.000.000
1 Set Mesin Kasir	1 unit x Rp. 3.000.000	Rp 3.000.000
Kulkas	2 unit x Rp. 2.000.000	Rp 4.000.000
Kompor	5 unit x Rp. 1.500.000	Rp 7.500.000
Meja Receptionist	1 set x Rp. 4.000.000	Rp 4.000.000
Meja Kursi Lobby	1 set x Rp.5.000.000	Rp 5.000.000
<b>Total</b>		<b>Rp 963.505.000</b>

(Sumber : Whiz Prime Hotel, 2019 )

**Tabel 4.9**  
**Perhitungan Biaya Depresiasi Bangunan Hotel dan Inventaris Hotel**

Aktiva Tetap	Biaya Depresiasi per Tahun (A/B)
Bangunan Hotel	Rp 446.400.000
Kendaraan Hotel	Rp 37.800.000
Inventaris Hotel	Rp 96.350.500

(Sumber : Whiz Prime Hotel, 2019 )

Setelah menghitung biaya depresiasi maka selanjutnya biaya dikelompokkan menjadi biaya langsung dan biaya tidak langsung. Pengelompokkan biaya langsung dan tidak langsung ini mengacu pada pengertian biaya dan karakteristik masing-masing biaya. Menurut Wiyasha (2014:195), biaya langsung adalah biaya yang dapat diidentifikasi langsung dengan produk yang dihasilkan, berkaitan

langsung dengan kegiatan produksi/operasional hotel. Sebagai contoh biaya gaji dikelompokkan kedalam biaya langsung karena gaji diberikan kepada karyawan atas pekerjaan/jasa yang dilakukan oleh karyawan untuk kegiatan operasional hotel sehingga biaya gaji berkaitan langsung dengan kegiatan operasional hotel. Biaya depresiasi bangunan dikelompokkan kedalam biaya langsung karena biaya ini dikeluarkan untuk mendepresiasi nilai bangunan hotel yang merupakan tempat berlangsungnya aktifitas operasional hotel tersebut sehingga biaya ini berkaitan dengan biaya operasional. Kemudian biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak dapat diidentifikasi langsung dengan produk/jasa yang dihasilkan, tidak berkaitan langsung dengan kegiatan produksi/operasional hotel. Walaupun tidak ada jasa yang dihasilkan, biaya ini tetap terjadi.

Sebagai contoh biaya tunjangan hari raya dikelompokkan kedalam biaya tidak langsung karena THR diberikan kepada karyawan sebagai tunjangan atas adanya hari raya tertentu (lebaran, akhir tahun) sehingga tidak berkaitan dengan kegiatan produksi/operasional hotel.

**Tabel 4.10**  
**Daftar Jenis Biaya Langsung dan Tidak Langsung Hotel Whiz Prime**

Biaya Langsung	Biaya Tidak Langsung
Biaya Gaji	Retribusi sampah
Biaya Telepon	Sumbangan
Biaya Makanan dan Minuman	Biaya Iklan
Biaya Pemeliharaan Kamar	Biaya THR
Upah Tambahan Karyawan	Biaya Pajak
Biaya Alat Tulis Kantor	Biaya Solar
Biaya Alat Pembersih	Biaya Listrik
Biaya Gas	
Biaya Depresiasi Bangunan	
Biaya Depresiasi Inventaris Hotel	

(Sumber : Whiz Prime Hotel, 2019)

Adapun biaya-biaya yang terjadi pada Hotel Whiz Prime dapat dilihat pada tabel 4.11 :

**Tabel 4.11**  
**Taksiran Biaya Langsung dan Tidak Langsung Hotel Whiz Prime**

NO	Jenis Biaya	Biaya Langsung (Rp)	Biaya Tidak Langsung (Rp)
1	Biaya Gaji	Rp 2.110.000.000	
2	Biaya Telepon	Rp 2.785.000	
3	Biaya Makanan dan Minuman	Rp 93.700.000	
4	Biaya Pemeliharaan peralatan k	Rp 7.825.000	
5	Upah Tambahan (Service)	Rp 21.255.000	
6	Biaya Bahan Pembersih	Rp 3.586.000	
7	Biaya Gas	Rp 943.500	
8	Biaya Alat Tulis Kantor	Rp 2.292.250	
9	Biaya Depresiasi Bangunan	Rp 446.400.000	
10	Biaya Depresiasi Kendaraan	Rp 37.800.000	
11	Biaya Depresiasi Inventaris Hot	Rp 96.350.500	
12	Sumbangan		Rp 9.425.500
13	Retribusi Sampah		Rp 5.190.000
14	Biaya Iklan		Rp 1.752.500
15	Biaya THR		Rp 21.438.000
16	Biaya Solar		Rp 3.272.000
17	Biaya Pajak		Rp 34.305.000
18	Biaya Listrik		Rp 20.885.500
	Total	Rp 2.822.937.250	Rp 96.268.500

(Sumber : Whiz Prime Hotel, 2019)

- b. Mengalokasikan biaya langsung dan biaya tidak langsung ke setiap jenis kamar

Pengalokasian biaya langsung dan tidak langsung ke setiap jenis kamar menggunakan 3 dasar alokasi yaitu jumlah kamar, luas kamar dan tingkat hunian kamar. Pemilihan dasar alokasi yang akan digunakan untuk masing-masing jenis biaya ditentukan dengan melihat kesesuaian dan keterikatan antara jenis biaya dengan dasar alokasi yang akan digunakan. Sebagai contoh biaya gaji dialokasikan ke setiap jenis kamar berdasarkan jumlah kamar. Sesungguhnya biaya gaji bisa saja menggunakan dasar alokasi yang lain (luas kamar atau jumlah/tingkat hunian kamar), misalnya menggunakan dasar alokasi tingkat hunian kamar. Namun nantinya akan menimbulkan kesan bahwa ada keterkaitan antara biaya gaji dengan tingkat hunian kamar, contohnya biaya gaji akan naik jika tingkat hunian kamar naik. Padahal yang terjadi sesungguhnya tidak terdapat keterkaitan antara biaya gaji dengan tingkat hunian kamar, sehingga tingkat hunian kamar kurang sesuai untuk digunakan sebagai dasar alokasi biaya gaji. Contoh lain adalah biaya telepon dialokasikan berdasarkan tingkat hunian kamar. Telepon yang ada di hotel digunakan untuk keperluan-keperluan operasional hotel, salah satunya seperti pemesanan kamar. Pemesanan kamar ini berhubungan dengan tamu/ wisatawan yang akan menginap di hotel.

Hal ini menunjukkan bahwa ada keterkaitan antara biaya telepon dengan tingkat hunian kamar sehingga tingkat hunian kamar dinilai sesuai untuk digunakan sebagai dasar alokasi biaya telepon.

Keterangan mengenai dasar alokasi yang digunakan setiap jenis biaya dapat dilihat di tabel 4.12 dan 4.13 :

**Tabel 4.12**  
**Keterangan Dasar Alokasi Biaya Untuk Setiap Jenis Kamar**

jenis kamar	Dasar Alokasi					
	Jumlah Kamar		Luas Kamar		Jumlah Hunian Kamar	
	%	Jumlah	%	Jumlah	%	Jumlah
Superior Twin Room Only	40%	39	40%	5 x 3,8m	35%	5000
Superior Twin Room Breakfast	25%	39	25%	5 x 3,8m	25%	3500
Deluxe Twin Room Only	20%	39	20%	6 x 3,6m	25%	1500
Deluxe Twin Room Breakfast	15%	39	15%	6 x 3,6m	15%	1100

(Sumber : Whiz Prime Hotel,2019)

**Tabel 4.13**  
**Keterangan Dasar Alokasi Biaya Pada Setiap Jenis Biaya**

No	Jenis Biaya	Dasar Alokasi
1	Biaya Gaji	Jumlah Kamar
2	Biaya Telepon	Tingkat Hunian Kamar
3	Biaya Makanan dan Minuman	Tingkat Hunian Kamar
4	Biaya Pemeliharaan peralatan kar	Jumlah Kamar
5	Upah Tambahan (Service)	Tingkat Hunian Kamar
6	Biaya Bahan Pembersih	Luas Kamar
7	Biaya Gas	Tingkat Hunian Kamar
8	Biaya Alat Tulis Kantor	Tingkat Hunian Kamar
9	Sumbangan	Tingkat Hunian Kamar
10	Retribusi Sampah	Jumlah Kamar
11	Biaya Iklan	Tingkat Hunian Kamar
12	Biaya THR	Jumlah Kamar
13	Biaya Solar	Jumlah Kamar
14	Biaya Pajak	Luas Kamar
15	Biaya Listrik	Jumlah Kamar
16	Biaya Depresiasi Bangunan	Luas Kamar
17	Biaya Depresiasi Inventaris Hotel	Jumlah Kamar

(Sumber : Whiz Prime Hotel, 2019)

Perhitungan pengalokasian biaya untuk setiap jenis kamar hotel dijelaskan di tabel 4.14 :

**Tabel 4.14**  
**Perhitungan Alokasi Biaya Untuk Setiap Jenis Kamar Berdasarkan Jumlah Kamar, Jumlah Hunian Kamar, dan Luas Kamar**

jenis biaya	Superior twin room only		Superior twin room breakfast		Deluxe twin room only		Deluxe twin room breakfast		Total Biaya (Rp)
	%	Biaya (Rp)	%	Biaya (Rp)	%	Biaya (Rp)	%	Biaya (Rp)	
Biaya Gaji	40%	Rp 844.000.000	25%	Rp 527.500.000	20%	Rp 422.000.000	15%	Rp 316.500.000	Rp 2.110.000.000
Biaya Telepon	35%	Rp 974.750	25%	Rp 696.250	25%	Rp 696.250	15%	Rp 417.750	Rp 2.785.000
Biaya Makanan dan Minuman	35%	Rp 32.795.000	25%	Rp 23.425.000	25%	Rp 23.425.000	15%	Rp 14.055.000	Rp 93.700.000
Biaya Pemeliharaan peralatan kan	40%	Rp 3.130.000	25%	Rp 1.956.250	20%	Rp 1.565.000	15%	Rp 1.173.750	Rp 7.825.000
Upah Tambahan (Service)	35%	Rp 7.439.250	25%	Rp 5.313.750	25%	Rp 5.313.750	15%	Rp 3.188.250	Rp 21.255.000
Biaya Bahan Pembersih	40%	Rp 1.434.400	25%	Rp 896.500	20%	Rp 717.200	15%	Rp 537.900	Rp 3.586.000
Biaya Gas	35%	Rp 330.225	25%	Rp 235.875	25%	Rp 235.875	15%	Rp 141.525	Rp 943.500
Biaya Alat Tulis Kantor	35%	Rp 802.288	25%	Rp 573.063	25%	Rp 573.063	15%	Rp 343.838	Rp 2.292.250
Sumbangan	35%	Rp 270.900.000	25%	Rp 193.500.000	25%	Rp 193.500.000	15%	Rp 116.100.000	Rp 774.000.000
Retribusi Sampah	40%	Rp 38.540.200	25%	Rp 24.087.625	20%	Rp 19.270.100	15%	Rp 14.452.575	Rp 96.350.500
Biaya Iklan	35%	Rp 3.298.925	25%	Rp 2.356.375	25%	Rp 2.356.375	15%	Rp 1.413.825	Rp 9.425.500
Biaya THR	40%	Rp 2.076.000	25%	Rp 1.297.500	20%	Rp 1.038.000	15%	Rp 778.500	Rp 5.190.000
Biaya Solar	40%	Rp 701.000	25%	Rp 438.125	20%	Rp 350.500	15%	Rp 262.875	Rp 1.752.500
Biaya Pajak	40%	Rp 8.575.200	25%	Rp 5.359.500	20%	Rp 4.287.600	15%	Rp 3.215.700	Rp 21.438.000
Biaya Listrik	40%	Rp 1.308.800	25%	Rp 818.000	20%	Rp 654.400	15%	Rp 490.800	Rp 3.272.000
Biaya Depresiasi Bangunan Hotel	40%	Rp 178.560.000	25%	Rp 111.600.000	20%	Rp 89.280.000	15%	Rp 66.960.000	Rp 446.400.000
Biaya Depresiasi Kendaraan Hotel	40%	Rp 15.120.000	25%	Rp 24.087.625	20%	Rp 19.270.100	15%	Rp 14.452.575	Rp 96.350.500
Biaya Depresiasi Inventaris Hotel	40%	Rp 38.540.200	25%	Rp 9.450.000	20%	Rp 7.560.000	15%	Rp 5.670.000	Rp 37.800.000
Total		Rp 1.448.526.238		Rp 924.141.438		Rp 784.533.213		Rp 554.484.863	Rp 3.734.365.750

(Sumber : Whiz Prime Hotel, 2019)

- c. Setelah biaya langsung dan biaya tidak langsung dialokasikan ke setiap tipe kamar hotel, maka selanjutnya menghitung total biaya langsung dan biaya tidak langsung pada masing-masing tipe kamar

**Tabel 4.15**  
**Taksiran Biaya Langsung dan Biaya Tidak Langsung Jenis Kamar**  
*Superior Twin Room Only*

jenis biaya	Biaya Langsung (Rp)	Biaya Tidak Langsung (Rp)
Biaya Gaji	Rp 844.000.000	
Biaya Telepon	Rp 974.750	
Biaya Makanan dan Minuman	Rp 32.795.000	
Biaya Pemeliharaan Kamar	Rp 3.130.000	
Upah Tambahan (Service)	Rp 7.439.250	
Biaya Alat Tulis Kantor	Rp 802.288	
Biaya Alat Pembersih	Rp 1.434.400	
Biaya Gas	Rp 330.225	
Biaya Depresiasi Bangunan	Rp 178.560.000	
Biaya Depresiasi Inventaris Hotel	Rp 38.540.200	
Biaya Depresiasi Kendaraan Hotel	Rp 11.200.000	
Retribusi sampah		Rp 38.540.200
Sumbangan		Rp 270.900.000
Biaya Iklan		Rp 3.298.925
Biaya THR		Rp 2.076.000
Biaya Pajak		Rp 8.575.200
Biaya Solar		Rp 701.000
Biaya Listrik		Rp 1.308.800
Total	Rp 1.119.206.113	Rp 325.400.125
Total Biaya Penuh	Rp	1.444.606.238

(Sumber: Whiz Prime Hotel,2019 )

**Tabel 4.16**  
**Taksiran Biaya Langsung dan Biaya Tidak Langsung Jenis Kamar**  
***Superior Twin Room Breakfast***

Jenis Biaya	Biaya Langsung (Rp)	Biaya Tidak Langsung (Rp)
Biaya Gaji	Rp 527.500.000	
Biaya Telepon	Rp 696.250	
Biaya Makanan dan Minuman	Rp 23.425.000	
Biaya Pemeliharaan Kamar	Rp 1.956.250	
Upah Tambahan (Service)	Rp 5.313.750	
Biaya Alat Tulis Kantor	Rp 573.063	
Biaya Alat Pembersih	Rp 896.500	
Biaya Gas	Rp 235.875	
Biaya Depresiasi Bangunan	Rp 111.600.000	
Biaya Depresiasi Inventaris Hotel	Rp 5.221.375	
Biaya Depresiasi Kendaraan Hotel	Rp 7.000.000	
Retribusi sampah		Rp 24.087.625
Sumbangan		Rp 193.500.000
Biaya Iklan		Rp 2.356.375
Biaya THR		Rp 1.297.500
Biaya Pajak		Rp 438.125
Biaya Solar		Rp 5.359.500
Biaya Listrik		Rp 818.000
Total	Rp 684.418.063	Rp 227.857.125
Total Biaya Penuh	Rp	912.275.188

(Sumber : Whiz Prime Hotel, 2019 )

**Tabel 4.17**  
**Taksiran Biaya Langsung dan Biaya Tidak Langsung Jenis Kamar**  
*Deluxe Twin Room Only*

jenis biaya	Biaya Langsung (Rp)	Biaya Tidak Langsung (Rp)
Biaya Gaji	Rp 422.000.000	
Biaya Telepon	Rp 696.250	
Biaya Makanan dan Minuman	Rp 23.425.000	
Biaya Pemeliharaan Kamar	Rp 1.565.000	
Upah Tambahan Karyawan	Rp 5.313.750	
Biaya Alat Tulis Kantor	Rp 573.063	
Biaya Alat Pembersih	Rp 717.200	
Biaya Gas	Rp 235.875	
Biaya Depresiasi Bangunan	Rp 89.280.000	
Biaya Depresiasi Inventaris Hotel	Rp 4.177.100	
Biaya Depresiasi Kendaraan Hotel	Rp 5.600.000	
Retribusi sampah		Rp 19.270.100
Sumbangan		Rp 193.500.000
Biaya Iklan		Rp 2.356.375
Biaya THR		Rp 1.038.000
Biaya Pajak		Rp 4.287.600
Biaya Solar		Rp 350.500
Biaya Listrik		Rp 654.400
Total	Rp 553.583.238	Rp 221.456.975
Total Biaya Penuh	Rp	775.040.213

(Sumber : Whiz Prime Hotel,2019 )

**Tabel 4.18**  
**Taksiran Biaya Langsung dan Biaya Tidak Langsung Jenis Kamar**  
***Deluxe Twin Room Breakfast***

jenis biaya	Biaya Langsung (Rp)	Biaya Tidak Langsung (Rp)
Biaya Gaji	Rp 316.500.000	
Biaya Telepon	Rp 417.750	
Biaya Makanan dan Minuman	Rp 14.055.000	
Biaya Pemeliharaan Kamar	Rp 1.173.750	
Upah Tambahan Karyawan	Rp 3.188.250	
Biaya Alat Tulis Kantor	Rp 343.838	
Biaya Alat Pembersih	Rp 537.900	
Biaya Gas	Rp 141.525	
Biaya Depresiasi Bangunan	Rp 66.960.000	
Biaya Depresiasi Inventaris Hotel	Rp 3.132.825	
Biaya Depresiasi Kendaraan Hotel	Rp 4.200.000	
Retribusi sampah		Rp 14.452.575
Sumbangan		Rp 116.100.000
Biaya Iklan		Rp 1.413.825
Biaya THR		Rp 778.500
Biaya Pajak		Rp 3.215.700
Biaya Solar		Rp 262.875
Biaya Listrik		Rp 490.800
Total	Rp 410.650.838	Rp 136.714.275
Total Biaya Penuh	Rp	547.365.113

(Sumber : Whiz Prime Hotel,2019 )

d. Kemudian menghitung jumlah laba yang diharapkan dan persentase

*mark up* setiap jenis kamar dengan rumus :

**Tabel 4.19**  
**Laba Yang Diharapkan Pada Hotel Whiz Prime**

Jenis Kamar	Biaya Penuh	Laba Yang Diharapkan (40% x Biaya Penuh) (Rp)
Superior Twin Room Only	Rp 1.444.606.238	Rp 577.842.495
Superior Twin Room Breakfast	Rp 912.275.188	Rp 364.910.075
Deluxe Twin Room Only	Rp 775.040.213	Rp 310.016.085
Deluxe Twin Room Breakfast	Rp 547.365.113	Rp 218.946.045

(Sumber : Mulyadi, 2016)

Berdasarkan tabel 4.19 maka perhitungan *mark up* untuk setiap jenis kamar adalah sebagai berikut :

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

1. *Superior Twin Room Only*

$$\begin{aligned} \text{Mark up} &= \frac{577.842.495 + 325.400.125}{1.119.206.113} \times 100\% \\ &= 8,01\% \end{aligned}$$

2. *Superior Twin Room Breakfast*

$$\begin{aligned} \text{Mark up} &= \frac{364.910.075 + 227.857.125}{684.418.063} \times 100\% \\ &= 8,66\% \end{aligned}$$

3. *Deluxe Twin Room Only*

$$\begin{aligned} \text{Mark up} &= \frac{310.016.085 + 221.456.975}{553.583.238} \times 100\% \\ &= 9,60\% \end{aligned}$$

4. *Deluxe Twin Room Breakfast*

$$\begin{aligned} \text{Mark up} &= \frac{218.946.045 + 136.714.275}{410.650.838} \times 100\% \\ &= 8,66\% \end{aligned}$$

- e. Penentuan tarif sewa kamar hotel saat *low season* per jenis kamar berdasarkan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* dengan

cara :

(1) *Superior Twin Room Only*

Perhitungan tarif kamar :

Biaya Langsung	1.119.206.113
Mark up (% <i>mark up</i> x biaya langsung)	<u>89.648.409+</u>
Jumlah Harga Jual	1.208.854.522
Jumlah Hari Hunian Kamar	<u>5000 :</u>
Tarif Kamar Per Malam	241.770

(2) *Superior Twin Room Breakfast*

Perhitungan tarif kamar :

Biaya Langsung	684.418.063
Mark up (% <i>mark up</i> x biaya langsung)	<u>59.270.604+</u>
Jumlah Harga Jual	743.688.667
Jumlah Hari Hunian Kamar	<u>3.500 :</u>
Tarif Kamar Per Malam	212.482

(3) *Deluxe Twin Room Only*

Perhitungan tarif kamar :

Biaya Langsung	553.583.238
Mark up (% <i>mark up</i> x biaya langsung)	<u>53.143.990+</u>
Jumlah Harga Jual	606.727.228
Jumlah Hari Hunian Kamar	<u>1.500:</u>
Tarif Kamar Per Malam	404.484

(4) *Deluxe Twin Room Breakfast*

Perhitungan tarif kamar :

Biaya Langsung	410.650.838
Mark up (% <i>mark up</i> x biaya langsung)	<u>35.562.362 +</u>
Jumlah Harga Jual	446.213.200
Jumlah Hari Hunian Kamar	<u>1100 :</u>
Tarif Kamar Per Malam	405.648

3. Membandingkan tarif sewa kamar menurut hotel dan menurut metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*

Adapun perbandingan tersebut dapat dilihat pada tabel 4.20 :

**Tabel 4.20**  
**Perbandingan langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar**

No	Menurut Hotel Whiz Prime Malang	Menurut Metode <i>Cost plus Pricing</i> pendekatan <i>Full Costing</i>	Sesuai/ Tidak Sesuai
1	Menghitung biaya yang akan dikeluarkan selama satu tahun	Mengelompokkan biaya menjadi biaya langsung dan biaya tidak langsung	Tidak sesuai
2	Mengalokasikan perkiraan biaya selama setahun ke setiap jenis kamar	Mengalokasikan taksiran biaya ke setiap jenis kamar	Sesuai
3	Menghitung tarif minimum setiap jenis kamar. Untuk jenis <i>superior twin room only</i> dihitung dengan cara membagi total biaya yang dialokasikan ke jenis kamar <i>superior twin room only</i>	Menghitung total biaya langsung dan biaya tidak langsung pada masing-masing jenis kamar	Tidak sesuai

	<p>dengan tingkat hunian yang diasumsikan sebesar 45%.</p> <p>Untuk jenis kamar <i>superior twin room breakfast</i> sebesar 30%. Untuk jenis kamar <i>deluxe twin room only</i> sebesar 15%. Untuk jenis kamar <i>deluxe twin room breakfast</i> sebesar 10%.</p>		
4	Menyesuaikan tarif kamar dengan tarif hotel pesaing dan variasi musim	Menghitung persentase <i>mark up</i> setiap jenis kamar	Tidak sesuai
5		Menambahkan <i>mark up</i> dengan biaya langsung lalu dibagi dengan tingkat hunian kamar	Tidak sesuai

**Tabel 4.21**  
**Perbandingan tarif sewa kamar**

<b>Jenis kamar</b>	<b>Menurut hotel</b>	<b>Menurut metode <i>cost plus pricing</i> pendekatan <i>full costing</i></b>
<i>Superior twin room only</i>	350.000	241.770
<i>Superior twin room breakfast</i>	400.000	212.482
<i>Deluxe twin room only</i>	410.000	404.484
<i>Deluxe twin room breakfast</i>	460.000	405.648

Dalam perbandingan antara perhitungan tarif sewa kamar hotel terdapat perbedaan tarif dimana penentuan tarif sewa kamar saat Low Season menggunakan metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *Full Costing* lebih rendah dibandingkan penentuan tarif sewa kamar menurut Hotel.

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan data dan informasi yang diperoleh dari Hotel Whiz Prime dan setelah dilakukan perhitungan dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa penentuan tarif sewa kamar pada hotel Whiz Prime Malang dan penentuan tarif sewa kamar dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *Full Costing* memiliki perbedaan. Perbedaan itu dapat dilihat dari langkah-langkah penentuan tarif sewa kamar, sehingga tarif kamar yang ditetapkan pun berbeda atau terdapat selisih tarif sewa kamar yang ditetapkan hotel dan tarif kamar yang ditetapkan dengan metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *Full Costing*. Dapat dilihat selisih tiap tipe kamar seperti berikut ini : *Superior twin room only* Rp. 350.000 , *Superior twin room breakfast* Rp. 400.000 , *Deluxe twin room only* Rp. 410.000 , *Deluxe twin room breakfast* Rp. 460.000. tetapi apabila menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*, ditemukan selisih antara tarif hotel sesungguhnya yang dapat dilihat sebagai berikut : *Superior twin room only* Rp. 241.770, *superior twin room breakfast* Rp. 212.482, *Deluxe twin room only* Rp. 404.484 , *Deluxe twin room breakfast* Rp. 405.648. sehingga mempunyai peluang untuk memenangkan persaingan karena harga dapat diturunkan.

Namun penentuan tarif sewa kamar menurut hotel dan menurut metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *Full Costing* juga memiliki persamaan dimana mengalokasikan perkiraan biaya selama setahun ke setiap jenis kamar. Selain itu juga mempertimbangkan biaya dalam menentukan tarif sewa kamar, hotel juga mempertimbangkan faktor eksternal seperti faktor musim dan faktor pesaing atau tarif sewa kamar pada hotel lain yang sejenis.

## 5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah diuraikan, maka penulis mengajukan beberapa saran yang dapat menjadi masukan bagi pihak hotel berkaitan dengan penentuan tarif sewa kamar. Melihat perkembangan yang telah dicapai hotel maka langkah-langkah besarnya tarif sewa kamar yang telah ada dapat dipertahankan, meskipun demikian sebaiknya hotel juga mempertimbangkan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* yang digunakan oleh peneliti dalam menentukan tarif sewa kamar hotel, karena pertimbangan terhadap biaya yang berkaitan dengan penentuan tarif sewa kamar penting dalam rangka mengetahui apakah tarif yang ditetapkan hotel terlalu rendah atau terlalu tinggi. Jika dikaitkan dengan laba yang diharapkan pihak Hotel Whiz Prime (40% dari biaya penuh) maka tarif yang telah ditetapkan adalah terlalu tinggi. Seharusnya tarif hotel bisa lebih rendah dari tarif yang telah ditetapkan Hotel Whiz Prime. Apabila tarif tersebut bisa lebih rendah, kemungkinan perusahaan dapat menaikkan tingkan hunian hotel.

Apabila tingkat hunian hotel di Hotel Whiz Prime bisa meningkat maka pada akhirnya dapat meningkatkan laba.

Dan baiknya pihak hotel juga memasukkan unsur biaya perbaikan kamar-kamar yang rusak kedalam daftar biaya yang terjadi di Hotel Whiz Prime dengan maksud agar kamar-kamar yang rusak dapat segera diperbaiki sehingga dapat digunakan.



## DAFTAR PUSTAKA

Al Qur'an dan Terjemahan

A Maylisa. 2013. *Penentuan Tarif Hotel Jentra Dagen saat Low Season*. Yogyakarta

Aseng Lita, 2019. *Analisis Penentuan Tarif Kamar Inap dengan Pendekatan Cost Plus Pricing pada Rumah Sakit Siloam Sonder*. Manado

Abriyana Diyah Ikawati. 2017. *penetapan harga dengan metode cost plus pricing pada warung sederhana 2 jetis kulon*. Surabaya

Buchari Alma, 2011. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Cetakan Kesembilan, Alfabet, Bandung.

Blocher, Stout , and Cokins, 2013. *Manajemen Biaya*. Buku 1 Edisi kelima. Salemba Empat, Jakarta.

Carter, William K. 2012. *Akuntansi Biaya*. Buku I. Edisi Keempat Belas. Terjemahan oleh Krista. Jakarta: penerbit Salemba Empat.

Firmansyah, 2014. *Akuntansi Biaya Itu Gampang*. Cetakan Pertama. Dunia Cerdas, Jakarta.

Ikawati Diyah Abriyana, 2017. *Penetapan harga jual dengan metode Cost Plus Pricing pada warung sederhana 2 Jetis Kulon Surabaya*

Kristiani, Indri. 2015. *Penentuan Tarif Jasa Kamar Hotel Dengan Metode Activity Based Costing System Pada Hotel Grand Victoria Di Samarinda*

Martono, 2018. *Comparative analysis of Hotel determination rating with Cost Plus Pricing Methode Full Costing Approach case study at Ibis Hotel Simpang Lima Semarang*.

Mayella Gerardus, 2015. *Evaluasi Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pendekatan Full Costing pada Hotel Gedong Kuning Yogyakarta*.

Mulyadi, 2016. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. STIE YKPN, Yogyakarta.

Mika Gristiavara, 2016. *Analisis Perhitungan Tarif Sewa Kamar Hotel dengan Metode Cost Plus Pricing Pendekatan Full Costing (studi kasus di hotel X Yogyakarta)*

- Narrisa. 2017. *Analisis Penentuan Harga Jual Menggunakan Metode Cost-Plus Pricing*
- Natalia, Bertillia. 2010. *Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel Pada Saat Low Season Dengan Metode Analisis Titik Impas.*
- Novia Widya Utami, 2018. *Siklus Akuntansi Perhotelan.*
- Nurlyan, 2017. Analisis Penentuan Harga Jual Jasa Kamar Pada Hotel Plaza Kubra Kendari
- Philip Kotler, 2012. *Prinsip-prinsip pemasaran.* Edisi 13. Jilid 1. Jakarta:Erlangga
- Rida Ayu Damayanti, 2017. *Analisis Penerapan Metode Activity Based Costing Dalam Penentuan Tarif Harga Sewa Kamar Hotel*
- Samryn, L.M 2012. *Akuntansi Manajemen.* Yogyakarta : penerbit kencana
- Sugiyono. 2013. *Metode penelitian kuantitatif, Kualitatif dan R&D.* Bandung:CV.Alfabeta
- Supriyono. 2011. *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok,* Buku 1 Edisi 2. Yogyakarta: BPFE
- Triyanto Hesti, 2013. *Penentuan Harga Kamar Hotel Saat Low Season dengan Metode Cost Plus Pricing pendekatan Variabel Costing pada Hotel Puri Artha Yogyakarta.*
- Woro Prihastuti, 2013. *Perbandingan Hasil Perhitungan Tarif Jasa Kamar Rawat Inap Berdasarkan Metode Cost Plus Pricing melalui Pendekatan Full Costing Periode 2012 (Studi kasus RSUD Muhammadiyah Yogyakarta dan RSUD Kota Yogyakarta).*

Lampiran 1

Lampiran 1

**BUKTI KONSULTASI**

Nama : Rodifah Al-Furqoni  
NIM/ Jurusan : 15520019 / Akuntansi  
Pembimbing : Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA  
Judul Skripsi : Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel Saat Low Season Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* Pendekatan *Full Costing*

No	Tanggal	Keterangan	Ttd
1	15 April 2019	Pengajuan Judul	1.
2	22 April 2019	Konsultasi Bab 1-3	2.
3	25 April 2019	Konsultasi Bab 1-3	3.
4	29 April 2019	Konsultasi Bab 1-3	4.
5	13 Mei 2019	Konsultasi revisi Bab 1-3	5.
6	12 Agustus 2019	Konsultasi Bab 3	6.
7	15 Agustus 2019	ACC Proposal	7.
8	4 November 2019	Konsul Bab 4	8.
9	6 November 2019	Konsul Bab 4 terkait pembahasan paparan data	9.
10	14 November 2019	Konsul Bab 1 – Bab 5	10.
11	5 Desember 2019	ACC Skripsi	11.

Malang, 12 Maret 2020  
Mengetahui:

Ketua Jurusan Akuntansi



Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA  
NIP 19720322 200801 2 005

## Lampiran 2

### BIODATA PENELITI

- Nama Lengkap : Rodifah Al-Furqoni
- Tempat, Tanggal Lahir : Malang, 11 Maret 1997
- Alamat Asal : Jl. Semeru Gang 4 No. 46 Malang Rt. 07 Rw.09
- Telephone/ HP : 082264926669
- E-mail : alfurqonirodifah@gmail.com
- Pendidikan Formal
- 2000 - 2002 : TK Yapis Jayapura
- 2003 - 2009 : SDN Bareng 1 Malang
- 2010 - 2012 : SMP Shalahuddin Malang
- 2012 - 2015 : SMA Laboratorium Malang
- 2015 - 2020 : Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
- Pendidikan Non Formal
- 2015 - 2016 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab Uin Maliki Malang
- 2017 : English Language Center (ELC) Uin Maliki Malang
- Aktivitas Dan Pelatihan
- Surat Keterangan peserta Praktek Kerja Lapangan di Koperasi Rasa Mandiri 2018
  - Peserta Seminar Nasional “Build Your Digital and Millennia Entrepreneur” DEMA Fakultas Ekonomi UIN Maliki Malang Tahun 2017
  - Peserta Pengoperasian Turnitin Membuat Tulisan Bebas Plagiasi Tahun 2019
  - Peserta Pelatihan Kewirausahaan Fakultas Ekonomi UIN Maliki Malang Tahun 2019

Lampiran 3

No	Pertanyaan	Hasil
1	Pada bulan apa saja yang tergolong low season bagi hotel Whiz Prime?	Maret , April , Mei , Agustus , September dan Oktober
2	Saat low season pengunjung hotel naik drastis atau menurun?	Naik, tapi tidak terlalu drastis. Karena harga saat low season yang kami tetapkan hampir sama saat harga normal tapi kami adakan promo package saja.
3	Bagaimana Hotel Whiz Prime menentukan tarif sewa kamar?	Menghitung dan mengalokasikan perkiraan biaya selama setahun ke setiap jenis kamar lalu Menghitung tarif minimum setiap jenis kamar kemudian menyesuaikan tarif kamar dengan tarif hotel pesaing dan variasi musim
4	Ada berapa jenis kamar di Hotel Whiz Prime?	Ada 2 jenis kamar , superior dan deluxe. Masing-masing jenis kamar ada yang twin room only dan twin room breakfast
5	Bagaimana kebijakan dari pihak pengelola hotel Whiz Prime dalam menentukan tarif sewa kamar?	Pendapatan yang diperoleh dapat menutup biaya yang telah dikeluarkan dan menghasilkan laba yang diharapkan

Lampiran 4



**Whiz Prime Hotel Malang**  
**Periode 31 Desember 2018**  
**Laporan Laba Rugi**

Kode	Keterangan	Jumlah
	<b>Pendapatan</b>	
4-1000	Pendapatan Jasa	Rp 4.092.646.687
	<b>Biaya-Biaya</b>	
5-1100	Biaya Gaji	Rp 2.110.000.000
5-1200	Biaya Telepon	Rp 2.785.000
5-1300	Biaya Listrik	Rp 20.885.500
5-1400	Biaya Iklan	Rp 1.752.500
5-1500	Biaya Pajak	Rp 34.305.000
5-1600	Biaya Makanan dan Minuman	Rp 93.700.000
5-1700	Biaya Pemeliharaan Peralatan Kantor	Rp 7.825.000
5-1800	Biaya Upah Tambahan (Service)	Rp 21.255.000
5-1900	Biaya Bahan Pembersih	Rp 3.586.000
5-2000	Biaya Gas	Rp 943.500
5-2100	Biaya Alat Tulis Kantor	Rp 2.292.250
5-2200	Biaya Sumbangan	Rp 9.425.500
5-2300	Biaya Retribusi Sampah	Rp 5.190.000
5-2400	Biaya Tunjangan Hari Raya	Rp 21.438.000
5-2500	Biaya Solar	Rp 3.272.000
5-2600	Biaya Depresiasi Bangunan	Rp 446.400.000
5-2700	Biaya Depresiasi Inventaris	Rp 96.350.500
5-2800	Biaya Depresiasi Kendaraan	Rp 28.000.000
	<b>Total Biaya</b>	Rp 2.909.405.750
	<b>Laba Bersih</b>	Rp 1.173.440.937

Lampiran 5



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**  
**FAKULTAS EKONOMI**

Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 568881 Faksimile (0341) 568881  
Website [www.uin-malang.ac.id](http://www.uin-malang.ac.id) Email [info@u-malang.ac.id](mailto:info@u-malang.ac.id)

---

Nomor : B-1599/FEK.1/PP.00.9/09/2019 24 September 2019  
Lampiran : -  
Perihal : Ijin Feneitian Skripsi

Kepada Yth.  
Pimpinan Hotel Whiz Prime Malang  
Jalan Basuki Rahmad No. 85-87 Malang  
di Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dalam rangka memenuhi tugas akhir bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang untuk melakukan penelitian lapangan pada lembaga atau perusahaan

Oleh karena itu, kami mohon kepada Bapak/Ibu kiranya berkenan untuk memberikan ijin penelitian di instansi Bapak/Ibu pimpin kepada mahasiswa kami :

Nama Mahasiswa : Rodifah A'-Furqoni  
NIM : 15520019  
Jurusan : Akuntansi  
Semester : IX (Sembilan)  
Contact Person : 082264926669  
Judul Penelitian : Penentuan Harga Jual Kamar Hotel Saat Low Season menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pendekatan Full Costing

Demikian kami sampaikan bahwa data-data yang diperlukan sebatas kajian keilmuan dan tidak dipublikasikan.

Demikian permohonan kami, atas perhatian dan kerja sama yang baik kami sampaikan terima kasih

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

  
Dekan  
Dekan Bidang Akademik  
Syaiful

Tembusan :

1. Dekan Sebagai Laporan,
2. Kabag Tata Usaha,
3. Kasubag. Akademik,
4. Arsip.

Lampiran 6

Surat Bebas Plagiarisme



**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
FAKULTAS EKONOMI**  
Jalan Gajayana 50 Malang Telepon (0341) 558881 Faksimile (0341) 558881

---

**SURAT KETERANGAN BEBAS PLAGIARISME  
(FORM C)**

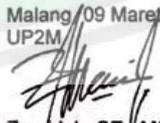
Yang bertanda tangan dibawah ini :  
Nama : Zuraidah, SE., MSA  
NIP : 1976121020091  
Jabatan : UP2M

Menerangkan bahwa mahasiswa berikut :  
Nama : Rodifah AL-Furqoni  
NIM : 15520019  
Handphone : 082264926669  
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen  
Email : alfurqonirodifah@gmail.com@gmail.com  
Judul Skripsi : Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel Saat Low Season Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pendekatan Full Costing (Studi Hotel Whiz Prime Kota Malang)

Menerangkan bahwa penulis skripsi mahasiswa tersebut di nyatakan **BEBAS PLAGIARISME** dari **TURNITIN** dengan nilai *Originaly report*:

SIMILARTY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATION	STUDENT PAPER
15%	13%	3%	11%

Demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan di berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 09 Maret 2020  
UP2M  
  
Zuraidah, SE., MSA  
NIP. 1976121020091