

**ANALISIS PENETAPAN TARIF SEWA KAMAR
MENGUNAKAN METODE *COST PLUS PRICING*
PENDEKATAN *FULL COSTING***

(Studi Pada Hotel XYZ di Lombok Tengah)

SKRIPSI



Oleh

NADYA FITRINA RUSHADY

NIM : 13520121

JURUSAN AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

2020

**ANALISIS PENETAPAN TARIF SEWA KAMAR
MENGUNAKAN METODE *COST PLUS PRICING*
PENDEKATAN *FULL COSTING***

(Studi Pada Hotel XYZ di Lombok Tengah)

SKRIPSI

Diajukan Kepada:

Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)



Oleh:

NADYA FITRINA RUSHADY

NIM : 13520121

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG**

2020

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISIS PENETAPAN TARIF SEWA KAMAR
MENGUNAKAN METODE *COST PLUS PRICING*
PENDEKATAN *FULL COSTING***

(Studi Pada Hotel XYZ di Lombok Tengah)

SKRIPSI

Oleh:

NADYA FITRINA RUSHADY

NIM : 13520121

Telah disetujui 15 Juni 2020

Dosen Pembimbing,



Hj. Nina Dwi Setyaningsih, SE., MSA.

NIDT. 19750313 200912 2 001

Mengetahui,

Ketua Jurusan,

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

NIP. 19720322 200801 2 005

LEMBAR PENGESAHAN
ANALISIS PENETAPAN TARIF SEWA KAMAR
MENGGUNAKAN METODE *COST PLUS PRICING*
PENDEKATAN *FULL COSTING*
(Studi Pada Hotel XYZ di Lombok Tengah)

SKRIPSI

Oleh:

NADYA FITRINA RUSHADY

NIM : 13520121

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Pada 15 Juni 2020

Susunan Dewan Penguji:

Tanda Tangan

1. Ketua Penguji (Penguji I)

Zuraidah., SE., MSA

NIP. 19761210 200912 2 001

()

2. Dosen Pembimbing / Sekretaris

Hj. Nina Dwi Setyaningsing, SE.,MSA

NIDT. 19751030 20160801 2 048

()

3. Penguji Utama (Penguji II)

Prof. Dr. HA. Muhtadi Ridwan. MA

NIP. 19550302 198703 1 004

()

Disahkan Oleh:

Ketua Jurusan,

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

NIP. 19720322 200801 2 005

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nadya Fitrina Rushady

NIM : 13520121

Fakultas /Jurusan : Ekonomi/Akuntansi

menyatakan bahwa “**Skripsi**” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

ANALISIS PENETAPAN TARIF SEWA KAMAR MENGGUNAKAN METODE COST PLUS PRICING PENDEKATAN FULL COSTING (Studi Pada Hotel XYZ di Lombok Tengah)

adalah hasil karya saya sendiri, bukan “**duplikasi**” dari karya orang lain. Selanjutnya apabila dikemudia hari ada “**klaim**” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

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

Malang, 03 Juni 2020

Hormat saya,



Nadya Fitrina Rushady

NIM : 13520121

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah kupersembahkan karya sederhana ini seluruh keluargaku, Bapak M. Samsul Hady, M.Ag dan Ibu Rusmini yang telah membimbing dan mendukung dengan kasih sayang dan doa-doa yang tak pernah henti pada setiap langkah yang kuambil dengan jalan yang Allah ridhoi. Serta adik-adikku Luckya Jazba Rushady dan Fijar Rahmawan Rushady yang selalu mendukung dan memberikan semangat tanpa merasa lelah.

Ibu Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA, Ibu Nina Dwi Setyaningsih, S.E., MSA., Ibu Hj. Yuliati, S.Sos., MSA, Ibu Zuraidah., SE., MSA, Prof. Dr. HA. Muhtadi Ridwan. MA, serta dosen-dosen lainnya, karya sederhana ini tiada makna tanpa arahan dan bimbingannya

Special Friend, Oryza dan Lita dan teman-teman lainnya yang tidak bisa disebutkan satu per satu. Terima kasih atas dukungan semangat dari kalian dalam penyelesaian penelitian ini dari segala keadaan.

Demikian persembahan sederhana yang dapat penulis sajikan, semoga Allah SWT senantiasa memberikan keberkahan dan kebahagiaan dalam kehidupan ini,
Amin...

MOTTO

“We have our time.”



KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan karuniaNya sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “Analisis Penetapan Tarif Sewa Kamar Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* Dengan Pendekatan *Full Costing* (Studi Pada Hotel XYZ di Lombok Tengah)”.

Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Negeri Maulana Maliki Ibrahim Malang. Dengan segala keterbatasan yang ada, penulis tentu memerlukan kritik dan saran yang membangun demi keberhasilan dalam penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu, berkat bantuan serta bimbingan berbagai pihak, dengan segala kerendahan hati penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Abd. Haris. M.Ag selaku rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan kesempatan untuk belajar dan mengembangkan kepribadian penulis.
2. Ibu Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi
3. Ibu Nina Dwi Setyaningsih, SE., MSA selaku dosen pembimbing skripsi yang telah membantu dan membimbing penulis menyelesaikan skripsi.
4. Ibu Zuraidah, SE., MSA selaku dosen wali penulis yang telah membantu dan membimbing penulis saat menempuh studi.
5. Bapak Ibu dosen Jurusan Akuntansi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan seluruh ilmu disetiap mata kuliah.
6. Bapak, Ibu, adik-adik, serta keluarga yang selalu mendukung dan mendoakan penulis selama penulisan skripsi.
7. Mr. Jhony selaku Sales Manajer Novotel Lombok Resort and Villa.
8. Bapak Agung Rinjani selaku Director of Sales Novotel Lombok Resort and Villa.

9. Teman-teman terbaik dan seperjuangan : Oryza dan Lita yang tak pernah bosan memberikan bantuan dan dukungan penulis dengan segala upaya agar penulis segera menyelesaikan skripsi.
10. Terima kasih juga penulis sampaikan kepada seluruh pihak yang tidak sempat disebutkan satu per satu, baik secara langsung maupun tidak langsung membantu.

Akhir kata, dengan segala kerendahan hati, penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan industri perhotelan pada umumnya serta rekan-rekan mahasiswa atau pihak lain yang membutuhkan ini sebagai referensi.

Malang, 15 Juni 2020

Nadya Fitriana Rushady



DAFTAR ISI

| | |
|--|------|
| HALAMAN SAMPUL DEPAN | |
| HALAMAN JUDUL | i |
| HALAMAN PERSETUJUAN | ii |
| HALAMAN PENGESAHAN | iii |
| HALAMAN PERNYATAAN | iv |
| PERSEMBAHAN | v |
| HALAMAN MOTTO | vi |
| KATA PENGANTAR | vii |
| DAFTAR ISI | ix |
| DAFTAR TABEL | xi |
| DAFTAR GAMBAR | xiii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xiv |
| ABSTRAK | xv |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| 1.1 Latar Belakang..... | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 6 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 6 |
| 1.4 Manfaat Penelitian | 6 |
| BAB II LANDASAN TEORI | |
| 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu | 8 |
| 2.2 Kajian Teoritis | 11 |
| 2.2.1 Konsep Biaya..... | 11 |
| 2.2.2 Pemahaman Hotel | 15 |
| 2.2.3 Pemahaman Harga | 21 |
| 2.2.4 Harga Jual Kamar Hotel | 21 |
| 2.2.5 Tujuan Menetapkan Harga Jual | 23 |
| 2.2.6 Metode Penetapan Harga Jual | 24 |
| 2.2.7 Cost Plus Pricing | 24 |
| 2.2.8 Full Costing | 29 |

| | |
|--|----|
| 2.2.9 Perspektif Syari'ah Terhadap Penetapan Tarif | 29 |
| 2.3 Kerangka Konseptual | 31 |
| BAB III METODOLOGI PENELITIAN | |
| 3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian | 32 |
| 3.2 Lokasi Penelitian | 33 |
| 3.3 Subjek dan Objek Penelitian | 33 |
| 3.4 Data dan jenis Data | 34 |
| 3.5 Teknik Pengumpulan Data | 35 |
| 3.6 Analisis Data | 36 |
| BAB IV PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN PENELITIAN | |
| 4.1 Paparan Data | |
| 4.1.1 Latar Belakang Hotel | 38 |
| 4.1.2 Visi dan Misi Hotel | 39 |
| 4.1.3 Struktur Organisasi | 40 |
| 4.1.4 Jenis, Tipe-tipe Kamar dan Fasilitasnya | 43 |
| 4.1.5 Fasilitas-fasilitas Hotel | 45 |
| 4.2 Pembahasan Hasil Penelitian | |
| 4.2.1 Pemahaman Penetapan Harga Kamar | 47 |
| 4.2.2 Penetapan Harga Sewa Kamar Oleh Pihak Manajemen Hotel . | 50 |
| 4.2.3 Penetapan Harga Sewa Kamar Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pendekatan Full Costing Hotel | 59 |
| 4.2.4 Pembahasan Hasil Analisis..... | 65 |
| BAB V PENUTUP | |
| 5.1 Kesimpulan | 72 |
| 5.2 Keterbatasan Penelitian | 73 |
| 5.3 Saran | 73 |
| DAFTAR PUSTAKA | |
| LAMPIRAN | |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu | 8 |
| Tabel 4.1 Daftar Pertanyaan Penetapan Harga Sewa Kamar | 48 |
| Tabel 4.2 Biaya-biaya yang di keluarkan oleh Hotel XYZ Tahun 2018 | 52 |
| Tabel 4.3 Biaya-biaya yang di keluarkan oleh Hotel XYZ Tahun 2018 | 52 |
| Tabel 4.4 Laba yang diharapkan saat <i>Low Season</i> Hotel XYZ | 53 |
| Tabel 4.5 Laba yang diharapkan saat <i>Peak Season</i> Hotel XYZ | 53 |
| Tabel 4.6 <i>Markup</i> yang ditetapkan saat <i>Low Season</i> Hotel XYZ | 54 |
| Tabel 4.7 <i>Markup</i> yang ditetapkan saat <i>Peak Season</i> Hotel XYZ | 54 |
| Tabel 4.8 Harga Perhitungan Harga Pokok Kamar | 55 |
| Tabel 4.9 Harga Perhitungan Harga Kamar Rata-rata | 56 |
| Tabel 4.10 Harga Perhitungan Harga Kamar per Nett | 57 |
| Tabel 4.11 Harga Perhitungan Harga Kamar | 58 |
| Tabel 4.12 Hasil Pengklasifikasian dan Perhitungan Biaya Langsung dan Tidak Langsung Berdasarkan Metode Cost Plus Pricing untuk Tipe Superior King | 59 |
| Tabel 4.13 Hasil Pengklasifikasian dan Perhitungan Biaya Langsung dan Tidak Langsung Berdasarkan Metode Cost Plus Pricing | 60 |
| Tabel 4.14 Hasil Perhitungan Laba yang diharapkan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing | 61 |
| Tabel 4.15 Hasil Perhitungan Markup Menggunakan Metode Cost Plus Pricing | 62 |
| Tabel 4.16 Hasil Perhitungan Harga Kamar Menggunakan Metode Cost Plus Pricing | 63 |
| Tabel 4.17 Hasil Perhitungan Harga Jual Kamar Menggunakan Metode Cost Plus Pricing | 64 |
| Tabel 4.18 Perbandingan Harga Jual Kamar Menggunakan Metode Cost Plus Pricing | 65 |

Tabel 4.19 Perbandingan langkah-langkah penentuan harga sewa kamar menurut manajemen hotel dan menurut Metode Cost Plus Pricing Pendekatan Full Costing 66



DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 1.1 Kerangka konseptual | 31 |
| Gambar 4.1 Struktur Organisasi Hotel XYZ..... | 41 |



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara

Lampiran 2 Transkrip Wawancara

Lampiran 3 Biodata Peneliti

Lampiran 4 Bukti Konsultasi



ABSTRAK

Nadya Fitriana Rushady, 2020, SKRIPSI. Judul Analisis Penetapan Tarif Sewa Kamar Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* Pendekatan *Full Costing* (Studi Pada Hotel XYZ di Lombok Tengah)”

Pembimbing : Hj. Nina Dwi Setyaningsih, SE., MSA

Kata Kunci : Penentuan, Manajemen Hotel, Penghitungan Tarif Sewa

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan studi yang dilakukan di Hotel XYZ Lombok Tengah. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan perhitungan dalam penetapan harga sewa kamar yang ditetapkan oleh pihak manajemen hotel dan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*. bertujuan untuk memastikan apakah perhitungan yang dilakukan oleh pihak manajemen hotel telah sesuai dengan jika dilihat dari teori yang sudah ada.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi yang bertujuan untuk mendapatkan data baik data utama maupun data pendukung yang kemudian akan dianalisis menggunakan metode kualitatif deskriptif dan analisis perbandingan dari hasil perhitungan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan ditemukan beberapa perbedaan dalam perhitungannya. Perhitungan yang dilakukan oleh pihak manajemen hotel mendapatkan hasil yang lebih besar dari metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*, dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa pihak manajemen hotel sudah mampu menutupi biaya-biaya yang di keluarkan pada tahun sebelumnya. Perhitungan menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* juga mampu menutupi biaya yang di keluarkan pada tahun sebelumnya namun hasil perhitungan harga kamar yang dihasilkan lebih kecil. Jika focus perusahaan adalah mendapatkan keuntungan pada season tertentu, maka perusahaan dapat tetap menggunakan metode perhitungan yang sudah dilakukan. Namun jika hotel ingin memfokuskan pada keuntungan yang didapatkan untuk semua season, maka metode *cost plus pricing* dapt dijadikan pertimbangan.

ABSTRACT

Nadya Fitriana Rushady, 2020, THESIS. Title Analysis of Determination of Room Rental Rates Using the Cost Plus Pricing Method Full Costing Approach (Study at XYZCentral Lombok Hotels)

Supervisor: Hj. Nina Dwi Setyaningsih, SE., MSA

Keywords: Determination, Hotel Management, Calculation of Rental Rates

This research is a qualitative study with a study approach conducted at the XYZcentral Lombok Hotel. This research aims to determine the difference in calculation of the room rental price set by the management of the hotel and cost plus pricing approach full costing. aims to ensure that the calculation of the hotel management is in accordance with the existing theory.

The data collection methods used in this research are interviews, observations, and documentation aimed at obtaining data on both primary and supporting data which will then be analyzed using qualitative methods of descriptive and comparative analysis of calculation results.

Based on the research studies were found some differences in the calculation. The calculations made by the management of the hotel get greater results than the cost plus pricing method full costing, from the results of the research can be concluded that the management of the hotel is able to cover the costs that were issued in the previous year. Calculation using the cost plus pricing approach full costing is also able to cover the costs that were issued in the previous year but the result of the price calculation of the resulting room is smaller. If the company's focus is to benefit in a particular season, then the company can still use the calculation method that has been done. But if the hotel wants to focus on the profit gained for all seasons, then the cost plus pricing method is taken into consideration.

المستخلص

نادية فيرينا روشادي، 2020، أطروحة. التسعير التعريفي لتحليل العناوين الرئيسية باستخدام نهج التكلفة زائد التسعير التكلفة الكاملة (الدراسة في منتج نوفوتيل لومبوك وفندق فيلا وسط لومبوك) المرشد: حاجه. نينا دوى ستياغيغسيه، سي.، مسا الكلمات الرئيسية: تحديد، إدارة الفنادق، حساب سعر الإيجار.

هذا البحث هو دراسة نوعية مع نهج الدراسة التي أجريت في منتج نوفوتيل لومبوك وفندق لومبوك المركزي. يهدف هذا البحث إلى تحديد الفرق في حساب سعر تأجير الغرف الذي تحدده إدارة الفندق ونهج التكلفة بالإضافة إلى التسعير التكلفة الكاملة. يهدف إلى ضمان أن يكون حساب إدارة الفندق وفقاً للنظرية الحالية. طرق جمع البيانات المستخدمة في هذا البحث هي المقابلات والملاحظات والوثائق التي تهدف إلى الحصول على بيانات عن البيانات الأولية والبيانات الداعمة على حد سواء والتي سيتم تحليلها بعد ذلك باستخدام أساليب نوعية وصفية للتحليل المقارن لنتائج الحساب. واستناداً إلى الدراسات البحثية وجدت بعض الاختلافات في الحساب. الحسابات التي تقوم بها إدارة الفندق الحصول على نتائج أكبر من تكلفة بالإضافة إلى طريقة التسعير التكلفة الكاملة، من نتائج البحث يمكن استنتاج أن إدارة الفندق قادرة على تغطية التكاليف التي تم إصدارها في العام السابق. كما أن الحساب باستخدام نهج التكلفة زائد التسعير الكامل قادر على تغطية التكاليف التي تم إصدارها في العام السابق ولكن نتيجة حساب سعر الغرفة الناتجة أصغر. إذا كان تركيز الشركة هو الاستفادة في موسم معين، ثم يمكن للشركة لا تزال تستخدم طريقة الحساب التي تم القيام به. ولكن إذا كان الفندق يريد التركيز على الأرباح المكتسبة لجميع المواسم، ثم يتم أخذ التكلفة بالإضافة إلى طريقة التسعير في الاعتبار.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Semakin majunya perkembangan jaman juga turut berdampak pada peningkatan tingkat perekonomian tiap tahunnya yang menuntut setiap orang maupun perusahaan untuk terus memperbaiki kemampuan di berbagai bidang agar dapat terus bersaing dengan baik dan memiliki strategi dalam menghadapi persaingan yang ketat terutama di daerah pariwisata. Salah satu sektor yang sangat berpengaruh dalam perkembangan wisata di Indonesia adalah sektor pariwisata. Di Indonesia, banyak sekali daerah pariwisata yang menarik sehingga jumlah wisatawan baik lokal maupun mancanegara cukup banyak mengalami peningkatan tiap tahunnya salah satunya adalah Pulau Lombok yang terletak di Nusa Tenggara Barat (NTB).

Berdasarkan data dari Dinas Pariwisata Provinsi NTB, Kepala Dinas Pariwisata Provinsi NTB Lalu Muhammad Faozal mengatakan bahwa jumlah wisatawan lokal maupun mancanegara pada tahun 2017 telah melampaui target kunjungan wisata. Target kunjungan wisata tersebut ditetapkan 3,5 juta pengunjung terlampaui hingga 3.508.903 wisatawan, yakni 2.078.654 adalah wisatawan lokal, dan 1.430.249 merupakan wisatawan mancanegara.

Kemajuan ini memberikan peluang terbuka pada kegiatan bisnis, salah satunya di bidang jasa perhotelan. Bisnis perhotelan dimulai dengan pemenuhan kebutuhan konsumen atas fasilitas akomodasi, konsumsi, konvensi, dan rekreasi yang dibutuhkan oleh para pengguna jasa hotel dan pihak hotel selaku penyedia

fasilitas tersebut. Pertemuan kebutuhan antar pelanggan dan pihak hotel inilah yang membentuk jalinan bisnis transaksi.

Ketika para tamu melakukan berbagai aktifitas dengan berbagai fasilitas yang tersedia sesuai dengan gaya, kelas, dan bintang yang mereka pilih, maka kepuasan muncul dari terpenuhinya keinginan para pelanggan hotel tersebut. Keuntungan dari *income* yang didapatkan melalui penggunaan fasilitas itulah yang dipakai untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan sarana serta fasilitas dan layanan. Pada prinsipnya, industri perhotelan diklasifikasikan sebagai industri jasa karena industri ini menyediakan tempat tinggal sementara dengan pelayanan yang diperlukan dengan karakteristik tersendiri yang tak hanya menjual jasa pelayanan, bidang ini juga menjual produk yang berkaitan seperti makanan, minuman serta fasilitas-fasilitas tambahan lainnya yang mampu menarik minat para wisatawan yang tak hanya datang dari wisatawan lokal saja, namun juga wisatawan mancanegara.

Pada umumnya, yang menjadi perhatian utama manajemen perusahaan pada bisnis perhotelan yaitu meningkatkan penjualan jasa kamar baik saat hotel dalam keadaan ramai / *high season* maupun saat sepi / *low season* sehingga tetap dapat memberikan keuntungan yang ditargetkan. Salah satunya dapat ditandai dengan penggunaan tarif sewa kamar yang tepat kepada para pemakai jasa kamar hotel. Oleh karena itu manajemen perusahaan harus mampu mengambil keputusan dan tindakan yang tepat sehingga dapat terus mengembangkan bisnisnya. Salah satu strategi yang bisa diambil manajemen perusahaan adalah dengan menetapkan

tarif sewa kamar yang sesuai sehingga dapat menutup biaya produksi dan menghasilkan keuntungan bagi perusahaan.

Ada beberapa cara dalam menetapkan harga jual / tarif sewa kamar tersebut, salah satunya penggunaan metode *cost plus pricing*. Metode *cost plus pricing* merupakan penentuan harga jual dengan menambahkan persentase tertentu yang diinginkan sebagai keuntungan di atas biaya atau harga perolehan atau harga pokoknya (Gitosudarmo, 2012:268). Dalam 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 Garrison dkk (2013:544) bahwa penentuan harga menggunakan metode *cost plus pricing* perlu menentukan *markup* sebelumnya yang kemudian akan ditetapkan sebagai dasar penentuan harga jual.

Penentuan harga menggunakan *cost plus pricing* dapat dihitung dengan pendekatan *full costing* dan *variable 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 *variable* maupun tetap sehingga metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* ini memungkinkan sesuai dengan industri jasa perhotelan.

Ada beberapa penelitian terdahulu yang meneliti tentang penetapan tarif sewa kamar hotel, antara lain penelitian yang dilakukan oleh Jessica Claudia Moray, David Paul Elia Saerang, dan Treese Runtu (2014) memperoleh hasil bahwa dengan menggunakan metode *cost plus pricing* menunjukkan hasil yang lebih rendah dari yang telah diterapkan oleh pihak manajemen. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Mika Gristiviara (2016) memperoleh hasil bahwa dengan menggunakan metode *cost plus pricing* menunjukkan bahwa harga yang ditetapkan oleh pihak manajemen lebih rendah dikarenakan perbedaan perhitungan *mark up* dan laba yang diharapkan berubah tiap tahunnya menyesuaikan dengan target yang hendak dicapai.

Penelitian-penelitian tersebut memberikan hasil yang tidak konsisten atau berbeda-beda, oleh karena itu peneliti tertarik untuk meneliti kembali topik yang sama untuk dapat mengetahui lebih dalam tentang penetapan tarif kamar hotel dengan objek penelitian yaitu Hotel XYZ Lombok Tengah yang merupakan Hotel Bintang 4 yang banyak diminati para wisatawan karena selain tempatnya yang strategis juga fasilitas-fasilitas serta produk-produk yang ditawarkan.

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan peneliti di lokasi, peneliti menemukan bahwa adanya perbedaan harga yang diterapkan oleh pihak hotel terkait season / musim sehingga harga yang dipasarkan berbeda bagi tiap seasonnya. Menurut Bapak Ali, salah satu staff Front Office mengatakan bahwa,

“Harga yang ditawarkan di hotel ini berbeda setiap seasonnya karena season juga mempengaruhi ramai tidaknya hotel dan yang memutuskan hal tersebut adalah pihak manajemen. Kalau yang saya ketahui, season yang diterapkan di sini mengikuti hari libur orang asing karena kebanyakan pengunjung di sini wisatawan asing. Sepertinya harganya juga berbeda untuk wisatawan lokal dan wisatawan asing. Saya beberapa kali kalau

sedang berbincang dengan pengunjung, meskipun jenis kamar yang disewa sama, tapi harga yang dibayarkan berbeda.” (21 Agustus 2019)

Dari pernyataan di atas, menunjukkan bahwa pihak manajemen hotel dapat mengambil kesempatan untuk meningkatkan laba dengan menetapkan tarif sewa kamar yang sesuai dengan season yang ditetapkan sehingga harga yang ditetapkan dapat menutup seluruh biaya-biaya yang di keluarkan untuk sesuai dengan season yang ditetapkan.

Hal tersebut diperkuat oleh Mr Jhony, selaku Sales Manager yang ditemui saat observasi awal dan menyatakan bahwa,

“Harga yang dipasarkan lebih besar dipengaruhi oleh season. Misalkan tanggal penyewaan kamar termasuk kategori *low season*, harganya menjadi lebih murah dan begitu juga sebaliknya.” (21 Agustus 2019)

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu dan observasi awal yang dilakukan peneliti, peneliti menemukan bahwa penetapan harga yang dilakukan oleh pihak manajemen hotel memiliki perbedaan dengan pemahaman peneliti tentang penetapan harga yang telah pelajari, yaitu penetapan harga menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* di mana penetapan harga lebih menitik beratkan pada biaya-biaya yang di keluarkan pada tahun sebelumnya. Serta penggunaan pendekatan *full costing* yaitu dengan menggunakan seluruh biaya yang di keluarkan sehingga hasil perhitungan yang dilakukan dapat menutupi seluruh biaya yang di keluarkan pada tahun sebelumnya.

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas, peneliti tertarik untuk mengangkat judul **”Analisis Penetapan Tarif Sewa Kamar Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* Dengan Pendekatan *Full Costing* (Studi Pada Hotel XYZLombok Tengah)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah apakah terdapat perbedaan antara perhitungan tarif sewa kamar hotel yang telah diterapkan oleh pihak manajemen hotel dengan perhitungan menggunakan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* dalam penetapan harga untuk periode tahun 2019?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini mempunyai tujuan yang hendak dicapai oleh peneliti adalah untuk mengetahui perbedaan antara metode penetapan harga kamar yang diterapkan pihak manajemen hotel dengan penetapan harga kamar yang diterapkan menggunakan metode *cost plus pricing*.

1.4 Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak, antara lain:

1. Manfaat Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terutama diidang ilmu akuntansi dan dapat menjadi referensi untuk penelitian di masa depan yang berkaitan dengan penerapan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing*.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

Sebagai bentuk implementasi agar dapat membandingkan teoriteori yang telah dipelajari pada perkuliahan dengan keadaan yang sebenarnya dilapangan yang salah satunya mengenai metode *cost plus pricing* bila diterapkan pada industry perhotelan.

b. Bagi pihak Hotel XYZ Lombok Tengah

Memberikan opsi berupa masukan berdasarkan informasi tentang penentuan tarif sewa hotel dengan menggunakan metode *cost plus pricing* sehingga dapat dijadikan sebagai alternative dalam perolehan informasi yang lebih baik.

c. Pihak Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dan Umum

Memberikan informasi tentang penentuan harga kamar dengan menggunakan metode *cost plus pricing* yang diharapkan dapat dijadikan referensi bagi masing-masing pihak

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian yang bertujuan untuk memperkaya teori yang digunakan. Sebagai langkah awal penelitian, peneliti menemukan beberapa penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti lain terkait penetapan tarif menggunakan metode *cost plus pricing*, adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1

Ringkasan Penelitian Terdahulu

| No | Peneliti dan Tahun | Judul | Metode Penelitian | Hasil Penelitian |
|----|---|---|-------------------|---|
| 1 | Lita Aseng, Herman Karamoy, Heince Wokas (2019) | Analisis Penentuan Tarif Kamar Inap Dengan Pendekatan <i>Cost Plus Pricing</i> pada Rumah Sakit Siloam Sonder | Kuantitatif | Dengan metode <i>cost plus pricing</i> menunjukkan tarif pada tahun 2019 mengalami peningkatan dari tarif yang diterapkan tahun 2018 sehingga pembebanan harga meningkat terhadap pasien dikarenakan keinginan pihak manajemen rumah sakit untuk meningkatkan laba sebesar 10%. |

| | | | | |
|---|--|--|------------|---|
| 2 | Martono, Dheasy Ambonigtyas, SE.,MM, Aziz Fathoni, SE.,MM (2018) | <i>Comparative Analysis of Hotel Determination Rating With Cost Plus Pricing Methode Full Costing Approach (Case Study at Ibis Hotel Simpang</i> | Kualitatif | Dengan metode <i>cost plus pricing</i> menunjukkan perbedaan terlihat saat tingkat hunian berada di bawah 70% , tarif yang didapatkan peneliti lebih kecil dari tarif |
|---|--|--|------------|---|

Sumber: Data diolah tahun 2019

Seperti yang diperlihatkan dalam table di atas, dapat dilihat adanya *gap* antara hasil penelitian yang satu dengan penelitian yang lain. 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 di beberapa tipe kamar dan juga lebih rendah di beberapa tipe kamar yang disediakan dengan pertimbangan biaya yang sama. Hal ini dikarenakan tidak dikenakannya *markup* dalam penentuan tarif kamar hotel serta tidak adanya pemisahan biaya pada kedua objek penelitian. Sedangkan penelitian oleh Gerardus Mayella Riyan Pambudi (2015) memperoleh hasil bahwa dengan menggunakan metode *cost plus pricing* menunjukkan pada salah satu tipe kamar memiliki harga lebih tinggi sedangkan pada tipe yang lainnya memiliki harga yang lebih rendah. Hal ini dikarenakan beberapa penelitian tidak menggunakan *markup* dalam penentuan tarif kamar hotel serta beberapa biaya tidak dijadikan dasar acuan dalam penentuan tarif sewa kamar.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Jessica Claudia Moray, David Paul Elia Saerang, dan Treese Runtu (2014) memperoleh hasil bahwa dengan menggunakan metode *cost plus pricing* menunjukkan hasil yang lebih rendah dari yang telah diterapkan oleh pihak manajemen. Sedangkan menurut 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 *variable costing*.

Penelitian yang dilakukan oleh Mika Gristiviara (2016) memperoleh hasil bahwa dengan menggunakan metode *cost plus pricing* menunjukkan bahwa harga yang ditetapkan oleh pihak manajemen lebih rendah dikarenakan perbedaan perhitungan *mark up* dan laba yang diharapkan berubah tiap tahunnya menyesuaikan dengan target yang hendak dicapai. Atas ketidakkonsistenan hasil dari 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 seharusnya tercantum dalam penentuan tarif kamar hotel serta khususnya menambahkan faktor yang menjadi dasar perhitungan tarif kamar hotel yang memungkinkan adanya tambahan *variable* independen yang menjadi pertimbangan pihak manajemen dalam penentuan tarif kamar hotel namun dengan metode penetapan yang sama.

2.2 Kajian Teoritis

2.2.1 Konsep Biaya

A. Pengertian Biaya

Pengertian biaya menurut Ahmad Firdaus Dunia dan Wasilah Abdullah (2012:22) yaitu pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna

untuk untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi. Sedangkan menurut Siregar dkk (2013:23) biaya adalah kos barang atau jasa yang telah memberikan manfaat yang digunakan untuk memperoleh pendapatan.

Pengertian biaya menurut Mulyadi (2016:8), biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Berdasarkan pendapat ahli tersebut, dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dengan satuan uang yang telah terjadi maupun akan terjadi agar dapat memenuhi kebutuhan, baik berupa barang atau jasa yang diharapkan dapat memberikan manfaat dimasa yang akan datang baik manfaat dalam jangka pandang maupun jangka pendek.

a. 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 (2016:13-17) biaya dapat diklasifikasikan berdasarkan 5 hal yaitu:

- a) Biaya menurut objek pengeluaran. Nama obyek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya .

b) Biaya sesuai dengan fungsi pokok dari kegiatan atau aktifitas perusahaan. Fungsi utama dari perusahaan tersebut dapat dibagi menjadi 3 golongan yaitu:

1. Biaya Produksi, adalah semua biaya yang berhubungan dengan kegiatan produksi yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead.
2. Biaya pemasaran, adalah biaya yang terjadi untuk memasarkan produk atau jasa.
3. Biaya administrasi dan umum, adalah biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk atau jasa.

c) Biaya atas dasar jangka waktu dan manfaatnya. Klasifikasi ini dapat digolongkan menjadi 2 yaitu: pengeluaran modal yang akan memberikan manfaat pada periode akuntansi yang akan datang dan pengeluaran pendapatan yang akan memberikan manfaat di periode akuntansi di mana pengeluaran terjadi.

d) Biaya menurut perilaku dan hubungannya dengan volume kegiatan. Klasifikasi ini dapat digolongkan menjadi 4 yaitu:

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*), merupakan biaya yang jumlah totalnya tetap konstan dan tidak dipengaruhi

oleh perubahan volume kegiatan sampai dengan tingkat tertentu.

2. Biaya *Semi Fixed*, merupakan biaya tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dengan jumlah konstan pada volume produk tertentu.

e) Biaya *Variable (Variable Cost)*, merupakan biaya yang jumlah totalnya akan berubah secara sebanding (proporsional) dengan volume kegiatan.

f) Biaya *Semi Variable*, merupakan biaya yang tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

g) Biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai. Klasifikasi ini dapat digolongkan menjadi 2 yaitu:

1. Biaya langsung (*Direct Cost*), merupakan biaya yang dapat diidentifikasi langsung dengan produk yang dihasilkan. 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 baverage yang di keluarkan untuk menjuang ketersediaan kamar siap pakai meliputi biaya perlengkapan

2. Biaya tidak langsung (*Indirect Cost*), merupakan biaya yang tidak dapat diidentifikasi langsung dengan produk yang dihasilkan namun tetap terjadi. Dalam hal ini, biaya yang terdapat pada hotel adalah biaya operasional tidak langsung seperti:

a) Biaya administrasi dan umum yaitu yang di keluarkan untuk kegiatan operasi administrasi perusahaan seperti peralatan kantor, stationary, pembelian dan pemeliharaan, program dan system lainnya.

b) Biaya depresiasi yaitu biaya yang di keluarkan atas penggunaan aset tetap seperti gedung, kendaraan, dan inventaris.

c) Biaya antar departemen yaitu biaya yang di keluarkan untu kepentingan antar department seperti biaya seragam karyawan dan makan siang karyawan.

d) Biaya penjualan yaitu biaya yang di keluarkan untuk kegiatan penjualan kamar seperti biaya promosi.

- e) Biaya *engineering dan maintenance* yaitu biaya yang di keluarkan untuk menunjang hotel yang berhubungan dengan energi listrik.
- f) Biaya Air yaitu biaya yang di keluarkan untuk aktifitas hotel dan fasilitas seperti kolam renang

2.2.2 Pemahaman Hotel

A. Pengertian Hotel

Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Pariwisata, Pos, dan Telekomunikasi No. KM 37/PW.340/mppt-86 dalam Sulastiyono (2011:6) hotel adalah suatu jenis akomodasi yang mempergunakan sebagian atau seluruh bangunan untuk menyediakan jasa penginapan, makanan, dan minuman, serta jasa penunjang lainnya bagi umum yang dikelola secara komersial.

Pengertian hotel menurut Ir. Endar Sugiarto, MM (1997) adalah suatu bangunan yang dikelola secara komersil guna memberika fasilitas penginapan kepada masyarakat umum dengan fasilitas antara lain jasa penginapan, pelayanan barang bawaan, pelayanan makanan dan minuman, penggunaan fasilitas perabot dan hiasan-hiasan yang ada di dalamnya serta jasa pencucian pakaian.

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 (2011:5), hotel merupakan perusahaan yang dikelola oleh pemiliknya dengan menyediakan pelayanan makan, 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.

Dari uraian di atas, 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.

A. Jenis - jenis Hotel

1. Berdasarkan Lokasinya

- a) Hotel Kota / Transit Hotel, yaitu hotel yang lokasi berada di tengah perkotaan dan biasanya ditujukan untuk masyarakat yang bertujuan untuk tinggal sementara dalam jangka waktu relatif pendek.
- b) Residential Hotel, yaitu hotel yang lokasinya berada di pinggir 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 masyarakat yang ingin menginap maupun beristirahat pada hari libur atau yang ingin berlibur.
- d) Motel, yaitu singkatan dari Motor Hotel yang lokasinya berada di pinggiran atau juga sepanjang jalan raya dekat yang ditujukan untuk tempat peristirahatan sementara bagi orang yang akan melakukan perjalanan yang cukup jauh.

2. Berdasarkan Kelasnya

a) Hotel Bintang

1. Hotel Bintang 1

Merupakan 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 20m²serta kamar mandi di dalam.

2. Hotel Bintang 2

Biasanya terletak di lokasi yang mudah dicapai. Adapun kriterianya adalah, jumlah minimum kamar standart 20 kamar dengan luas minimum 22m² dan

minimum kamar suite 1 kamar dengan luas minimum 44m² dengan kamar mandi di dalam, memiliki lobby, setiap kamar memiliki pengaman serta dilengkapi dengan telepon dan televisi serta tata udara dengan AC / Ventilasi dengan kapasitas penerangan minimum 150 lux, terdapat sarana olahraga dan rekreasi, serta memiliki Bar / Kantin.

3. Hotel Bintang 3

Biasanya berlokasi di dekat tol maupun pusat bisnis dengan kriteria yaitu jumlah minimum kamar standar 30 kamar dengan luas minimum 24m² dan minimum kamar suite 2 kamar dengan luas minimum 48m², serta kamar mandi di dalam, memiliki kriteria yang sama dengan Hotel Bintang 2, memiliki restoran yang menawarkan hidangan yang menarik pada saat sarapan, makan siang, dan makan malam, serta memiliki *valet parking* .

4. Hotel Bintang 4

Termasuk hotel yang cukup berkelas dengan karyawan dan staff professional dan dibekali dengan informasi mengenai pariwisata sekitar hotel. Hotel ini berukuran cukup besar dan dekat dengan pusat perbelanjaan, restoran, rekreasi dan hiburan dengan

kriteria yaitu jumlah minimum kamar standart 50 kamar dengan luas minimum 24m² dan minimum kamar suite 3 kamar dengan luas minimum 48m² , serta kamar mandi di dalam yang dilengkapi instalasi air panas dan dingin, memiliki seluruh kriteria Hotel Bintang 3, memiliki lobby dengan luas minimum 100m², memiliki toilet umum .

5. Hotel Bintang 5

Merupakan hotel termewah dengan berbagai fasilitas tambahan serta pelayanan multi bahasa yang tersedia dengan kriteria yaitu jumlah minimum kama standart adalah 100 kamar dengan luas minimum 26m² dan minimum kamar suite 4 kamar denganluas minimum 52m² serta kamar mandi di dalam yang dilengkapi dengan instalasi air panas dan dingin, memiliki seluruh kriteria Hotel Bintang 4, fasilitas di setiap kamar dengan kualitas terbaik, memiliki restoran yang beroperasi 24 jam dengan menyediakan jasa layanan antar serta memiliki fasilitas seperti pusat kebugaran, valet parking, dan service dengan keamanan yang terjamin.

6. Hotel Melati

Yaitu hotel yang belum memenuhi persyaratan sebagai hotel berbintang yang telah ditetapkan Direktorat Jenderal Pariwisata namun telah memenuhi kriteria hotel melati yang di keluarkan oleh Dinas Pariwisata Daerah (Diparda). Adapun tipenya adalah sebagai berikut:

1. Melati I : jumlah kamar minimum 5 kamar
2. Melati II : jumlah minimum 10 kamar
3. Melati III : jumlah minimum 15 kamar

2.2.3 Pemahaman Harga

Harga juga memiliki istilah lain yaitu tarif. Harga merupakan nilai barang maupun jasa yang dinilai dalam satuan rupiah atau mata uang lainnya yang merupakan faktor penting untuk mendapatkan barang maupun jasa pelayanan. Tanpa adanya harga, maka transaksi tidak dapat terlaksana.

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

Pengertian harga menurut Philip Kotler (2012:132) adalah jumlah uang yang harus dibayar pelanggan untuk produk tersebut. Sedangkan

menurut Harini (2008:55), harga merupakan nilai yang seseorang butuhkan untuk memperoleh sejumlah produk dan pelayanan.

Berdasarkan pengertian harga menurut para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa harga adalah nilai uang yang ditentukan yang harus di keluarkan oleh seseorang guna mendapatkan produk atau pelayanan jasa

2.2.4 Harga Jual Kamar Hotel

Krismiaji dan Aryani (2011:326) mengatakan 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, tarif (harga) yang tepat diharapkan dapat mendatangkan keuntungan bagi jangka pendek maupun jangka panjang sehingga memerlukan manajemen yang tepat yang nantinya menggunakan metode penetapan harga yang tepat sehingga memberikan keuntungan bagi perusahaan dan kepuasan bagi konsumen atas penetapan tarif tersebut.

Pentingnya penentuan harga jual kamar secara tepat mempengaruhi ketertarikan konsumen dengan produk jasa yang ditawarkan. Terdapat tiga hal yang menjadi dasar penentuan harga jual hotel menurut Gitosudarmo (2008:223-227) yaitu :

a. Dasar biaya

Umumnya perusahaan menetapkan harga berdasarkan biaya yang di keluarkan dan ditambahkan dengan keuntungan yang diinginkan oleh perusahaan sehingga biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan menjadi dasar pertimbangan dalam penetapan harga.

b. Dasar konsumen

Umumnya konsumen akan merasa puas dengan harga yang ditetapkan oleh perusahaan karena menganggap harga yang ditetapkan oleh perusahaan telah sesuai dengan kualitas serta fasilitas yang didapatkannya. Oleh karena itu diperukan penentuan harga yang ditetapkan atas dasar konsumen agar sesuai dengan kehendak konsumen namun tetap sesuai dengan tujuan perusahaan.

c. Dasar persaingan

Umumnya perusahaan menetapkan potongan harga atau diskon guna melawan pesaingnya atau dengan memberikan penawaran kredit atau angsuran untuk menarik pelanggan.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa harga jual kamar hotel merupakan pengembalian nilai jasa atas fasilitas dan pelayanan yang di keluarkan perusahaan untuk menghasilkan laba serta mampu memberikan kepuasan kepada konsumen sebagai penggunaan fasilitas dan jasa yang didapatkannya.

2.2.5 Tujuan Menetapkan Harga Jual

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

Menurut Kotler dan Keller (2009) dalam V. Wiratna (2016:73) menyatakan bahwa terdapat 6 tujuan penetapan harga, yaitu:

- a. Kelangsungan hidup
- b. Laba sekarang maksimum
- c. Pendapatan sekarang maksimum
- d. Pertumbuhan penjualan maksimum
- e. Menetapkan harga pasar maksimum
- f. Kepemimpinan mutu produk

Sehingga dapat disimpulkan bahwa penentuan harga bertujuan agar tujuan maksimum perusahaan dapat tercapai dengan memberikan fasilitas yang sesuai dengan harga yang ditetapkan.

2.2.6 Metode Penetapan 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 ditawarkan.

Menurut Mulyadi (2012:78), dalam keadaan normal, harga jual harus mampu menutup biaya penuh dan menghasilkan laba yang sepadan dengan investasi. Oleh karena itu pihak manajemen perusahaan memerlukan informasi biaya penuh masa yang akan datang sebagai dasar penentuan harga jual produk atau jasa. Metode ini disebut *cost plus pricing* karena harga jual ditentukan dengan menambah biaya di masa yang akan datang dengan persentase *markup* (tambahan atas jumlah biaya) yang dihitung dengan formula

2.2.7 Cost Plus Pricing

Gitosudarmo (2012:268) Metode *cost plus pricing* merupakan penentuan harga jual dengan menambahkan persentase tertentu yang diinginkan sebagai keuntungan di atas biaya atau harga perolehan atau harga pokoknya. Dalam metode ini penting untuk menentukan *markup*, 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 Garrison dkk (2013:544) bahwa penentuan harga menggunakan metode *cost plus pricing* perlu menentukan *markup* 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 dapat dihitung dengan dua pendekatan yaitu *full costing* dan *variable costing* di mana taksiran penuh 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 *markup*.

Rumus perhitungan harga jual atas dasar biaya secara umum dapat dinyatakan dalam persamaan berikut ini :

a. *Full costing*

Metode ini disebut juga metode harga pokok penuh di mana biaya untuk memproduksi satu unit produksi tidak termasuk biaya non produksi. Sehingga harga jual ditentukan sebesar biaya produksi ditambah dengan *markup* yang diinginkan. *Markup* sendiri ditambahkan guna menutup biaya non produksi serta menghasilkan laba yang diinginkan.

Penentuan *markup* perusahaan bisa berbeda-beda tergantung resiko yang dimiliki perusahaan tersebut. Penentuan *Return of Investment* (ROI) juga dapat digunakan untuk menentukan besarnya persentase *markup* karena dapat menggambarkan biaya yang harusnya ditutup dan return atas investasi yang ditanamkan.

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

| |
|--------------------------------|
| Biaya Bahan Baku |
| Biaya Tenaga Kerja Langsung |
| Biaya Overhead Pabrik Tetap |
| Biaya Overhead Pabrik Variable |
| Taksiran Total Biaya Produksi |
| Biaya Administrasi dan Umum |
| Biaya Pemasaran |
| Taksiran Biaya Komersial |
| Taksiran Biaya Penuh |

Sumber: Mulyadi (2016:21)

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:

$$\text{Harga Jual / unit} = \text{Biaya yang berhubungan langsung dengan volume} + \text{Persentase Markup}$$

Sedangkan untuk mendapatkan persentase *markup* dapat didapatkan dengan rumus oleh Mulyadi (2016:22):

$$\% \text{ Markup} = \frac{\text{Laba yang diharapkan} + \text{Biaya tidak langsung}}{\text{Biaya Langsung}} \times 100\%$$

b. Variable Costing

Metode ini menekankan pada penggolongan biaya berdasarkan perilakunya di mana penentuan harga jual produk atau jasa ditentukan sebesar biaya *variable* ditambah *markup* yang harus tersedia untuk menutup semua biaya tetap dan untuk menghasilkan laba yang diinginkan.

Taksiran biaya penuh dipakai sebagai dasar penentuan harga jual terdiri dari unsur biaya *variable* sebagai biaya yang dipengaruhi

langsung oleh volume produk dan biaya tetap sebagai biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk seperti biaya produksi *variable*, biaya administrasi umum, dan biaya pemasaran *variable*. *Markup* yang ditambahkan juga harus cukup untuk menutup semua biaya tetap dan laba yang diharapkan perusahaan.

Taksiran biaya *variable* pada pendekatan terdiri atas unsur-unsur berikut ini:

Biaya Variable:

Biaya Bahan Baku

Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Overhead Pabrik Variable

Taksiran total biaya produksi Variable

Biaya Administrasi dan Umum

Biaya Pemasaran Variable

Taksiran Total Biaya Variable

Biaya Tetap:

Biaya Overhead Pabrik Tetap

Biaya Administrasi dan Umum Tetap

Biaya Pemasaran Tetap

Taksiran Total Biaya Tetap

Taksiran Biaya Penuh

Sumber: Mulyadi (2016:22)

Penentuan harga jual menggunakan metode *cost plus pricing* dihitung dengan menambahkan laba yang diharapkan dengan biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa sehingga biaya penuh yang dapat dihitung dengan pendekatan *full costing* atau *variable costing*. Sedangkan laba yang diharapkan dihitung berdasarkan hasil kali tarif pengembalian investasi yang diharapkan dengan *capital employed*.

Penentuan harga sewa kamar hotel menggunakan metode *cost plus pricing*, harga jual dihitung dengan rumus sebagai berikut:

| | |
|---|-------------------|
| Biaya langsung yang berhubungan dengan volume jasa xx | |
| <i>Markup</i> dari biaya langsung yang berhubungan dengan volume jasa | $\frac{xx}{XX} +$ |
| Total Harga Produk | XX |
| Volume Jasa | $\frac{xx}{XX} :$ |
| Volume Jasa per unit | XX |
| Persentase <i>Markup</i> dihitung dengan: | |
| Biaya tidak langsung | xx |
| Laba yang diharapkan | $\frac{xx}{XX} +$ |
| Jumlah | XX |
| Biaya langsung yang berhubungan dengan jasa | $\frac{xx}{XX} :$ |
| Persentase <i>markup</i> dari biaya langsung yang berhubungan dengan jasa | XX |

Sumber: Mulyadi (2016:21)

2.2.8 Full Costing

Menurut Mulyadi (2016:17-18), *full costing* merupakan salah satu metode penentuan kos produk yang membebankan seluruh biaya produksi sebagai kos produk baik biaya tetap maupun biaya *variable*. Jika perusahaan menggunakan pendekatan *full costing*, maka penentuan kos produksinya adalah sebagai berikut:

| | | |
|-----------------------------|-------------------|-----|
| Biaya Bahan Baku | xx | |
| Biaya Tenaga Kerja | xx | |
| Biaya Overhead Tetap | xx | |
| Biaya Overhead Variable | $\frac{xx}{XX} +$ | |
| Total Biaya Produksi | | XX |
| Biaya Administrasi dan Umum | xx | |
| Biaya Pemasaran | $\frac{xx}{XX} +$ | |
| Total Biaya Non Produksi | | XX+ |
| Total Biaya Penuh | | XX |

Sumber : Mulyadi (2016 : 22)

2.2.9 Perspektif Syariah Terhadap Penetapan Tarif

Pandangan Islam dalam penetapan harga dapat dilihat pada QS. An-Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ....

“Wahai orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar ridha-meridhai di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu.”

Pada ayat ini kita dapat mengetahui bahwa penetapan harga seharusnya sesuai dengan produk yang dihasilkan tanpa adanya unsur pemalsuan, dan melebih-lebihkan penjelasan manfaat produk.

Terdapat juga Hadist Nabi terkait penetapan harga yang berbunyi:

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ : عَلَا السَّعْرُ فِي الْمَدِينَةِ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ , فَقَالَ النَّاسُ :

رَسُولَ اللَّهِ , عَلَا السَّعْرُ , فَسَعِرْنَا فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ , إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ , الْقَابِضُ

الْبَاسِطُ , الرَّازِقُ , لِأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ تَعَالَى وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ

وَأَمَالٍ .

“Dari Anas bin Malik, ia berkata: Pernah (terjadi) kenaikan harga di Madinah zaman Rasulullah SA, kemudian orang-orang berkata, “Ya Rasulullah, telah naik harga, karena itu tetapkanlah harga bagi kami”. Rasulullah bersabda , sesungguhnya Allah itu penentu harga, yang

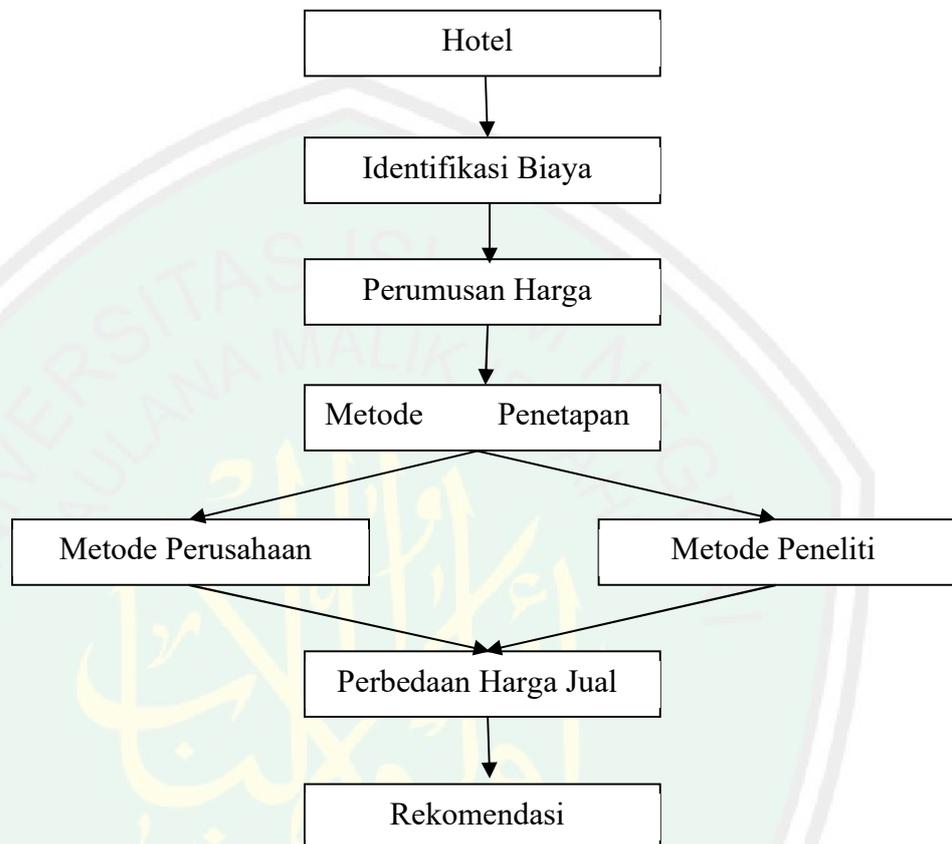
menahan, yang melepas, yang memberi rizqi, dan sesungguhnya aku berharap bertemu Allah SWT di dalam keadaan tak seorangpun dari kamu menuntut aku lantaran menzalimi di jiwa atau di harga.”

Hadist ini mengandung pengertian mengenai keharaman penetapan harga walau dalam keadaan harga sedang naik, karena jika harga ditentukan murah juga akan menyulitkan pihak penjual. Sebaliknya, menyulitkan pembeli jika penjual menetapkan harga tinggi.

Berdasarkan kedua pandangan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa dalam penetapan harga sebaiknya tak hanya melihat dari sisi perusahaan saja, melainkan juga melihat dari sisi konsumen agar harga yang ditetapkan tidak menyulitkan kedua belah pihak.

2.3 Kerangka Konseptual

Gambar 1.1
Kerangka Konseptual



Sumber : Data diolah 2019

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif dan komparatif.

Menurut Sugiyono (2014:50), metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang dilandaskan pada filsafat positivism yang, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sample tertentu. Metode ini memiliki spesifikasi yang sistematis dan terencana.

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif yang mana menurut Sugiyono (2014:53), pendekatan deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui keberadaan variable independen baik satu maupun lebih tanpa membuat perbandingan atau mencari hubungan antar variable.

Penelitian ini juga akan menggunakan pendekatan komparatif di mana menurut Sugiyono (2014:54), pendekatan komparatif adalah penelitian yang membandngkan keadaan suatu variable atau lebih pada dua atau lebih sample yang berbeda yang digunakan untuk mengetahui perbandingan antara perumusan penetapan harga yang digunakan oleh perusahaan dengan yang digunakan oleh peneliti

Berdasarkan teori di atas, penelitian kualitatif ini digunakan berdasarkan data-data yang digunakan yang tidak dapat dicapai menggunakan prosedur statistik atau dengan cara kuantitatif lainnya.

Pemaparan hasil juga akan dijelaskan secara deskriptif dan dilanjutkan dengan mengkomparasikan hasil penelitian terkait penetapan harga yang dilakukan oleh pihak manajemen hotel dengan hasil yang didapatkan oleh peneliti.

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Hotel XYZ yang terletak di Mandalika Resort, Pantai Putri Nyale, Kuta Lombok Tengah, Nusa Tenggara Barat.

Pemilihan lokasi ini dilatarbelakangi karena hotel ini menerapkan harga sewa kamar yang berbeda bagi tiap pengunjungnya meskipun jenis kamar yang disewakan sama sehingga peneliti tertarik untuk meliti pemahaman penetapan harga yang diterapkan di hotel ini.

3.3 Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dari penelitian ini adalah narasumber yang dapat memberikan informasi dan data yang dibutuhkan dalam penelitian. Subjek tersebut meliputi:

1. Ibu Ratna selaku Head Resource Director
2. Mr. Jhony selaku Sales Manager
3. Bapak Agung Rinjani selaku Director of Sales

Sedangkan objek dari penelitian ini adalah komponen-komponen yang menjadi dasar dalam prosedur penentuan tarif kamar hotel.

3.4 Data dan Jenis Data

Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder dengan uraian sebagai berikut:

- 1) Data Primer yaitu data yang diperoleh secara langsung melalui wawancara di lapangan yang bertujuan untuk mengetahui segala hal yang berkaitan dengan objek penelitian dengan rincian sebagai berikut:
 - a) Ibu Ratna selaku Head Resource Director untuk mendapatkan informasi umum terkait penelitian.
 - b) Mr. Jhony selaku Sales Manager untuk mendapatkan informasi terkait penjualan serta pemasaran hotel.
 - c) Bapak Agung Rinjani selaku Director of Sales Hotel Novotel Lombok Resort and Villa untuk mendapatkan informasi terkait penetapan harga kamar hotel.
- 2) Data Sekunder berupa dokumen-dokumen terkait penetapan harga sewa kamar yang diperoleh dari Bagian Akuntansi dan Bagian Penjualan. Adapun data sekunder yang dibutuhkan adalah:
 - a) Daftar tarif sewa kamar hotel beserta tipe-tipenya pada tahun 2018
 - b) Daftar tarif penambahan fasilitas-fasilitas hotel di luar fasilitas kamar lainnya
 - c) Data langkah-langkah perumusan tarif kamar hotel yang ditetapkan oleh hotel pada tahun 2018
 - d) Data laporan biaya yang di keluarkan oleh pihak hotel pada tahun 2018
 - e) Data persentase laba yang diharapkan dan *markup*

3.5 Teknik dan Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah penting yang bertujuan memperoleh data dan mengumpulkannya. Pengumpulan data dalam metode kualitatif berdasarkan pengetahuan dan keterampilan peneliti yang membutuhkan kredibilitas peneliti yang baik, teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah berdasarkan pada proses pelaksanaan yang dilaksanakan pada objek penelitian, antara lain:

1. Wawancara atau proses tanya jawab yang dilakukan secara langsung kepada narasumber untuk mendapatkan informasi secara tatap muka sehingga peneliti dapat mengumpulkan data-data terkait informasi yang dibutuhkan. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara dengan narasumber terkait objek yang diteliti berdasarkan informasi yang dimiliki oleh narasumber secara luas dan juga dapat memberikan saran-saran mengenai dokumen-dokumen lain yang terlibat pada penelitian ini. Teknik wawancara ini dilakukan kepada bagian penjualan dan bagian akuntansi untuk objek utama dan kepada bagian human resource untuk informasi terkait objek pendukung.
2. Dokumentasi dilakukan untuk mendukung hasil dari wawancara yang berupa dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penetapan harga kamar di hotel. Dokumen yang dimaksud di sini seperti 1) daftar tarif sewa kamar sesuai dengan tipe kamar, 2) data langkah-langkah perumusan kamar oleh pihak manajemen hotel, 3) laporan biaya yang dikeluarkan pihak hotel, dan 4) data persentase laba yang diharapkan dan *markup*.

3. Observasi dengan cara melakukan pengamatan langsung terhadap objek untuk mendapatkan informasi mengenai prosedur jasa layanan hotel. Prosedur ini digunakan untuk mengumpulkan informasi masing-masing kamar dan data lain yang dapat mendukung peneliti dalam menganalisis data.

3.6 Teknis Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis atas hasil yang diperoleh dari wawancara, dokumentasi, dan observasi di lapangan. Data-data yang diperoleh diteliti berdasarkan unsur-unsur yang berkaitan dengan penentuan harga sewa kamar dengan menggunakan teori-teori yang ada. Adapun langkah-langkah yang ditempuh adalah sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan penentuan tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh pihak manajemen hotel.
2. Menggunakan langkah-langkah penentuan tarif berdasarkan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* sebagai berikut:
 - a. Menghitung total biaya langsung dan tidak langsung
 - b. Menghitung persentase markup dengan rumus

$$\frac{\text{labaya yang diharapkan} + \text{biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk}}{\text{biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk}} \times 100\%$$

- c. Menghitung tarif kamar yang akan dijabarkan menggunakan dua teknik analisis data sebagai berikut:

- 1) Teknik Analisis Deskriptif

Teknik ini dilakukan dengan menyajikan data hasil dari penelitian yang diperoleh dijabarkan secara deskriptif sesuai dengan prosedur penentuan tarif sewa kamar yang sesuai dengan kajian teori. Teknik ini digunakan untuk menjelaskan penetapan harga kamar yang dilakukan oleh pihak manajemen hotel.

2) Teknik Analisis Komparatif

Teknik ini dilakukan dengan membandingkan data yang diperoleh dari temuan lapangan dengan hasil akhir penelitian dan menganalisa perbedaan yang ditemukan. Pada teknik ini, peneliti meneliti perbedaan harga yang diterapkan oleh pihak manajemen hotel dengan penetapan harga yang dilakukan peneliti yang sesuai dengan kajian teori.

BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN

4.1 Paparan Data

4.1.1 Latar Belakang Hotel

Novotel didirikan oleh Paul Dubrule dan Gerald Pelisson pada tahun 1967 di bagian luar Lille, Prancis Utara yang berawal dengan 62 kamar berukuran 25m² dengan desain dan fasilitas kamar yang sama yaitu kamar mandi, televisi, dan telepon serta dilengkapi dengan fasilitas umum berupa ruang pertemuan, kolam renang, dan lahan parkir pribadi. Novotel kini menjadi salah satu merk hotel berskala besar yang termasuk dalam merk bersejarah milik Accor Hotel yang saat ini memiliki 536 yang tersebar di 62 negara di dunia. Di Indonesia sendiri, Novotel tersebar di beberapa kota dengan total 20 hotel yang telah berdiri.

Novotel Lombok Resort and Villa adalah hotel berbintang pertama di Lombok yang mulai dibangun pada tahun 1995 dan diresmikan pada tahun 1997 dengan 102 kamar dengan 77 kamar dan 25 Villa yang dioperasikan dengan dekorasi yang menyegarkan dengan kombinasi antara fasilitas modern dan tradisional sasak dengan standart keamanan dan service terbaik.

Lokasi hotel ini dapat dikatakan cukup strategis dan letaknya sekitar 19km atau sekitar 20 menit dari Bandara International Lombok yaitu di pantai selatan pulau Lombok dengan menghadap ke pasir putih yang

indah dan teluk biru kehijauan di Pantai Kuta, rumah dari Putri Nyale yang legendaris yang menjadikan hotel ini gerbang sempurna untuk keluarga atau mereka yang mencari tempat untuk bersantai dari kehidupan sehari-hari mereka di rumah.

Hotel ini memiliki kamar-kamar yang mengusung gaya modern dengan *back to nature concept* yaitu menggabungkan fasilitas modern dengan budaya setempat. Bahkan hotel ini kerap menjadi lokasi yang dipilih para pengunjung yang data ke Lombok tujuan bekerja sehingga mencari tempat yang baik untuk melakukan konferensi, meeting, dan seminar. Karena menariknya fasilitas-fasilitas yang ditawarkan serta hasil review dari pengunjung yang baik, menjadikan Hotel XYZ menduduki peringkat 1 dia area Kuta di TripAdvisor.

4.1.2 Visi & Misi Hotel

Seni keramahtamahan tidak mengenal batas - ia meluas ke luar, untuk memicu pengalaman yang terinspirasi di mana-mana. Kami membentuk masa depan di mana keramahan membuka kunci kehidupan yang tak terbatas. Di mana merek yang kuat memberikan pengalaman dan nilai luar biasa, dan bakat, serta hasrat memberikan sentuhan manusiawi yang ramah. Di mana inovasi terus-menerus memperluas batasan, dan komitmen terhadap keberlanjutan memberi kembali ke satu planet, banyak komunitas. Masa depan adalah milik mereka yang mendesainnya,

dan kami di sini untuk membawa anda ke sana terlebih dahulu. -
Accor_Our Promises –

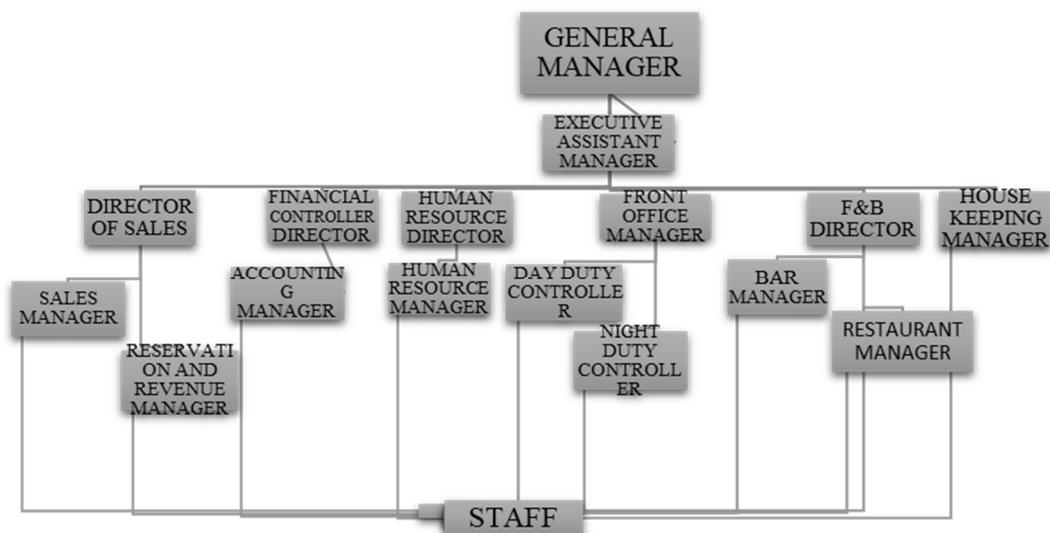
4.1.3 Struktur Organisasi

Untuk mengoptimalkan pelaksanaan tugas dan fungsi hotel, maka diperlukan adanya pedoman dan aturan sebagai dasar pengelolaan perusahaan. Hal ini bertujuan untuk memperjelas arah berjalannya perusahaan serta jelas pihak yang bertanggungjawab atas tugas dari divisi yang dinaungi sehingga usaha-usaha yang dijalankan semakin efektif dan efisien.

Hotel ini merupakan bagian dari Accor Hotel di mana manajemen hotel dikendalikan oleh seorang *General Manager* dan dibantu oleh *Executive Assistant Manager, Food & Beverage Director, Director of Sales, Financial Controller Director, Reservation and Revenue Manager, Front Office Manager, Guest Event Manager, Human Resource Manager*, beserta staff dan karyawan lainnya. Berikut adalah data struktur organisasi hotel beserta tugas pokok dan tanggungjawabnya:

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Hotel Novotel Lombok Resort and Villas



Berdasarkan gambar di atas, maka dapat diuraikan secara garis besar tugas serta tanggungjawab setiap bagian sebagai berikut:

1. *General Manager*

General Manager bertugas dan bertanggungjawab atas:

- a. Perencanaan dan pelaksanaan tahap usaha dengan melakukan pengkajian terkait operasi hotel.
- b. Menyetujui dan mengesahkan anggaran terkait aktivitas hotel.
- c. Mengontrol keuangan
- d. Mengatur kualitas pelayanan dan makanan
- e. Menentukan dekorasi dan interior
- f. Mengatur pembentukan aturan-aturan yang harus diikuti oleh staff

2. *Executive Assistant Manager*

Executive Assistant Manager bertugas dan bertanggungjawab untuk membantu *General Manager* dalam menjalankan tugasnya.

3. *Director of Sales*

Dibantu oleh *Sales Manager* dan *Reservation and Revenue Manager*, *Director of Sales* bertanggungjawab atas:

- a. Mengatur kegiatan pemasaran hotel
- b. Mengatur segala jenis penjualan produk hotel kepada pengunjung

4. *Financial Controller Director*

Financial Controller Director bertugas dan bertanggung jawab atas seluruh pengolahan dana perusahaan.

5. *Food & Beverage Director*

Food & Beverage Director bertugas dan bertanggungjawab atas :

- a. Mengontrol seluruh kegiatan yang berkaitan dengan makanan dan minuman yang disediakan untuk pengunjung.
- b. Merancang menu
- c. Mengawasi karyawan dalam pelayanan
- d. Mengendalikan Biaya *Food and Beverage*

6. *Front Office Manager*

Dibantu oleh *Guest Event Manager*, *Day Duty Manager* dan *Night Duty Manager*. FOM bertugas dan bertanggungjawab atas:

- a. Mengontrol seluruh kegiatan registrasi tamu
- b. Melayani seluruh kebutuhan yang dibutuhkan pengunjung.

7. *Human Resource Director*

Dibantu oleh *Human Resource Manager*, bertugas dan bertanggungjawab atas:

- a. Menerima dan mengangkat pegawai baru
- b. Penyediaan pelatihan dan pembinaan pegawai
- c. Menyelenggarakan semua administrasi kepegawaian dan kegiatan karyawan

8. *Housekeeping Manager*

Housekeeping Manager bertugas dan bertanggungjawab atas:

- a. Perencanaan, pengorganisasian, dan evaluasi pekerjaan dibidang housekeeping.
- b. Kebersihan kamar-kamar tamu dan area umum yang dimiliki hotel

4.1.4 Jenis, Tipe-tipe Kamar dan Fasilitasnya

Hotel XYZ ini memiliki dua jenis kamar yang disediakan dengan berbagai tipe di dalamnya, yaitu:

A. Family Room

Kamar yang termasuk jenis ini berada di 1 gedung selayaknya hotel pada umumnya yang memiliki pintu masuk dan koridor yang

menghubungkan 2 kamar yang terpisah. Jenis kamar ini terdiri atas 4 tipe kamar yang masing-masing dapat dihuni hingga 4 orang dewasa dan 2 anak-anak yaitu:

- 1) Superior King / Twin Room yang terdiri atas 45 King Room dan 6 Twin Room

Lokasi kamar jenis ini terletak di lantai 2 dan 3 gedung hotel dengan fasilitas 40” LCD TV, High Speed Wi-Fi, Safe Deposit Box, Fasilitas Water Kettle, coffee and tea making dan Air Conditioner (AC).

- 2) Deluxe Terrace King Room yang terdiri atas 26 King Room dan 6 Twin Room

Lokasi kamar jenis ini terletak di halaman luar (outdoor ground) dengan teras yang menghadap taman dengan fasilitas 40” LCD TV, High Speed Wi-Fi, Safe Deposit Box, DVD Player, Fasilitas Water Kettle, coffee and tea making, Air Conditioner (AC), Rainfall Shower dan Outdoor terrace di Lantai 1.

B. Villa

Kamar jenis ini merupakan kamar dengan desain seperti villa yang tersebar di penjuru kawasan hotel. Kamar jenis ini terdiri atas : 10 Private Sasak Villas, 5 Garden Pool Villas, 8 Private Pool Villas, dan 2 Private Pool Family Villas yang masing-masing memiliki private outdoor dengan taman dan tempat bersantai yang luas

dengan fasilitas 40” LCD TV, Safe Deposit Box, DVD Player, Malongo Espresso Machine, Air Conditioner (AC).

Pada tipe Villa ini, jika pengunjung menetap minimal 2 hari, maka akan mendapatkan fasilitas tambahan berupa:

1. Free Airport Transfers
2. Daily breakfast untuk 2 orang
3. Breathtaking Breakfast on the Hill untuk 2 orang
4. Hair Spa 75 menit untuk 2 orang Sunset yoga untuk 2 orang

4.1.5 Fasilitas – fasilitas Hotel

Hotel ini juga menawarkan fasilitas lain di luar kamar yang juga tersebar di penjuru kawasan hotel yaitu:

- a. Spice Market Restaurant yang buka pukul 06.30 – 22.30 WITA dengan kapasitas untuk 150 orang dan menyediakan berbagai menu internasional dan asian specialities. Mereka juga menyediakan daily theme buffet dinner serta hiburan termasuk tarian tradisional, music akustik, dan staff performance.
- b. Breeze Bar yang buka pada pukul 07.00 – 22.30 WITA dengan kapasitas untuk 30 orang dengan fasilitas coffee bar dan juga menyediakan Mocktails, Cocktails, Fresh Juice, Wine, Ice Cold Beer. Terdapat juga happy hour pukul 17.00 – 20.00 WITA setiap hari dengan menawarkan beli 2 gratis 1 untuk semua jenis minuman yang dipesan.

c. Meeting Room dengan 4 tipe Room yaitu:

1. Gili

- a. Theater : 40 orang
- b. U-Shape : 20 orang
- c. Class Room : 20 orang
- d. Banquet : 21 orang

2. Rinjani

- a. Theater : 50 orang
- b. U-Shape : 25 orang
- c. Class Room : 25 orang
- d. Banquet : 28 orang

3. Sasak

- a. Theater : 90 orang
- b. U-Shape : 50 orang
- c. Class Room : 50 orang
- d. Banquet : 49 orang

4. All

- a. Theater : 175 orang
- b. U-Shape : 110 orang
- c. Class Room : 125 orang
- d. Banquet : 100 orang

Serta fasilitas lain yang ditawarkan, yaitu: Private Beach, Swimming Pool, Kids Club / Play Ground, Fitness and Sport, Spa (terdiri dari 6 ruangan), La Beaute Salon, Le Mart, Event Organizer for Wedding and Romantic Dinner.

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1 Pemahaman Penetapan Harga Jual Kamar

Pemahaman dalam penetapan harga merupakan hal yang penting dilakukan agar penetapan harga yang ditetapkan dapat menutupi biaya-biaya yang telah di keluarkan. Berdasarkan subjek penelitian yaitu pihak manajemen hotel, Bapak Agung Rinjani selaku Director of Sales, Penentuan harga itu ditentukan melalui rapat yang dilakukan General Manager, Executive Assistant Manager, Financial Director dan Sales Director setiap menjelang akhir tahun, Narasumber pendukung lainnya yaitu Mr. Jhony selaku Sales Manager dan Ibu Ratna selaku HRD.

Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara yang telah dilakukan sebanyak 1 kali kepada setiap narasumber dengan durasi sekitar 1-2 jam. Sedangkan data sekunder berupa dokumen-dokumen keuangan hotel terkait biaya-biaya yang di keluarkan pada Tahun 2018. Dokumen yang diperoleh yaitu laporan pengeluaran biaya-biaya tahun 2018, rumus penetapan harga jual oleh pihak manajemen hotel, dan info harga kamar termasuk semua tipe serta fasilitas-fasilitas lain yang tersedia.

Pemahaman pihak manajemen atas penetapan harga jual kamar diperoleh dengan wawancara. Proses wawancara dilakukan pada tanggal 17 September 2019 kepada Bapak Agung Rinjani. Adapun pertanyaan yang diajukan yaitu:

Tabel 4.1
Daftar Pertanyaan Penetapan Harga Sewa Kamar

| No. | Pertanyaan |
|-----|---|
| 1 | Siapa yang bertanggungjawab menetapkan harga kamar? |
| 2 | Kapan penetapan harga kamar dilakukan? |
| 3 | Faktor apa saja yang mempengaruhi penetapan harga kamar? |
| 4 | Biaya-biaya apa saja yang mempengaruhi penetapan harga kamar? |
| 5 | Berapa laba yang diharapkan oleh perusahaan? |
| 6 | Berapa markup yang ditetapkan? |
| 7 | Bagaimana tahapan-tahapan dalam perhitungan harga sewa kamar? |

Sumber : Data diolah 2019

Bapak Agung selaku salah satu pihak yang melakukan rapat saat penetapan harga kamar menyatakan bahwa,

“Penentuan harga itu ditentukan melalui rapat setiap tanggal 10 desember dan akan berlanjut selama hari kerja untuk penyesuaian-penyesuaian yang lain dengan deadline sebelum tanggal 24 Desember semua sudah ditetapkan.”(Bapak Agung, September 2019)

Berdasarkan pernyataan bapak Agung di atas, penetapan harga selalu dilakukan di tanggal sama untuk mengefisiensikan waktu yang ada dengan pertimbangan kesibukan pihak manajemen hotel yang semakin padat menjelang akhir tahun. Namun Bapak agung juga menjelaskan bahwa karena pemahaman pihak terkait dalam penetapan harga kamar,

penetapan bisa dilakukan lebih cepat dari waktu yang ditentukan. Penetapan juga dilakukan dengan *Financial Controller Director*, yaitu Bapak Izwan Jahri, terkait biaya-biaya yang telah di keluarkan pada tahun sebelumnya seperti yang dijelaskan oleh Bapak Agung dalam wawancara yaitu:

“Biaya-biaya yang mempengaruhi yang pasti biaya yang berpengaruh dengan operasional kantor dan hotel. Itu diklasifikasikan biaya langsung dan tidak langsung”. (Bapak Agung, September 2019)

Berdasarkan penjelasan Bapak Agung, maka penetapan harga dilakukan untuk menutupi biaya-biaya operasional tahun sebelumnya dan diklasifikasikan menjadi biaya langsung dan tidak langsung.

Bapak Agung menjelaskan bahwa penetapan harga kamar dilakukan dengan rumus yang sudah pasti dan tidak berubah. Rumus inipun yang digunakan hampir di seluruh hotel-hotel yang berada di bawah naungan Accor Hotel. Seperti pernyataan Bapak Agung dalam wawancara yaitu:

“Awalnya kita liat dulu laporan biaya-biaya yang keluar, setelah di total, baru dihitung target laba dan markup. Dari situ nanti mulai dihitung sampai harga pokok dan baru ditambahkan persentase *tax and service* untuk harga yang dipasarkan, tetapi harga ini nanti bisa berubah sesuai kondisi.”

Berdasarkan pernyataan pernyataan bapak Agung, penetapan harga dilakukan dengan rumus yang sama maka begitu juga pada penetapan laba yang diharapkan serta *markup* yang ditentukan setiap tahunnya juga sama. Namun tidak menutup kemungkinan harga akan berubah bergantung pada kondisi saat pemesanan terjadi.

Berdasarkan penjelasan yang dilanjutkan oleh Mr. Jhony, selaku *Sales Manager* dalam wawancara, yaitu:

“Misalnya menambah fasilitas lain. Tambah Kasur, tambah coffee maker. Itu nanti kena charge tambahan.” (Mr. Jhony, September 2019)

menunjukkan bahwa kondisi-kondisi tertentu bisa mengubah harga kamar dan beliau juga menambahkan dalam wawancara, yaitu:

“Setiap season ini kita pasti memberikan harga discount. Tapi ini hanya berlaku kalau pemesanan dilakukan 14 hari sebelum hari H tinggal. Kalau pesan hotel di hari yang sama atau 1-3 hari sebelum hari H tidak dapat discount dan tetap menggunakan harga regular.” (Mr. Jhony, September 2019)

menunjukkan bahwa discount dan ini ditetapkan dan ini bertujuan untuk menarik pengunjung.

4.2.2 Penetapan Harga Sewa Kamar Hotel oleh Pihak Manajemen Hotel

Dalam penetapan tarif sewa kamar, pihak manajemen hotel menentukan sendiri dengan mempertimbangkan pendapatan yang didapat menutupi biaya-biaya dikeluarkan dengan menghasilkan laba yang diharapkan.

Terdapat beberapa faktor yang juga menjadi pertimbangan manajemen dalam menentukan tarif kamar, yaitu:

1. Faktor Biaya.

Biaya-biaya yang di keluarkan oleh pihak hotel dalam periode sebelumnya yang mempengaruhi penentuan tarif sewa kamar

pada periode berikutnya yang menjadi pertimbangan dalam estimasi biaya yang akan di keluarkan

2. Faktor Fasilitas.

Fasilitas-fasilitas yang diberikan pada tiap tipe kamar tentu menyebabkan perbedaan tarif dengan semakin baik fasilitas yang tersedia maka semakin tinggi pula tarif yang dikenakan. Hal ini juga berlaku jika ada tambahan fasilitas yang diinginkan.

3. Faktor musim (*season*)

Dalam hal ini pihak hotel juga telah membagi *season* yang ada yaitu:

- a. *Low Season* : *Season* di mana biasanya tingkat hunian yang terisi sedikit. Biasanya keadaan yang dikategorikan dalam *season* ini adalah saat hari kerja atau hari biasa.
- b. *Peak Season* : *Season* di mana biasanya tingkat hunian yang terisi lebih banyak bahkan terisi sepenuhnya. Biasanya keadaan yang dikategorikan dalam *season* ini adalah saat libur khususnya libur jangka panjang.

Adapun langkah-langkah yang diambil dalam menentukan tarif sewa yang dilakukan oleh pihak manajemen hotel, yaitu:

- a. Mengelompokkan biaya-biaya yang timbul pada tahun sebelumnya:

Table 4.2
Biaya-Biaya yang di keluarkan oleh hotel XYZ Tahun 2018

| No. | Jenis Biaya | Superior King (Rp) | Superior Twin (Rp) | Deluxe Terrace King (Rp) | Deluxe Terrace Twin (Rp) |
|-----|------------------------------------|-------------------------|-------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| 1 | Biaya Gaji | Rp 2.920.320.000 | Rp 485.280.000 | Rp 3.219.840.000 | Rp 790.800.000 |
| 2 | Biaya Telepon | Rp 60.381.945 | Rp 9.649.530 | Rp 76.553.360 | Rp 22.454.400 |
| 3 | Biaya Listrik | Rp 878.196.150 | Rp 138.707.280 | Rp 1.009.419.840 | Rp 280.944.000 |
| 4 | Biaya Air | Rp 1.233.472.500 | Rp 225.765.000 | Rp 1.512.420.000 | Rp 349.096.800 |
| 5 | Biaya Solar | Rp 98.046.000 | Rp 18.684.000 | Rp 315.952.000 | Rp 77.472.000 |
| 6 | Biaya Gas | Rp 23.307.570 | Rp 7.185.780 | Rp 62.317.840 | Rp 19.668.000 |
| 7 | Biaya Iklan | Rp 19.996.470 | Rp 6.676.380 | Rp 59.374.640 | Rp 18.727.200 |
| 8 | Biaya Bahan Pembersih | Rp 107.377.920 | Rp 20.119.680 | Rp 324.247.040 | Rp 79.676.400 |
| 9 | Biaya Pemeliharaan Peralatan Kamar | Rp 192.816.000 | Rp 65.664.000 | Rp 379.912.000 | Rp 93.240.000 |
| 10 | Biaya Makanan dan Minuman | Rp 895.352.094 | Rp 191.746.476 | Rp 1.315.869.360 | Rp 351.660.000 |
| 11 | Biaya Peralatan Kantor | Rp 72.035.730 | Rp 14.682.420 | Rp 105.631.760 | Rp 29.177.520 |
| 12 | Biaya Pajak | Rp 1.027.026.000 | Rp 194.004.000 | Rp 1.328.912.000 | Rp 354.708.000 |
| 13 | Biaya Upah Tambahan (Service) | Rp 271.719.045 | Rp 77.802.930 | Rp 657.529.600 | Rp 157.032.000 |
| 14 | Biaya THR | Rp 486.720.000 | Rp 110.880.000 | Rp 848.640.000 | Rp 214.800.000 |
| 15 | Biaya Sumbangan | Rp 122.902.650 | Rp 54.908.100 | Rp 421.246.800 | Rp 97.210.800 |
| 16 | Biaya Restribusi Sampah | Rp 128.044.800 | Rp 55.699.200 | Rp 425.828.000 | Rp 98.268.000 |
| 17 | Biaya Depresiasi Bangunan | Rp 1.422.720.000 | Rp 218.880.000 | Rp 1.264.640.000 | Rp 291.840.000 |
| 18 | Biaya Depresiasi Inventaris | Rp 25.219.935 | Rp 7.479.990 | Rp 64.017.720 | Rp 19.573.320 |
| | TOTAL | Rp 9.985.654.809 | Rp 1.903.814.766 | Rp 13.392.351.960 | Rp 3.346.348.440 |

Sumber: Laporan Pengeluaran Hotel XYZ 2018

Table 4.3
Biaya-Biaya yang di keluarkan oleh hotel XYZ Tahun 2018

| No. | Jenis Biaya | Private Sasak (Rp) | Garden Pool Villa (Rp) | Private Pool Villa (Rp) | Private Pool Family Villa (Rp) |
|-----|------------------------------------|-------------------------|---------------------------|----------------------------|-----------------------------------|
| 1 | Biaya Gaji | Rp 1.518.000.000 | Rp 869.000.000 | Rp 1.486.400.000 | Rp 403.600.000 |
| 2 | Biaya Telepon | Rp 57.424.000 | Rp 58.712.000 | Rp 103.539.200 | Rp 49.884.800 |
| 3 | Biaya Listrik | Rp 668.240.000 | Rp 394.120.000 | Rp 758.592.000 | Rp 213.648.000 |
| 4 | Biaya Air | Rp 781.808.000 | Rp 430.904.000 | Rp 785.446.400 | Rp 212.361.600 |
| 5 | Biaya Solar | Rp 149.120.000 | Rp 134.540.000 | Rp 311.264.000 | Rp 93.816.000 |
| 6 | Biaya Gas | Rp 40.780.000 | Rp 30.390.000 | Rp 55.024.000 | Rp 37.756.000 |
| 7 | Biaya Iklan | Rp 39.220.000 | Rp 22.210.000 | Rp 48.336.000 | Rp 36.084.000 |
| 8 | Biaya Bahan Pembersih | Rp 152.400.000 | Rp 176.210.000 | Rp 32.336.000 | Rp 32.084.000 |
| 9 | Biaya Pemeliharaan Peralatan Kamar | Rp 171.400.000 | Rp 105.700.000 | Rp 185.120.000 | Rp 70.280.000 |
| 10 | Biaya Makanan dan Minuman | Rp 786.100.000 | Rp 413.070.000 | Rp 660.912.000 | Rp 189.228.000 |
| 11 | Biaya Peralatan Kantor | Rp 68.707.200 | Rp 54.353.600 | Rp 102.965.760 | Rp 49.741.440 |
| 12 | Biaya Pajak | Rp 779.112.000 | Rp 469.562.000 | Rp 815.299.200 | Rp 227.824.800 |
| 13 | Biaya Upah Tambahan (Service) | Rp 461.720.000 | Rp 310.872.000 | Rp 593.395.200 | Rp 972.348.800 |
| 14 | Biaya THR | Rp 438.000.000 | Rp 299.000.000 | Rp 542.400.000 | Rp 151.600.000 |
| 15 | Biaya Sumbangan | Rp 362.018.000 | Rp 191.010.000 | Rp 315.216.000 | Rp 94.804.000 |
| 16 | Biaya Restribusi Sampah | Rp 363.780.000 | Rp 191.890.000 | Rp 313.424.000 | Rp 94.356.000 |
| 17 | Biaya Depresiasi Bangunan | Rp 924.400.000 | Rp 522.200.000 | Rp 899.520.000 | Rp 248.880.000 |
| 18 | Biaya Depresiasi Inventaris | Rp 52.622.200 | Rp 36.311.100 | Rp 64.497.760 | Rp 40.124.440 |
| | TOTAL | Rp 7.814.851.400 | Rp 4.710.054.700 | Rp 8.073.687.520 | Rp 3.218.421.880 |

Sumber: Laporan Pengeluaran Hotel XYZ 2018

- a. Menghitung laba yang diharapkan dan *markup* dari semua tipe kamar dengan rumus:

$$\text{Persentase laba yang diharapkan} \times \text{Total Biaya}$$

Pihak manajemen hotel menetapkan laba yang diharapkan adalah 10% saat *low season* dan 24% saat *peak season*. Berikut hasil perhitungannya:

Tabel 4.4
Laba yang diharapkan saat *Low Season*

| No | Tipe Kamar | Total Biaya (Rp) | Laba yang diharapkan (Rp) |
|----|---------------------------|------------------|---------------------------|
| 1 | Superior King Room | 9.985.645.809 | 998.564.580,9 |
| 2 | Superior Twin Room | 1.903.814.766 | 190.381.476,6 |
| 3 | Deluxe Terrace King Room | 13.392.351.960 | 1.339.235.196 |
| 4 | Deluxe Terrace Twin Room | 3.346.351.960 | 334.635.196 |
| 5 | Private Sasak Villa | 7.814.851.400 | 781.485.140 |
| 6 | Garden Pool Villa | 4.710.054.700 | 471.005.470 |
| 7 | Private Pool Villa | 8.073.687.520 | 807.368.752 |
| 8 | Private Pool Family Villa | 3.281.412.880 | 328.141.288 |

Sumber: Data Diolah 2019

Tabel 4.5
Laba yang diharapkan saat *Peak Season*

| No | Tipe Kamar | Total Biaya (Rp) | Laba yang diharapkan (Rp) |
|----|---------------------------|------------------|---------------------------|
| 1 | Superior King Room | 9.985.645.809 | 2.396.554.994,16 |
| 2 | Superior Twin Room | 1.903.814.766 | 456.915.543,84 |
| 3 | Deluxe Terrace King Room | 13.392.351.960 | 3.214.164.470,4 |
| 4 | Deluxe Terrace Twin Room | 3.346.351.960 | 803.124.470,4 |
| 5 | Private Sasak Villa | 7.814.851.400 | 1.875.564.336 |
| 6 | Garden Pool Villa | 4.710.054.700 | 1.130.413.128 |
| 7 | Private Pool Villa | 8.073.687.520 | 1.937.685.005 |
| 8 | Private Pool Family Villa | 3.281.412.880 | 787.539.091,2 |

Sumber: Data Diolah 2019

Pihak manajemen hotel menetapkan *markup* adalah 20% saat *low season* dan 50% saat *peak season*. Berikut hasil perhitungannya:

Tabel 4.6
Markup yang ditetapkan saat *Low Season*

| No | Tipe Kamar | Total Biaya (Rp) | Markup (Rp) |
|----|---------------------------|------------------|-----------------|
| 1 | Superior King Room | 9.985.645.809 | 1.997.129.161,8 |
| 2 | Superior Twin Room | 1.903.814.766 | 380.762.953,2 |
| 3 | Deluxe Terrace King Room | 13.392.351.960 | 2.678.470.392 |
| 4 | Deluxe Terrace Twin Room | 3.346.351.960 | 669.270.392 |
| 5 | Private Sasak Villa | 7.814.851.400 | 1.562.970.280 |
| 6 | Garden Pool Villa | 4.710.054.700 | 942.010.940 |
| 7 | Private Pool Villa | 8.073.687.520 | 1.614.737.504 |
| 8 | Private Pool Family Villa | 3.281.412.880 | 656.282.576 |

Sumber: Data Diolah 2019

Tabel 4.7
Markup yang ditetapkan saat *Peak Season*

| No | Tipe Kamar | Total Biaya (Rp) | Markup (Rp) |
|----|---------------------------|------------------|-----------------|
| 1 | Superior King Room | 9.985.645.809 | 4.992.822.904,5 |
| 2 | Superior Twin Room | 1.903.814.766 | 951.907.383 |
| 3 | Deluxe Terrace King Room | 13.392.351.960 | 6.696.175.980 |
| 4 | Deluxe Terrace Twin Room | 3.346.351.960 | 1.673.175.980 |
| 5 | Private Sasak Villa | 7.814.851.400 | 3.907.425.700 |
| 6 | Garden Pool Villa | 4.710.054.700 | 2.355.027.350 |
| 7 | Private Pool Villa | 8.073.687.520 | 4.036.843.760 |
| 8 | Private Pool Family Villa | 3.281.412.880 | 1.640.706.440 |

Sumber: Data Diolah 2019

b. Menghitung harga pokok tiap tipe kamar

Dalam menghitung harga pokok, pihak manajemen menggunakan perhitungan harga pokok kamar, yaitu:

$$\text{Harga Pokok} = \text{Total Biaya} + \text{Markup}$$

Berikut contoh perhitungan harga pokok kamar untuk jenis family room tipe Superior King Room yaitu:

a. *Low Season* :

$$\begin{aligned}\text{Harga Pokok} &= 9.985.654.809 + 1.997.129.161,8 \\ &= 11.982.774.971\end{aligned}$$

b. *Peak Season* :

$$\begin{aligned}\text{Harga Pokok} &= 9.985.654.809 + 4.992.822.904,5 \\ &= 14.978.468.714\end{aligned}$$

Menggunakan cara yang sama, maka hasil harga pokok yang didapatkan adalah sebagai berikut:

Tabel 4.8
Hasil Perhitungan Harga Pokok Kamar

| No | Tipe Kamar | <i>Low Season</i> (Rp) | <i>Peak Season</i> (Rp) |
|----|---------------------------|---------------------------|----------------------------|
| 1 | Superior King Room | 11.982.774.971 | 14.978.468.714 |
| 2 | Superior Twin Room | 2.284.577.719 | 2.855.722.149 |
| 3 | Deluxe Terrace King Room | 16.070.822.352 | 20.088.527.940 |
| 4 | Deluxe Terrace Twin Room | 4.015.622.352 | 5.019.527.940 |
| 5 | Private Sasak Villa | 9.377.821.680 | 11.722.277.100 |
| 6 | Garden Pool Villa | 5.652.065.640 | 7.065.082.050 |
| 7 | Private Pool Villa | 9.688.425.024 | 12.110.531.280 |
| 8 | Private Pool Family Villa | 3.281.412.880 | 4.922.119.320 |

Sumber : Data diolah 2019

Setelah didapatkan harga pokok, untuk mencari harga kamar rata-rata, maka menggunakan perhitungan sebagai berikut:

$$\text{Harga rata-rata} = \text{Harga Pokok} + \text{Laba yang diharapkan}$$

Berikut contoh perhitungan harga pokok kamar untuk jenis family room tipe Superior King Room yaitu:

a. *Low Season* :

$$\begin{aligned} \text{Harga Pokok} &= 11.982.774.971 + 998.564.580 \\ &= 12.981.339.551 \end{aligned}$$

b. *Peak Season* :

$$\begin{aligned} \text{Harga Pokok} &= 14.978.468.714 + 2.396.554.994 \\ &= 17.375.023.708 \end{aligned}$$

Menggunakan cara yang sama, maka hasil harga kamar rata-rata yang didapatkan adalah sebagai berikut:

Tabel 4.9
Hasil Perhitungan Harga Kamar Rata-rata

| No | Tipe Kamar | <i>Low Season</i> (Rp) | <i>Peak Season</i> (Rp) |
|----|---------------------------|---------------------------|----------------------------|
| 1 | Superior King Room | 12.981.339.552 | 17.375.023.708 |
| 2 | Superior Twin Room | 2.474.959.196 | 3.312.637.693 |
| 3 | Deluxe Terrace King Room | 17.410.057.548 | 23.302.692.410 |
| 4 | Deluxe Terrace Twin Room | 4.350.257.548 | 5.822.652.410 |
| 5 | Private Sasak Villa | 10.159.306.820 | 13.597.841.436 |
| 6 | Garden Pool Villa | 6.123.071.110 | 8.195.495.178 |
| 7 | Private Pool Villa | 10.495.793.776 | 14.048.216.285 |
| 8 | Private Pool Family Villa | 4.265.836.744 | 5.709.658.411 |

Sumber : Data diolah 2019

c. Menghitung harga net dengan menambahkan *tax and service*.

Pihak Manajemen hotel menetapkan *tax and service* sebesar 21% dan dihitung dengan rumus:

$$\text{Harga nett} = \text{harga kamar} + \text{tax and service}$$

Berikut contoh perhitungan harga net tipe kamar Superior King Room yaitu:

a. *Low season:*

$$\begin{aligned}\text{Harga Kamar} &= 12.981.339.552 + (21\% \times 12.981.339.552) \\ &= 157.074.208.577\end{aligned}$$

b. *Peak season :*

$$\begin{aligned}\text{Harga Kamar} &= 17.375.023.708 + (21\% \times 17.375.023.708) \\ &= 21.023.778.686\end{aligned}$$

Menggunakan cara yang sama maka harga kamar per *nett* adalah sebagai berikut:

Tabel 4.10
Hasil Perhitungan Harga Kamar per *Nett*

| No | Tipe Kamar | <i>Low Season</i> (Rp) | <i>Peak Season</i> (Rp) |
|----|---------------------------|---------------------------|----------------------------|
| 1 | Superior King Room | 15.707.420.858 | 21.023.778.686 |
| 2 | Superior Twin Room | 2.994.700.626 | 4.008.291.608 |
| 3 | Deluxe Terrace King Room | 21.066.169.633 | 28.196.257.817 |
| 4 | Deluxe Terrace Twin Room | 5.263.811.633 | 7.045.409.417 |
| 5 | Private Sasak Villa | 12.292.761.252 | 16.453.388.138 |
| 6 | Garden Pool Villa | 7.408.916.043 | 9.916.549.165 |
| 7 | Private Pool Villa | 12.699.910.469 | 16.998.341.705 |
| 8 | Private Pool Family Villa | 5.161.662.460 | 6.908.686.676 |

Sumber : Data diolah 2019

- d. Membagi dengan perkiraan jumlah kamar yang akan dihuni dalam satu tahun.

Pihak manajemen hotel mengharapkan 70% jumlah kamar terjual dalam satu tahun. Maka perlu untuk menghitung perkiraan yang akan terjual dalam setahun dengan cara sebagai berikut:

$$\text{Persentase kamar terjual} \times \text{jumlah kamar} \times \text{hari dalam setahun}$$

Maka harga rata-rata per kamar dapat diketahui dengan cara:

Harga kamar per nett
perkiraan kamar terjual

Berikut perhitungan harga kamar rata-rata tipe Superior King Room yaitu:

Perkiraan kamar yang akan terjual dalam setahun:

(70% x 45 x 365 = 11.495,5 > 11.496 kamar)

a. *Low season* :

$$\begin{aligned} \text{Harga kamar rata - rata} &= \frac{15.707.420.858}{11.496} \\ &= 1.366.337,9 \\ &= 1.366.338 \end{aligned}$$

b. *Peak season* :

$$\begin{aligned} \text{Harga kamar rata - rata} &= \frac{21.023.778.686}{11.496} \\ &= 1.828.790,7 \\ &= 1.828.791 \end{aligned}$$

Menggunakan cara yang sama, maka harga kamar yang dipasarkan oleh pihak manajemen hotel adalah sebagai berikut:

Tabel 4.11
Hasil Perhitungan Harga Kamar

| No | Tipe Kamar | <i>Low Season</i> (Rp) | <i>Peak Season</i> (Rp) |
|----|---------------------------|---------------------------|----------------------------|
| 1 | Superior King Room | 1.366.338 | 1.828.791 |
| 2 | Superior Twin Room | 2.526.614 | 3.039.330 |
| 3 | Deluxe Terrace King Room | 5.076.650 | 4.244.263 |
| 4 | Deluxe Terrace Twin Room | 4.674.820 | 5.606.117 |
| 5 | Private Sasak Villa | 6.713.554 | 7.668.773 |
| 6 | Garden Pool Villa | 7.764.779 | 9.256.463 |
| 7 | Private Pool Villa | 9.019.747 | 10.772.843 |
| 8 | Private Pool Family Villa | 12.495.699 | 15.101.596 |

Sumber : Data diolah 2019

4.2.3 Penetapan Harga Sewa Kamar Hotel Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pendekatan Full Costing

Berdasarkan Metode *Cost Plus Pricing* dengan Pendekatan *Full Costing*, maka perhitungan dapat dilakukan dengan cara:

- a. Mengklasifikasi dan menghitung total biaya langsung dan tidak langsung pada tiap tipe kamar.

Berdasarkan tabel 4.2 dan tabel 4.3, maka pengklasifikasian dan perhitungan total biaya langsung dan tidak langsung untuk tipe kamar Superior King Room adalah sebagai berikut:

Tabel 4.12
Hasil Pengklasifikasian dan Perhitungan Biaya Langsung dan Tidak Langsung Berdasarkan Metode Cost Plus Pricing untuk Tipe Superior King Room

| No | Jenis Biaya | Biaya Langsung (Rp) | Biaya Tidak Langsung (Rp) |
|----|------------------------------------|---------------------|---------------------------|
| 1 | Biaya Gaji | 2.920.320.000 | |
| 2 | Biaya Telepon | 60.381.945 | |
| 3 | Biaya Listrik | | 878.196.150 |
| 4 | Biaya Air | 1.233.472.500 | |
| 5 | Biaya Solar | | 98.046.000 |
| 6 | Biaya Gas | 23.307.570 | |
| 7 | Biaya Iklan | | 19.996.470 |
| 8 | Biaya Bahan Pembersih | 107.377.920 | |
| 9 | Biaya Pemeliharaan Peralatan Kamar | 192.816.000 | |
| 10 | Biaya makanan dan Minuman | 895.352.094 | |
| 11 | Biaya Peralatan Kantor | 72.035.730 | |
| 12 | Biaya Pajak | | 1.027.026.000 |
| 13 | Biaya Upah Tambahan (Service) | 271.719.045 | |
| 14 | Biaya THR | 486.720.000 | |
| 15 | Biaya Sumbangan | | 122.902.650 |

| | | | |
|----|-----------------------------------|----------------------|----------------------|
| 16 | Biaya Retribusi Sampah | | 128.044.800 |
| 17 | Biaya Depresiasi Bangunan | | 1.422.720.000 |
| 18 | Biaya Depresiasi Inventaris | | 25.219.935 |
| | TOTAL | 7.141.698.954 | 1.396.015.920 |
| | TOTAL TAKSIRAN BIAYA PENUH | 9.985.654.809 | |

Sumber : Data diolah 2019

Menggunakan cara yang sama, maka didapatkan pengkalsifikasian dan perhitungan sebagai berikut:

Tabel 4.13
Hasil Pengklasifikasian dan Perhitungan Biaya Langsung dan Biaya Tidak Langsung Berdasarkan Metode Cost Plus Pricing.

| No | Tipe Kamar | Biaya Langsung (Rp) | Biaya Tidak Langsung (Rp) | Total |
|----|---------------------------|---------------------|---------------------------|----------------|
| 1 | Superior King Room | 7.141.698.954 | 1.396.015.920 | 9.985.654.809 |
| 2 | Superior Twin Room | 1.347.483.096 | 556.331.670 | 1.903.814.766 |
| 3 | Deluxe Terrace King Room | 9.512.380.800 | 3.879.971.160 | 13.392.351.960 |
| 4 | Deluxe Terrace Twin Room | 2.388.549.120 | 957.799.320 | 3.346.348.440 |
| 5 | Private Sasak Villa | 5.144.579.200 | 2.670.272.200 | 7.814.851.400 |
| 6 | Garden Pool Villa | 3.525.231.600 | 1.567.723.100 | 4.710.054.700 |
| 7 | Private Pool Villa | 5.306.130.560 | 2.767.556.960 | 8.073.687.520 |
| 8 | Private Pool Family Villa | 2.382.532.640 | 835.889.240 | 3.218.421.880 |

Sumber : Data diolah 2019

b. Menghitung laba yang diharapkan.

Pihak manajemen hotel menetapkan laba yang diharapkan dalam satu tahun adalah sebesar 34%, maka perhitungannya dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Persentase Laba} \times \text{Total Taksiran Biaya Penuh}$$

Berdasarkan Rumus tersebut, maka dapat dihitung laba yang diharapkan untuk kamar Superior King Room adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Laba yang diharapkan} &= 34\% \times 9.985.654.809 \\ &= 3.395.122.635\end{aligned}$$

Maka dengan menggunakan rumus yang sama, hasil perhitungan laba yang diharapkan untuk semua tipe kamar adalah sebagai berikut:

Tabel 4.14
Hasil Perhitungan Laba yang diharapkan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing

| No | Tipe Kamar | Laba yang diharapkan (Rp) |
|----|---------------------------|---------------------------|
| 1 | Superior King Room | 3.395.122.635 |
| 2 | Superior Twin Room | 371.897.020 |
| 3 | Deluxe Terrace King Room | 4.553.399.666 |
| 4 | Deluxe Terrace Twin Room | 1.137.758.470 |
| 5 | Private Sasak Villa | 2.657.049.476 |
| 6 | Garden Pool Villa | 1.601.418.598 |
| 7 | Private Pool Villa | 2.745.053.757 |
| 8 | Private Pool Family Villa | 1.094.263.439 |

Sumber: Data Diolah 2019

c. Menghitung Nilai *Markup*.

Perhitungan markup dengan pendekatan full costing menggunakan rumus:

$$\frac{\text{laba yang diharapkan} + \text{biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk}}{\text{biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk}} \times 100\%$$

Berikut perhitungan untuk tipe kamar Superior King Room menggunakan rumus di atas, yaitu:

$$\% \text{ Markup} = \frac{3.395.122.635 + 1.396.015.920}{7.141.698.954} \times 100\% = 67\%$$

Maka dengan menggunakan cara yang sama, didapatkan perhitungan *markup* untuk semua tipe kamar yaitu:

Tabel 4.15
Hasil Perhitungan *Markup* Menggunakan Metode Cost Plus Pricing

| No | Tipe Kamar | <i>Markup</i> (%) |
|----|---------------------------|-------------------|
| 1 | Superior King Room | 67% |
| 2 | Superior Twin Room | 69% |
| 3 | Deluxe Terrace King Room | 89% |
| 4 | Deluxe Terrace Twin Room | 88% |
| 5 | Private Sasak Villa | 102% |
| 6 | Garden Pool Villa | 90% |
| 7 | Private Pool Villa | 104% |
| 8 | Private Pool Family Villa | 81% |

Sumber: Data Diolah 2019

- d. Menghitung harga jual kamar dengan menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*.

Perhitungan ini dilakukan menggunakan rumus:

| | |
|---------------------------------|-------------|
| <i>Biaya Langsung</i> | <u>xx</u> |
| <i>Markup 67%</i> | <u>xx</u> |
| <i>Total Harga Jual</i> | <u>XX</u> |
| <i>Jumlah hari hunian kamar</i> | <u>xx</u> : |
| <i>Harga kamar</i> | <u>XX</u> |

Berdasarkan rumus di atas, maka perhitungan harga kamar untuk tipe Superior King Room yaitu:

| | |
|---|------------------------|
| Biaya Langsung | 7.141.698.954 |
| Markup 67% | <u>4.784.938.229 +</u> |
| Total Harga Jual | 11.926.637.253 |
| Jumlah hari hunian kamar (39 x 365 x 70%) | <u>9.965 :</u> |
| Harga kamar | <u>1.196.853</u> |

Menggunakan cara yang sama, maka didapatkan harga jual kamar menggunakan metode *cost plus pricing* untuk seluruh tipe kamar yaitu:

Tabel 4.16
Hasil Perhitungan Harga Kamar Menggunakan Metode Cost Plus Pricing

| No | Tipe Kamar | Harga Kamar (Rp) |
|----|---------------------------|------------------|
| 1 | Superior King Room | 1.196.853 |
| 2 | Superior Twin Room | 1.485.484 |
| 3 | Deluxe Terrace King Room | 2.706.359 |
| 4 | Deluxe Terrace Twin Room | 2.929.206 |
| 5 | Private Sasak Villa | 4.067.339 |
| 6 | Garden Pool Villa | 5.240.955 |
| 7 | Private Pool Villa | 6.230.290 |
| 8 | Private Pool Family Villa | 8.439.108 |

Sumber: Data Diolah 2019

- e. Menghitung harga jual kamar yang dipasarkan dan menambahkan *tax and service*.

Perhitungan harga kamar ini dilakukan untuk menentukan harga yang dipasarkan dengan menggunakan rumus:

$$\text{Harga kamar} + (\text{persentase tax and service} \times \text{harga kamar})$$

Berdasarkan rumus di atas, maka harga kamar untuk Superior King Room adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Harga jual kamar} &= 1.196.853 + (21\% \times 1.196.853) \\ &= 1.448.192\end{aligned}$$

Menggunakan cara yang sama, maka didapatkan perhitungan harga jual kamar yang dipasarkan untuk semua tipe kamar yaitu:

Tabel 4.17
Hasil Perhitungan Harga Jual Kamar Menggunakan Metode Cost Plus Pricing

| No | Tipe Kamar | Harga Jual Kamar (Rp) |
|----|---------------------------|-----------------------|
| 1 | Superior King Room | 1.448.192 |
| 2 | Superior Twin Room | 1.797.436 |
| 3 | Deluxe Terrace King Room | 3.274.694 |
| 4 | Deluxe Terrace Twin Room | 3.544.339 |
| 5 | Private Sasak Villa | 4.921.480 |
| 6 | Garden Pool Villa | 6.341.556 |
| 7 | Private Pool Villa | 7.538.651 |
| 8 | Private Pool Family Villa | 10.211.321 |

Sumber: Data Diolah 2019

- f. Perbandingan hasil harga jual kamar menurut Hotel XYZ dan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*.

Dikarenakan perhitungan oleh pihak manajemen hotel menggunakan dua season, atas kesepakatan dengan Bapak Agung, peneliti membandingkan dengan harga rata-rata dari menambahkan kedua season. Maka didapatkan data yang akan dibandingkan sebagai berikut:

Tabel 4.18
Perbandingan Harga Jual Kamar Menggunakan Metode Cost Plus Pricing

| No | Tipe Kamar | Harga Jual Kamar Menurut Hotel (Rp) | Harga Jual Kamar Menurut Metode Cost Plus Pricing (Rp) | Selisih |
|----|---------------------------|-------------------------------------|--|-----------|
| 1 | Superior King Room | 1.805.144 | 1.448.192 | 356.952 |
| 2 | Superior Twin Room | 2.782.972 | 1.797.436 | 985.536 |
| 3 | Deluxe Terrace King Room | 4.660.457 | 3.274.694 | 1.385.763 |
| 4 | Deluxe Terrace Twin Room | 5.140.469 | 3.544.339 | 1.596.130 |
| 5 | Private Sasak Villa | 7.191.164 | 4.921.480 | 2.269.684 |
| 6 | Garden Pool Villa | 8.510.621 | 6.341.556 | 2.169.065 |
| 7 | Private Pool Villa | 9.896.295 | 7.538.651 | 2.357.644 |
| 8 | Private Pool Family Villa | 13.798.648 | 10.211.321 | 3.587.327 |

Sumber: Data Diolah 2019

4.2.4 Pembahasan Hasil Analisis

Berdasar tabel 4.18, hasil perhitungan biaya antara Hotel XYZ dan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* menunjukkan hasil yang berbeda. Perbedaan ini terjadi karena perbedaan cara perhitungan harga per unit yang dilakukan antara pihak manajemen hotel dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*. Tarif yang ditetapkan pihak manajemen hotel menunjukkan hasil yang lebih besar dari tarif yang ditetapkan menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*.

Tabel 4.19
Perbandingan langkah-langkah penentuan harga sewa kamar menurut manajemen hotel dan menurut Metode *Cost Plus Pricing* Pendekatan *Full Costing*

| No | Manajemen Hotel | Metode <i>Cost Plus Pricing</i> Pendekatan <i>Full Costing</i> |
|----|--|---|
| 1 | Mengelompokkan biayabiaya yang timbul pada tahun sebelumnya | Mengklasifikasi dan menghitung total biaya langsung dan tidak langsung pada tiap tipe kamar |
| 2 | Menghitung laba yang diharapkan dan <i>markup</i> dari semua tipe kamar | Menghitung Laba yang diharapkan |
| 3 | Menghitung harga pokok tiap tipe kamar | Menghitung Nilai <i>Markup</i> |
| 4 | Menghitung harga <i>nett</i> dengan menambahkan <i>tax and service</i> . | Menghitung harga jual kamar |
| 5 | Membagi dengan perkiraan jumlah kamar yang akan dihuni dalam satu tahun. | Menghitung harga jual kamar yang dipasarkan dan menambahkan <i>tax and service</i> . |
| 6 | Menentukan season yang menjadi pembeda harga tiap seasonnya | |
| 7 | Mempertimbangkan fasilitasfasilitas tambahan yang diberikan | |

Sumber: Data Diolah 2019

Dalam perbandingan ini, peneliti menemukan sedikit perbedaan dalam perhitungannya sehingga menghasilkan hasil akhir yang berbeda. Hal ini dikarenakan dari sisi metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* menekankan pada biaya penuh yang terjadi pada operasional hotel. Sedangkan dari sisi manajemen hotel menitikberatkan biaya yang dikeluarkan tahun sebelumnya dan juga mempertimbangkan pada season yang ditetapkan setiap tahunnya.

Perbedaan perhitungan yang pertama adalah pihak manajemen hotel menghitung harga per unit kamar berdasarkan *season* yang telah ditetapkan yaitu *Low Season* dan *Peak Season*. Penetapan ini digunakan untuk

menentukan laba yang diharapkan dan *markup* yang sesuai dengan season berjalan. Penentuan season tersebut ditetapkan tidak hanya mengikuti tanggal merah yang tertera pada kalender tahun berjalan di Indonesia, namun juga mengikuti kalender tahun berjalan dari negara lain mengingat pengunjung hotel tidak hanya berasal dari Indonesia saja. Penetapan kategori *low season* yaitu hari-hari biasa dan hari kerja. Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh manajemen hotel, saat hari biasa dan hari kerja, kebanyakan pengunjung yang datang hanya menatap untuk 1-3 hari kerja untuk pengunjung biasa. Sedangkan pengunjung yang melakukan reservasi di hotel dengan memanfaatkan fasilitas yang dibutuhkan seperti meeting room untuk meeting bersama kolega. Sedangkan berdasarkan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*, perhitungan dilakukan tanpa membedakan *season* yang ada sehingga harga yang dihasilkan dapat digunakan untuk setiap season.

Perbedaan perhitungan yang kedua yaitu pada perhitungan laba yang diharapkan oleh pihak manajemen hotel sesuai dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* yaitu dari total biaya tiap tipe kamar. Namun pada perhitungan yang dilakukan oleh pihak manajemen hotel dibedakan berdasarkan season yang telah ditetapkan yaitu 10% saat *Low Season* dan 24% saat *Peak Season*. Sedangkan untuk metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* tidak membedakan *season* yang ada dan menetapkan bahwa laba yang diharapkan untuk Tahun 2019 sebesar 34% untuk tiap tipe kamar.

Perbedaan perhitungan yang ketiga yaitu pada perhitungan *markup* oleh pihak manajemen hotel dibedakan berdasarkan *season* yang telah ditetapkan yaitu 24% saat *Low Season* dan 20% saat *Peak Season* yang didapat dari total biaya. Sedangkan untuk metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* juga tidak membedakan *season* yang dan perhitungannya dengan menjumlahkan laba yang diharapkan dengan biaya tidak langsung dan dibagi dengan biaya langsung per tipe kamar dan menjadikannya dalam bentuk persentase.

Perhitungan harga kamar yang dilakukan pihak manajemen hotel di mulai dengan menghitung harga pokok tiap tipe kamar yang terdiri dari total biaya ditambahkan dengan *markup* yang telah ditetapkan setiap *seasonnya*. Setelah harga pokok didapatkan, dilanjutkan dengan menghitung harga kamar dengan menambahkan harga pokok dan laba yang diharapkan. Setelah itu menghitung harga nett tiap tipe kamar dengan menambahkan harga kamar dengan *tax and service* yang telah ditetapkan sebesar 21% untuk tiap kamar yang ada. Setelah harga *nett* diperoleh, dilanjutkan dengan menghitung jumlah hunian yang diharapkan terjual dalam setahun sehingga dapat menentukan harga kamar rata-rata tiap tipe kamar dengan membagi harga kamar per *nett* dengan jumlah kamar yang diharapkan terjual sehingga dapat dihasilkan harga kamar rata-rata per malam yang akan dipasarkan kepada konsumen.

Perhitungan harga kamar menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* dengan cara menambahkan biaya langsung dan

markup yang menghasilkan total harga jual kamar dalam setahun yang selanjutnya akan dibagi dengan taksiran jumlah hunian dalam setahun dan menghasilkan harga kamar pada tiap tipe kamar. Setelah didapatkan harga kamar, perlu ditambahkan *tax and service* sebesar 21% yang telah menjadi kebijakan pihak manajemen hotel di mana hasilnya akan menjadi harga kamar per malam yang akan dipasarkan kepada konsumen.

Hasil perhitungan menunjukkan selisih yang cukup signifikan pada tiap tipe kamar di mana hasilnya secara keseluruhan menunjukkan harga yang ditetapkan oleh pihak manajemen hotel lebih tinggi dari hasil perhitungan menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*. Maka pihak manajemen hotel bisa mencapai keuntungan yang dapat menutupi semua biaya hotel selama tahun 2018 dengan menggunakan harga kamar yang diterapkan saat ini.

Perhitungan harga sewa kamar di atas adalah perhitungan harga sewa yang ditawarkan kepada pengunjung. Namun harga bisa berubah pada kondisi yang telah ditentukan. Pihak manajemen hotel memberikan ketetapan tambahan yaitu jika pemesanan kamar yang dilakukan minimal 14 hari sebelum hari sewa akan mendapatkan *discount* tambahan. *Discount* yang diberikan saat *low season* adalah 8% sedangkan saat *peak season* adalah 10%.

Selain itu, pihak manajemen hotel juga mempertimbangkan faktor eksternal seperti musim sehingga pihak hotel membedakan harga sesuai dengan season yang telah ditetapkan. Mempertimbangkan komoditas yang

diperlukan untuk mengelola hotel yaitu kualitas jasa yang diberikan seperti fasilitas-fasilitas yang disediakan maupun pelayanan yang diberikan telah sesuai dengan harga yang telah ditetapkan. Jenis tamu dan lokasi hotel juga menjadi pertimbangan dalam kualitas mutu pelayanan dan fasilitas yang diberikan sehingga dapat memberikan manfaat bagi seluruh pihak terkait termasuk kepuasan tamu hotel.

Berdasarkan proses dan langkah-langkah dalam penetapan hotel yang dilakukan oleh pihak manajemen hotel telah menjadi rumusan tetap dalam penetapan harga. Namun tidak menutup kemungkinan akan ada factor lain yang mungkin menjadi pertimbangan pihak hotel dalam proses penentuan harga. Faktor ini biasanya berasal dari factor eksternal seperti kenaikan persentase untuk e-commerce yang memasarkan harga kamar dan juga perubahan penentuan season.

Oleh karena itu berdasarkan proses dan langkah-langkah perhitungan menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* dapat dilihat bahwa perhitungan yang dilakukan tidak terpengaruh pada factor eksternal hotel dan hanya berfokus pada biaya-biaya yang di keluarkan sehingga harga yang ditetapkan dapat menutupi semua biaya yang telah di keluarkan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang telah dilakukan, seperti yang dipaparkan untuk kamar Superior King Room, harga yang dihasilkan dan dipasarkan oleh pihak manajemen hotel adalah Rp. 1.805.144/malam, dan hasil yang didapatkan menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* adalah Rp. 1448.192 / malam dengan selisih Rp 356.952 atau sekitar 20% dari harga yang ditetapkan oleh pihak manajemen hotel dan ini juga terjadi pada seluruh tipe kamar yang tersedia.

Maka dapat disimpulkan bahwa penentuan tarif sewa kamar pada hotel pada Hotel XYZ dengan menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* memiliki perbedaan yang dapat dilihat dari perbedaan langkah-langkah dalam menentukan tarif kamar. Dalam perbandingannya, tarif yang ditetapkan hotel lebih tinggi pada semua tipe kamar yang tersedia. Namun ada juga persamaan perhitungannya di mana kedua metode yang digunakan menjadikan biaya sebagai acuan dalam penetapan tarif sewa kamar.

Selain itu pihak manajemen hotel juga mempertimbangkan factor eksternal seperti factor musim yang juga menjadi acuan dalam penentuan tarif sewa kamar.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Pada penelitian ini hanya menggunakan data yang diberikan oleh pihak hotel dan peneliti tidak dapat memastikan akurasi data yang diberikan karena keterbatasan informasi mengenai hotel. Seperti informasi alokasi biaya untuk tiap tipe kamar yang kurang lengkap sehingga penelitian hanya dilakukan dengan menggunakan dasar alokasi biaya yaitu jumlah kamar dan jumlah tingkat hunian kamar. Sehingga kesimpulan yang diambil hanya berlaku pada data yang diberikan pihak hotel.

5.3 Saran

Dengan mengacu pada hasil penelitian yang dilakukan, maka penulis memberikan saran yang dapat dijadikan pertimbangan bagi pihak manajemen hotel yaitu pihak manajemen hotel perlu mempertimbangkan metode *cost plus pricing* dalam menentukan tarif sewa kamar dan juga memisahkan biaya-biaya dengan mengelompokkan biaya langsung dan tidak langsung agar dapat membantu dalam pengendalian biaya. Metode ini juga memiliki langkah yang lebih sederhana dan efektif dalam menentukan harga kamar sehingga dapat menghindari kerugian ataupun menetapkan harga yang terlalu tinggi.

Serta bagi penulis dan pihak yang akan menggunakan penelitian ini sebagai acuan dalam penelitiannya, diharapkan penulis memperoleh dokumen informasi yang lebih rinci sehingga perhitungan dapat memberikan hasil yang lebih akurat.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an al-Karim dan terjemahan.

Abriyana Diyah Ikawati, (2016). Penetapan Harga Jual Dengan Metode Cost Plus Pricing Pada Warung Sederhana 2 Jetis Kulon Surabaya

Ahmad Firdaus Dunia., Wasilah Abdullah, 2012. *Akuntansi Biaya*. Jakarta : Salemba Empat

Basu Swastha, (2007). *Azas-azas Marketing*. Yogyakarta : Liberty

Bustami, Bastian., dan Nurlela, (2007). *Akuntansi Biaya Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta : Graha Ilmu

Garrison, Noreen dan Brewer, (2013), *Akuntansi Manajerial*. Edisi 14. Jakarta : Salemba Empat

Gerardus Mayella Riyan Pambudi, (2015). Evaluasi Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pendekatan Full Costing (Studi Kasus Pada Hotel Gedong Kuning Yogyakarta)

Hansen dan Mowen. (2006). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta : Salemba Empat

Jessica Claudia Moray, David Paul Elia Saerang, Treese Runtu, (2014). Penetapan Harga Jual Dengan *Cost Plus Pricing* Menggunakan Pendekatan *Full Costing* Pada UD Gladys Bakery Manado

Kamaruddin Ahmad, (2013), *Akuntansi Manajemen: Dasar-dasar konsep biaya dan pengambilan keputusan*, Edisi Revisi 8. Jakarta : Rajawali Pers Bisnis

Lita Aseng, Herman Karamoy, Heince Wokas, (2019). Analisis Penentuan Tarif Kamar Inap Dengan Pendekatan *Cost Plus Pricing* pada Rumah Sakit Siloam Sonder

Martono, Dheasy Ambonigtyas, SE.,MM, Aziz Fathoni, SE.,MM. (2018). Comparative Analysis of Hotel Determination Rating With Cost Plus Pricing Methode Full Costing Approach (Case Study at Ibis Hotel Simpang Lima Semarang).

Mika Gristiviara, (2016). Analisis Perhitungan Tarif Sewa Kamar Hotel Dengan Metode *Cost Plus Pricing* Pendekatan *Full Costing* (Studi Kasus di Hotel X Yogyakarta)

Mulyadi, (2012). *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Yogyakarta : STIE YKPN

Mursid, M. (2014). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Bumi Askara

Republik Indonesia, (2013). Peraturan Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif. Nomor PM 53/HM.001/MPEK/2013. Tentang Standar Usaha Hotel. Sekretariat Negara. Jakarta

Sugiyono, (2012). *Metode Penelitian*. Bandung : CV. Alfabeta

Supriyono, (2011), *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Yogyakarta : BPFE

Supriyono, (2011). *Akuntansi Manajemen II*. Yogyakarta : BPFE

Wiyasha, IBM, (2010). *Akuntansi Perhotelan Berbasis Kompetensi*. Yogyakarta : Andi Offset.

Wiyasha, IBM, (2014). *Akuntansi Manajemen untuk HOTEL dan RESTORAN*. Edisi Dua. Yogyakarta : Andi Offset.

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 PKU Muhammadiyah Yogyakarta dan RSUD Kota Yogyakarta)

www.accor.com

www.novotellombok.com



LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

DAFTAR PERTANYAAN

Narasumber : Head Resource Director

Nama : Ibu Ratna

| No. | Pertanyaan |
|-----|--|
| 1 | Bagaimana sejarah berdirinya hotel Novotel di Lombok? |
| 2 | Apa alasan dalam pemilihan lokasi hotel? |
| 3 | Apakah visi dan misi hotel? |
| 4 | Apa saja tipe kamar yang ditawarkan kepada pengunjung? |
| 5 | Apa saja fasilitas-fasilitas yang tersedia di hotel? |

Narasumber : Sales Manager

Nama : Mr. Jhony

| No. | Pertanyaan |
|-----|--|
| 1 | Bagaimana pemasaran yang dilakukan? |
| 2 | Apa ada perbedaan harga untuk pengunjung lokal dan asing? |
| 3 | Apa ada faktor lain yang membuat harga berubah dan berbeda bagi tiap pengunjung? |
| 4 | Bagaimana penetapan low season dan peak season? |
| 5 | Apakah ada kebijakan khusus terkait harga saat low season dan peak season? |

Narasumber : Director of Sales

Nama : Bapak Agung Rinjani

| No. | Pertanyaan |
|-----|---|
| 1 | Siapa yang bertanggungjawab menetapkan harga kamar? |
| 2 | Kapan penetapan harga kamar dilakukan? |
| 3 | Faktor apa saja yang mempengaruhi penetapan harga kamar? |
| 4 | Biaya apa saja yang mempengaruhi penetapan harga kamar? |
| 5 | Berapa laba yang diharapkan oleh perusahaan? |
| 6 | Berapa markup yang ditetapkan? |
| 7 | Bagaimana tahapan-tahapan dalam perhitungan harga sewa kamar? |

Lampiran 2. Transkrip Wawancara

HASIL WAWANCARA

ANALISIS PENETAPAN TARIF SEWA KAMAR

MENGGUNAKAN METODE *COST PLUS PRICING*

PENDEKATAN *FULL COSTING*

(Studi Pada Hotel XYZ Lombok Tengah)

Wawancara I

Narasumber : Head Resource Director

Nama : Ibu Ratna

1. Peneliti: Bagaimana sejarah berdirinya hotel Novotel di Lombok?

Narasumber : Hotel ini termasuk bagian dari Accor Hotel. Untuk sejarah berdirinya lebih jelas bias dilihat di web Accor Hotel. Untuk singkatnya, Novotel pertama kali berdiri di prancis dan jadi hotel pertama yang didirikan Accour Hotel. Nah untuk memperluas jaringan bisnis, karena di Lombok saat itu belum ada hotel berbintang, jadi hotel ini didirikan dani mulai di bangun tahun 1995 dan baru diresmikan tahun 1997. Jadi hotel ini termasuk hotel berbintang pertama di Lombok.

2. Peneliti : Apa alasan dalam pemilihan lokasi hotel?

Narasumber : Alasan pertama seperti yg saya sebutkan tadi. Selain itu, pantai Kuta ini kan termasuk ikon kota Lombok. Dekat pantai kuta juga masih banyak pantai yang juga berdekatan. Lokasi yang dipilih dekat pesisir pantai juga agar pengunjung yang ingin menikmati pantai layaknya “pantai pribadi” juga bisa. Kan ada orang-orang yang ingin ke pantai tapi tidak ingin yang ramai.

3. Peneliti : Apakah visi dan misi hotel?

Narasumber : daripada visi misi, kita seperti di Accor Hotel. Bias dilihat di web Accour Hotel dan kita menyebutnya buka visi misi, tapi *Our Promises*.

4. Peneliti : Apa saja tipe kamar yang ditawarkan kepada pengunjung?

Narasumber : Kita memiliki 2 jenis kamar. Family Room ada 4 tipe kamar, dan Villa dengan 4 tipe villa.

5. Peneliti : Apa saja fasilitas-fasilitas yang tersedia di hotel?

Narasumber : kita selain menyediakan kamar, kita juga menyediakan spice market restaurant, breeze bar, meeting room, private beach, swimming pool, play ground, fitness and sport, spa, la beaute salon, le mart. Kita juga menyediakan wedding organizer dan romantic dinner.

Wawancara II

Narasumber : Sales Manager

Nama : Mr. Jhony

1. Peneliti : Bagaimana pemasaran yang dilakukan?

Narasumber : Pemasaran sepenuhnya dilakukan di website Novotel Lombok. Tapi kadang juga driver kita yang sambil nunggu tamu di bandara atau di restaurant juga memperkenalkan hotel ke turis-turis yang mereka temui.

2. Peneliti : Apa ada perbedaan harga untuk pengunjung lokal dan asing?

Narasumber : Ada perbedaan dan itu pasti. Tapi untuk harga dasar semua sama. Yang membedakan hanya dari e-commerce mana dia memesan kamar. ya kalau dibilang lebih murah e-commerce mana, ya lebih baik langsung menghubungi hotel untuk booking jadi juga tidak ada biaya tambahan untuk pajak e-commerce dsb.

3. Peneliti : Apa ada faktor lain yang membuat harga berubah dan berbeda bagi tiap pengunjung?

Narasumber : Ada. Misalnya menambah fasilitas lain. Tambah Kasur, tambah coffee maker. Itu nanti kena charge tambahan.

4. Peneliti : Bagaimana penetapan low season dan peak season?

Narasumber : Penetapannya pakai kalender di Indonesia dan kalender luar negeri. Kenapa? Karena hari libur di Indonesia dan luar negeri kan berbeda, kalau di Indonesia pasti Nadya sudah mengerti ya? Kal di luar negeri, kita lebih focus ke hari libur

eropa dan australia. Mereka kan ada libur musim panas, musim dingin dan hari libur lainnya. Karena pengunjung kita lebih banyak dari luar negeri, jadi kita menyesuaikan juga sama “jadwal” mereka.

5. Peneliti : Apakah ada kebijakan khusus terkait harga saat low season dan peak season? Narasumber : Ada. Setiap season ini kita pasti memberikan harga discount. Tapi ini hanya berlaku kalau pemesanan dilakukan 14 hari sebelum hari H tinggal. Kalau pesan hotel di hari yang sama atau 1-3 hari sebelum hari H tidak dapat discount dan tetap menggunakan harga regular.

Wawancara III

Narasumber : Director of Sales

Nama : Bapak Agung Rinjani

1. Peneliti : Siapa yang bertanggungjawab menetapkan harga kamar?

Narasumber : Penentuan harga itu ditentukan melalui rapat yang dilakukan General Manager, Executive Assistant Manager, Financial Director dan Sales Director.

2. Peneliti : Kapan penetapan harga kamar dilakukan?

Narasumber : Penentuan harga itu ditentukan melalui rapat setiap tanggal 10 desember dan akan berlanjut selama hari kerja untuk penyesuaian-penyesuaian yang lain dengan deadline sebelum tanggal 24 Desember semua sudah ditetapkan.

3. Peneliti : Faktor apa saja yang mempengaruhi penetapan harga kamar?

Narasumber : Ada 2 faktor yang penting. Pertama, harus bisa menutupi pengeluaran tahun kemarin. Kedua, penentuan season itu juga penting karena saat season tertentu kita ingin mendapatkan keuntungan yang sama.

4. Peneliti : Biaya-biaya apa saja yang mempengaruhi penetapan harga kamar?

Narasumber : Biaya-biaya yang mempengaruhi yang pasti biaya yang berpengaruh dengan operasional kantor dan hotel. Itu diklasifikasikan biaya langsung dan tidak langsung.

5. Peneliti : Berapa laba yang diharapkan oleh perusahaan?

Narasumber : untuk laba yang diharapkan saat low season kita menargetkan 10% dari total biaya tahun lalu. Untuk peak season laba yang diharapkan kita menargetkan 24% dari total biaya tahun lalu.

6. Peneliti : Berapa markup yang ditetapkan?

Narasumber : untuk low season kita menetapkan 20% dari total biaya tahun lalu. Untuk peak season markup yang kita tetapkan 24% dari total biaya tahun lalu.

7. Peneliti : Bagaimana tahapan-tahapan dalam perhitungan harga sewa kamar?

Narasumber : Awalnya kita liat dulu laporan biaya-biaya yang keluar, setelah di total, baru dihitung target laba dan markup. Dari situ nanti mulai dihitung sampai harga pokok dan baru ditambahkan persentase tax and service untuk harga yang dipasarkan, tetapi harga ini nanti bias berubah sesuai kondisi.

Lampiran 3. Biodata Peneliti

BIODATA PENELITI

Profil:

Nama : Nadya Fitriana Rushady
Tempat, Tgl Lahir : Malang 28 Desember 1995
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : JL. Joyo Suko 65 Malang
Agama : Islam

Pendidikan Formal:

2001-2007 : MI Attaraqqie Malang
2007-2010 : SMP Al-Rifa'ie Gondanglegi
2010-2013 : MAN 3 Malang
2013- 2020 : UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Pendidikan Non-Formal:

2013-2014 Ma'had Sunan Ampel Al-'Aly,
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
2014-2015 Program Pendidikan Bahasa Arab,
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
2015-2016 Program Pendidikan Bahasa Inggris,
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Aktivitas dan Pelatihan:

- Peserta “Seminar Akuntansi Syariah” Oleh Universitas Islam Malang Tahun 2017
- Peserta “Seminar Success to be Entrepreneur” Oleh DEMA Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Tahun 2017
- Peserta “Roadshow Seminar Pasar Modal Syariah” Oleh SESCOU UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Tahun 2018
- Pelatihan Program Akuntansi MYOB Laboratorium Akuntansi dan Pajak UIN Maulana Malik Ibrahim Malang Tahun 2019

Lampiran 4 Bukti Konsultasi

BUKTI KONSULTASI

NAMA : NADYA FITRINA RUSHADY

NIM/JURUSAN : 13520121/AKUNTANSI

PEMBIMBING : Hj. Nina Dwi Setyaningsih, SE., MSA

JUDUL SKRIPSI: Analisis Penetapan Tarif Sewa Kamar Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* Pendekatan *Full Costing* (Studi Pada Hotel XYZLombok Tengah)

| No | Tanggal | Materi Konsultasi | Tanda Tangan Pembimbing |
|----|---------------|--|-------------------------|
| 1 | 5 Maret 2019 | Penyerahan surat rekomendasi pembimbing | 1. |
| 2 | 11 Maret 2019 | Konsultasi proposal skripsi | 2. |
| 3 | 12 Maret 2019 | Konsultasi proposal skripsi dan ACC seminar proposal | 3. |
| 4 | 29 Mei 2019 | Konsultasi revisi proposal skripsi | 4. |
| 5 | 28 April 2020 | Konsultasi bab 4 | 5. |
| 6 | 2 Juni 2020 | Konsultasi bab 4 | 6. |
| 7 | 4 Juni 2020 | Konsultasi bab 4 | 7. |

| | | | |
|---|--------------|---------------------------------|----|
| 8 | 5 Juni 2020 | Konsultasi bab 5 dan ACC sidang | 8. |
| 9 | 24 Juni 2020 | ACC skripsi keseluruhan | 9. |

Malang, 24 Juni 2020

Mengetahui:

Ketua Jurusan Akuntansi

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

NIP. 19720322 200801 2 005