

Penetapan Tarif Sewa Kamar Untuk Meningkatkan Pendapatan

(Studi Kasus Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017)

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk penulisan Skripsi**



Oleh:

Nama : Palupi Asrining Adi

NIM : 14312612

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
2018**

Penetapan Tarif Sewa Kamar Untuk Meningkatkan Pendapatan

(Studi Kasus Pada Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017)

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk penulisan Skripsi**

SKRIPSI

**Disusun dan diajukan untuk memenuhi sebagai salah satu syarat untuk
mencapai derajat Sarjana Strata-1 Program Studi Akuntansi pada Fakultas**

Ekonomi UII

Oleh:

Nama : Palupi Asrining Adi

NIM : 14312612

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

2018

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sangsi apapun sesuai pertauran yang berlaku.”

Yogyakarta, September 2018

Penulis,



(Palupi Asrining Adi)

**Penetapan Tarif Sewa Kamar Untuk Meningkatkan Pendapatan
(Studi Kasus Pada Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017)**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk penulisan Skripsi**



Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada Tanggal:..... September 2018

Dosen Pembimbing,

Prapti Antarwiyati, Dra., M.si., Ak

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR /SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

**PENETAPAN TARIF SEWA KAMAR UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN:: STUDI
KASUS HOTEL GRAND INNA MALIOBORO TAHUN 2017**

Disusun Oleh : **PALUPI ASRINING ADI**

Nomor Mahasiswa : **14312612**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**

Pada hari Kamis, tanggal: 18 Oktober 2018

Penguji/ Pembimbing Skripsi : Prapti Antarwiyati, Dra.,MS., Ak, CA.



Penguji : Neni Meidawati, Dra.,M.Si., Ak,CA.



Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia



Jaka Sriyana, SE., M.Si, Ph.D.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Alhamdulillahirobbil'alamin, segala puji bagi Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Penetapan Tarif Sewa Kamar Untuk Meningkatkan Pendapatan Studi Kasus Pada Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017”**.

Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi syarat wajib untuk mendapatkan gelar Sarjana Strata 1 pada jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan dan tidak terlepas dari bantuan dan bimbingan berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan kerendahan hati penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang yang selalu melindungi, memberikan kemudahan, ilmu, pemahaman, dan nikmat serta karunia-Nya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
2. Nabi Muhammad SAW yang memberikan banyak ilmu dan ajaran untuk memahami kehidupan. Sungguh peneliti menjadi orang yang beruntung menjadi salah satu dari keturunan beliau.
3. Bapak Gentur Akhwanto dan ibu Hastijanti Sri Redjeki sebagai kedua orangtua peneliti yang telah memberikan banyak dukungan baik material maupun non-material yang luar biasa dari kecil hingga sekarang. Beliau-beliau adalah orang

tua yang luar biasa, tidak kenal lelah dalam memberikan semangat dan do'a, serta kasih sayang yang tiada batasnya.

4. Kakak ku Mustika Adi S.W dan Riefky Nasrudin yang selalu memberikan dukungan semangat dengan bentuk bermacam-macam dan mendengarkan segala keluh kesah peneliti.
5. Ibu Prapti Antarwiyati, Dra., M.Si., Ak. selaku Dosen pembimbing yang selalu memberikan waktu, tenaganya untuk memberikan bimbingan dan saran yang bermanfaat dalam penyusunan skripsi ini sehingga menjadi lebih baik dan lebih baik lagi.
6. Segenap dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis selama menuntut ilmu di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
7. Rini Nuryanti, Maurizcha Salsabilla, Kartika Faturia, Nur Dwi Lestari, Dinika Maysitha, Ocviani Indria Astita dan Dian Yulianti yang selama ini berjuang bersama peneliti semasa kuliah hingga dukungan yang sangat berarti dalam penyusunan skripsi ini.
8. Miftakhul Muslikh, teman sekaligus kakak yang selalu ada ketika suka maupun duka, yang selalu sabar dan memotivasi ketika saya sedang jatuh dan juga mengingatkan ketika sedang berada diposisi yang lebih baik agar tidak sombong serta selalu bersyukur, selalu menyemangati untuk terus mengejar mimpi bersama dimasa yang akan datang agar tidak pernah pantang menyerah untuk menghadapi segala cobaan bersama, dan apa yang telah dicita-citakan

tercapai, saya ucapkan terimakasih banyak untuk segalanya yang telah diberikan.

9. Tiara Galuh Prahasiwi, Safira Khasna Aulya, Dian Artika, Denisa Fatraya, Faisal Haris Widodo, Rintha Amelia, Eva Wulandari, Eva Nia Seprinda, yang telah bersedia menjadi sahabat semenjak masa sekolah yang selalu ada dan memberikan nilai-nilai persahabatan serta kekeluargaan bagi peneliti yang selalu mendukung apapun situasi dan kondisinya.
10. Teman-teman Kos Wisma Hapsari, Mba Cory, Mba Sisca, Afrigh, Dira, Andaeni, dan Asri. Terima kasih atas kebersamaan dan ketersediaannya untuk menjadi keluarga kecil yang selalu menemani saat berada di kos.

Akhirnya kepada semua pihak yang namanya tidak dapat disebutkan satu persatu, peneliti mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya. Semoga Allah melimpahkan berkah, rahmat dan hidayah-Nya bagi Bapak, Ibu dan Saudara yang telah membantu peneliti dalam segala hal. Peneliti juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna karena itu saran dan kritik masih diperlukan dalam penyempurnaan skripsi ini.

Wassalamualaikum wr.wb

Penulis,

Palupi Asrining Adi

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI.....	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
ABSTRAK	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Tujuan Penelitian.....	9
1.4 Manfaat Penelitian.....	10
1.5 Sistematika Penulisan Skripsi	12
BAB II KAJIAN PUSTAKA	13
2.1 Pengertian Harga	13
2.2 Tujuan Penetapan Harga	14
2.3 Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual	16
2.4 Tarif Sewa Kamar Hotel	17
2.5 Konsep Biaya dan Klasifikasi Biaya	19
2.5.1 Konsep Biaya.....	19
2.5.2 Klasifikasi Biaya.....	20

2.6 Konsep Harga Pokok Produksi.....	23
2.6.1 Komponen Harga Pokok Produksi	24
2.7 <i>Activity Based Costing System</i>	25
2.7.1 Pengertian <i>Activity Based Costing</i>	25
2.7.2 Hierarki Biaya.....	26
2.7.3 Prosedur Dalam Penerapan <i>Activity Based Costing</i>	27
2.7.4 Kelebihan dan Kekurangan Sistem ABC	28
2.7.5 Manfaat <i>Activity Based Costing</i>	29
2.7.6 Sistem ABC pada Perusahaan Jasa.....	29
2.8 <i>Cost Driver</i>	31
2.8.1 Pengertian <i>Cost Driver</i>	32
2.8.2 Faktor Utama <i>Cost Driver</i>	32
2.8.3 Jenis-jenis <i>Cost Driver</i>	33
2.9 Pendapatan.....	34
2.10 Cara Penetapan Harga dengan Metode <i>Activity Based Costing</i>	35
2.11 Penelitian Terdahulu.....	47
2.12 Kerangka Penelitian	52
BAB III METODE PENELITIAN.....	53
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	53
3.2 Subjek dan Objek Penelitian	53
3.3 Desain Penelitian	55
3.4 Metode Pengumpulan Data	56
3.5 Metode Analisis Data	58
3.6 Definisi Operasional.....	60
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	61

4.1	Sejarah dan Perkembangan Perusahaan	61
4.2	Visi dan Misi Perusahaan	63
4.3	Hasil Penelitian.....	64
4.3.1	Penetapan Tarif Sewa Kamar pada Hotel Grand Inna Malioboro.....	64
4.3.2	Penetapan Tarif Sewa Kamar dengan Menggunakan Metode ABC	66
4.3.2.1	Mengidentifikasi dan Mendefinisikan Aktivitas Berdasar Kategori Aktivitas.....	66
4.3.2.2	Mengklasifikasikan Biaya Berdasar Aktivitas Ke Dalam Berbagai Aktivitas.....	67
4.3.2.3	Mengidentifikasi dan Menentukan <i>Cost Driver</i>	69
4.3.2.4	Menghitung Tarif Per Unit <i>Cost Driver</i>	76
4.3.2.5	Pembebanan Biaya Aktivitas dalam <i>Cost Pool</i> dengan Menggunakan <i>Cost Driver</i>	83
4.4	Pembahasan	88
4.5	Keterbatasan Penelitian	89
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		91
5.1	Kesimpulan.....	91
5.2	Saran	92
Daftar Pustaka		94
LAMPIRAN		97

DAFTAR TABEL

TABEL 2.1	37
TABEL 2.2	37
TABEL 2.3	38
TABEL 2.4	39
TABEL 2.5	39
TABEL 2.6	40
TABEL 2.7	41
TABEL 2.8	42
TABEL 2.9	43
TABEL 2.10	43
TABEL 2.11	43
TABEL 2.12	44
TABEL 2.13	45
TABEL 2.14	46
TABEL 2.15	49
TABEL 4.1	65
TABEL 4.2	67
TABEL 4.3	69
TABEL 4.4	71
TABEL 4.5	72
TABEL 4.6	72
TABEL 4.7	73
TABEL 4.8	74

TABEL 4.9.....	75
TABEL 4.10.....	76
TABEL 4.11.....	77
TABEL 4.12.....	80
TABEL 4.13.....	80
TABEL 4.14.....	80
TABEL 4.15.....	81
TABEL 4.16.....	82
TABEL 4.17.....	82
TABEL 4.18.....	84
TABEL 4.19.....	85
TABEL 4.20.....	86
TABEL 4.21.....	86
TABEL 4.22.....	87
TABEL 4.23.....	88
TABEL 4.24.....	88

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1.....	52
---------------	----

ABSTRACT

This study aims to explain how the method of determining room rental rates and how to design an Activity Based Costing System practically to be applied in the hospitality industry, especially the Grand Inna Malioboro Hotel. The type of data in this study is qualitative data and quantitative data. The object of this study is the number of rooms and activity cost data. Data collection uses interview and documentation methods. Data analysis used is description analysis.

The results of this study are the use of Activity Based Costing method in calculating hotel room rental rates will produce an accurate rental rate calculation and increase revenue, because the costs incurred are charged to the product on the basis of activities and resources consumed by the product and also use the basic cost driver. The results of the calculation of room rental rates with the Sudirman type ABC method are Rp. 267,310. For the Executive type of Rp. 256,618. For the Junior type of Rp. 252,497. For the Deluxe type of Rp. 247,526, and the type of Superior is Rp. 243,426. The whole type of room produces a lower cost than what has been determined by the hotel management that is, the difference in price for Sudirman type is Rp. 90,690, executive type Rp. 101,382, and junior type Rp. 105,503, deluxe type Rp. 10,474, and the superior type is Rp. 14,574.

Keyword: Activity, Cost Driver, Activity Based Costing

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan bagaimana metode penetapan tarif sewa kamar dan bagaimana merancang *Activity Based Costing System* secara praktis untuk diterapkan di industri perhotelan khususnya Hotel Grand Inna Malioboro. Jenis data dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Objek penelitian ini adalah jumlah kamar dan data aktivitas biaya. Pengumpulan data menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskripsi.

Hasil penelitian ini adalah penggunaan metode *Activity Based Costing* dalam perhitungan tarif sewa kamar hotel akan menghasilkan perhitungan tarif sewa yang akurat dan meningkatkan pendapatan, karena biaya yang terjadi dibebankan pada produk atas dasar aktivitas dan sumber daya yang dikonsumsi produk dan juga menggunakan dasar *cost driver*. Hasil dari perhitungan tarif sewa kamar dengan metode ABC tipe Sudirman sebesar Rp. 267.310. Untuk tipe Executive sebesar Rp. 256.618. Untuk tipe Junior sebesar Rp. 252.497. Untuk tipe Deluxe sebesar Rp. 247.526, dan tipe Superior sebesar Rp. 243.426. Keseluruhan tipe kamar menghasilkan hpp yang lebih rendah dibandingkan yang telah ditentukan dari pihak manajemen hotel yaitu selisih harga untuk tipe sudirman sebesar Rp. 90.690, tipe executive Rp. 101.382, dan tipe junior Rp. 105.503, tipe deluxe Rp. 10.474, dan tipe superior sebesar Rp. 14.574.

Kata kunci: *Activity, Cost Driver, Activity Based Costing*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia industri dalam berbagai aspek terus meningkat sejalan dengan meningkatnya era globalisasi yang terus berputar. Kreativitas dan inovasi menjadi salah satu titik yang dianggap sebagai faktor utama dalam perkembangan era globalisasi. Sehingga industri perbankan, perhotelan, pemerintahan, keuangan dan sebagainya terus melakukan proses mencapai hasil yang efisien dan efektif. Salah satunya pada sektor dunia usaha dan persaingan bisnis menjadi kompetitif yang secara tidak langsung menekan pelaku bisnis agar mampu bersaing dengan strateginya masing-masing. Bidang bisnis yang setiap tahun terus menunjukkan eksistensinya dalam inovasi salah satunya adalah jasa penginapan. Dalam era globalisasi saat ini menjadikan jasa penginapan yaitu hotel terus dilakukan perkembangan dalam berbagai aspek teknologi, marketing, dan seluruh yang berkaitan dengan pembangunan dan pengembangan hotel.

Di Indonesia sangat banyak hotel yang didirikan disetiap daerah atau kota. Salah satunya adalah Daerah Istimewa Yogyakarta. Yogyakarta yang merupakan pusat kota pariwisata domestik dan internasional yang menjadi sasaran para investor untuk membuka peluang pembangunan hotel. Hotel yang dibangun sendiri memiliki kualitas masing-masing dari hotel jenis melati sampai hotel berbintang tersedia. Setiap jenis hotel di Yogyakarta dibangun berdasarkan ukuran pengunjung atau *customer* dan minatnya sehingga pengunjung dapat memilih sesuai dengan kriteria masing-masing. Berdasarkan artikel solopos sampai pada tahun 2018 ada

kenaikan dari 157 menjadi 173 hotel berbintang yang ada di Yogyakarta. Namun masih ditemui beberapa pembangunan hotel yang ditemui di daerah Yogyakarta. Dengan kata lain dari tahun ke tahun minat masyarakat dan tingginya jumlah *customer* hotel meningkat. Dengan pesatnya pertumbuhan dan arus perkembangan Daerah Istimewa Yogyakarta maka memungkinkan banyaknya jumlah pelaku bisnis yang berkunjung ke Yogyakarta yang memerlukan tempat untuk istirahat. Ditambah lagi dengan kota pariwisata dan tingkat perekonomian masyarakat Yogyakarta maupun daerah lain yang berkunjung menjadikan dasar pembangunan hotel di Yogyakarta.

Seiring dengan inovasi yang terus berkembang pada bidang jasa penginapan terutama hotel, dapat kita lihat banyak aspek yang terus dilakukan perubahan menjadi lebih baik. Hotel yang dibangun tidak hanya sekedar hotel saja namun dibangun sesuai standar masing-masing yang diinginkan oleh pendiri. Fasilitas hotel yang terus ditingkatkan, pelayanan dalam *customer* hotel, konsep, sistem dalam hal internal maupun eksternal hotel serta bagaimana memasarkan hotel tersebut untuk menarik pelanggan. Upaya tersebut semata-mata dilakukan untuk memberikan *service* dan suasana yang aman, tenang dan terkendali. Dengan upaya-upaya yang terus dilakukan maka tujuan utama hotel sendiri dapat terlaksana dan tercapai dengan maksimal yaitu menarik minat masyarakat agar mau menginap di hotel yang ditawarkan.

Selain kualitas dan *services*, *cost* merupakan faktor yang sangat berpengaruh dalam minat para konsumen maupun calon konsumen. *Cost* adalah jumlah nominal yang harus dibayarkan oleh konsumen atas pelayanan yang diberikan oleh pihak

hotel atau penyedia jasa. Jika ada perbandingan antara beberapa hotel dengan kualitas dan *services* yang sama dalam hal penentuan harga dan mengabaikan faktor loyalitas konsumen terhadap penyedia jasa, konsumen akan cenderung memilih hotel yang lebih murah.

Di sisi lain, dengan majunya industri hotel saat ini maka tentunya ada berbagai hal yang dapat mengakibatkan tujuan perusahaan tidak tercapai. Hal yang perlu diperhatikan perusahaan adalah bagaimana perusahaan mampu mengantisipasi banyaknya para pesaing-pesaing lain yang bermunculan dengan ide dan inovasinya masing-masing. Sehingga perusahaan hotel tersebut harus mampu bertahan dan terus melakukan rancangan strategi untuk mengembangkan hotel tersebut sehingga mampu bersaing dan beroperasi dalam menghadapi persaingan usaha jangka panjang.

Seiring dengan pertumbuhan sektor pariwisata sendiri, pilihan jenis hotel pun semakin variatif. Di wilayah Yogyakarta sendiri salah satu hotel yang memiliki konsep kreatif dan paling tua adalah Hotel Grand Inna Malioboro. Hotel Grand Inna Malioboro Yogyakarta berdiri sejak tahun 1908 dan telah sangat lama melayani para wisatawan dibanding dengan hotel bintang empat lainnya yang ada di Yogyakarta, maka dari itu hotel ini harus tetap bersaing agar tetap dapat merebut konsumen walaupun semakin banyak hotel baru yang berdiri saat ini. Sehingga tarif sewa kamar yang tersedia mempunyai peran yang penting agar usaha perhotelan ini dapat bertahan dalam persaingan bisnis. Hotel ini memiliki 216 kamar tamu yang indah dan dilengkapi oleh fasilitas kamar yang disediakan khusus untuk kenyamanan para tamu yang menginap.

Hotel Grand Inna Malioboro Yogyakarta memiliki beberapa kelebihan, selain lokasinya yang strategis, hotel berbintang empat ini juga sangat mengutamakan pelayanannya dan kenyamanan. Hotel Grand Inna Malioboro sangat diuntungkan dengan letaknya di pusat kota Yogyakarta. Selain dekat dengan tempat-tempat transportasi seperti Stasiun Tugu dan Parkir Malioboro, Hotel Grand Inna Malioboro juga berada dekat dengan Keraton. Konsep Hotel Grand Inna Malioboro yang menawarkan fasilitas modern dengan ditambah sentuhan budaya lokal, nilai, dan keramahtamahan. Tidak hanya sekedar sebagai sarana penginapan berbintang saja namun hotel berusaha memberikan suatu konsep yang berbeda dengan perpaduan nilai tradisional dan modern di tengah Kota Yogyakarta untuk memberikan suatu kelas yang megah namun dengan tarif menengah.

Hotel Grand Inna Malioboro terletak di Jalan Malioboro No.60 Suryatmjan, Danureja, Yogyakarta. Hotel menyediakan 216 kamar yang dibagi dengan beberapa tipe *Superior, Deluxe, Junior Suite, Executive Suite, dan Sudirman Suite Room*. Selain itu fasilitas yang lain untuk melengkapi keperluan bisnis Grand Inna Malioboro Yogyakarta menawarkan Malioboro *Coffee Shop*, Kopi Arang Malioboro *Indoor & Outdoor Cafe*, Mataram *Lounge*, 24 jam Layanan Kamar, dan masih banyak fasilitas serta layanan yang disediakan untuk kenyamanan pengunjung.

Hotel Grand Inna Malioboro memiliki kelebihan di antaranya yaitu konsep dan desain yang berbeda serta kreatif yang mampu menarik masyarakat untuk memilih hotel tersebut untuk disinggahi. Lokasi Hotel Grand Inna Malioboro tidak terlalu jauh dari pusat kota dan termasuk lokasi yang cukup strategis, sehingga

masih terpantau dari para wisatawan. Selain itu *title* yang menunjukkan bintang empat akan semakin menarik minat *customer* karena akan kualitas yang tidak diragukan lagi.

Untuk meningkatkan pendapatan dan memperthankan eksistensinya Hotel Grand Inna Malioboro perlu melakukan strategi dalam menjaga kualitas fasilitas, pelayanan dan tarif penjualan kamar hotel. Tarif sewa kamar hotel merupakan hal penting yang harus dipertimbangkan oleh manajemen. Menetapkan tarif kamar harus mengetahui jumlah pengembalian biaya atau jumlah pendapatan yang akan diterima oleh hotel. Mempertimbangkan pendapatan sewa kamar yang harus dapat menutupi biaya operasional hotel dan perbandingan dengan tarif hotel kompetitor. Sehingga tarif sewa kamar yang ditawarkan oleh hotel dan strategi promosi harus mempertimbangkan tarif dan pelayanan dari hotel kompetitor yang berada di Yogyakarta.

Penetapan tarif sewa kamar hotel sangat diperlukan dengan mempertimbangkan segala aspek dan komponen yang terlibat. Karena dalam penetapan tarif sewa kamar sendiri harus berdasar pada metode yang tepat untuk meningkatkan pendapatan hotel tersebut. Tarif sewa kamar hotel yang diterapkan harus sesuai dengan target perusahaan dan kondisi pasar. Penetapan tarif sewa kamar tersebut ditentukan oleh faktor dari dalam dan luar hotel. Faktor yang berasal dari dalam hotel adalah kekuatan manajemen, tingkat hunian hotel, biaya-biaya, dan aktivitas hotel. Sedangkan faktor yang berasal dari luar hotel adalah tarif standar kamar hotel, kebijakan pemerintah, analisis pasar, dan analisis hotel kompetitor. Namun penentuan tarif sewa kamar pun tidak selamanya akan

berlajalan sesuai dengan rencana. Pasti akan menuai hambatan diantaranya adalah peran iptek, ekonomi, sosial, budaya, persaingan, pelayanan, strategi kebijakan pemerintah dan bagian manajemen.

Untuk mencegah dan mengurangi hambatan yang dapat terjadi maka perusahaan harus mempertimbangkan secara matang mengenai hal-hal yang harus diperhatikan dalam penetapan tarif sewa kamar serta memilih metode seperti apa yang cocok digunakan dalam perusahaan. Dalam menetapkan metode untuk tarif sewa kamar juga harus dipilih yang sejalan dan mengikuti dengan tujuan perusahaan. Tentunya ada beragam metode yang dapat digunakan dalam menetapkan tarif diantaranya ada *Activity Based Costing*, *Cost-Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing* dan *Variabel Costing*, *Time and Material Pricing*, *Target Costing* (Kos Target) dan yang lainnya. Namun dalam penelitian ini, penulis akan mengambil salah satu metode yaitu *Activity Based Costing* untuk menganalisis dalam menetapkan tarif sewa bagi hotel. Dengan demikian analisis yang dilakukan dapat dijadikan masukan atau saran ke depan bagi perusahaan.

Dalam metode ABC menganggap bahwa timbulnya biaya disebabkan oleh adanya aktivitas yang dihasilkan produk. Pendekatan ini menggunakan *cost driver* (pemicu biaya) yang berdasarkan pada aktivitas yang menimbulkan biaya dan akan lebih baik apabila diterapkan pada perusahaan yang menghasilkan keanekaragaman produk seperti hotel (Kristiani, 2015). Metode ABC merupakan sebuah sistem informasi akuntansi yang mengidentifikasi bermacam-macam aktivitas yang dikerjakan di dalam suatu organisasi dan mengumpulkan biaya dengan dasar sifat yang ada dari aktivitas tersebut.

Dengan metode ABC dapat memberikan informasi perhitungan biaya yang lebih akurat dan membantu pihak manajemen dalam mengelola perusahaan sehingga lebih efisien karena memperoleh pemahaman yang lebih baik atas keunggulan dan kelemahan perusahaan. Konsep sistem ABC merupakan alternatif solusi yang ditempuh oleh perusahaan untuk mendapatkan informasi akuntansi yang relevan dalam keragaman kondisi dan sistem ABC ini menurut harapan, dapat diterapkan pada hotel tentunya disesuaikan dengan situasi dan kondisi manajemen perusahaan. Manajemen memerlukan informasi untuk memungkinkan mereka melakukan pengolahan terhadap berbagai aktivitas dalam menghasilkan *cost object*. Oleh karena itu manajemen harus mampu mengelola sumber daya dengan melakukan perancangan kembali sistem akuntansi manajemen yang mampu mencerminkan sumber daya dalam aktivitas produk/jasa.

Hotel Grand Inna Malioboro merupakan hotel berbintang empat yang terletak di Yogyakarta. Hotel ini memiliki jumlah kamar hotel yang relatif banyak dibanding dengan hotel lainnya yang berbintang empat maupun selain bintang empat. Dalam pengoperasiannya, hotel ini memiliki berbagai tipe kamar dan melalui beragam langkah dalam penyelesaian produk/jasa sehingga dapat memunculkan berbagai biaya diluar biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung yang ikut mendukung penyelesaian produk/jasa. Maka hal tersebut diperlukan adanya pengalokasian biaya secara akurat dan efektif ke dalam produk/jasa yang didasarkan pada sumber daya yang dikonsumsi sebagai akibat dari aktivitas yang akhirnya akan menghasilkan perhitungan harga pokok produk/jasa.

Berdasarkan karakteristik spesifikasi jenis kamar, pelayanan, dan potensi persaingan dari kompetitor maka salah satu cara yang dilakukan oleh Hotel Grand Inna Malioboro dalam upaya meningkatkan efisiensi biayanya serta meningkatkan pendapatan perusahaan adalah dengan menentukan harga pokok produk/jasa secara tepat. Cara yang ditempuh perusahaan untuk menentukan harga pokok produk/jasa secara akurat dan efektif adalah dengan menggunakan konsep *Activity Based Costing (ABC) system*.

Berdasarkan penetapan tarif sewa kamar maka akan mempengaruhi tingkat pendapatan dan target jumlah kamar yang akan dihuni. Salah satu yang mempengaruhi adalah faktor usia dan lokasi hotel. Karena Hotel Grand Inna Malioboro dikategorikan hotel yang sudah lama berdiri. Namun Hotel Grand Inna Malioboro di Yogyakarta sendiri sudah memiliki pelanggan dan masyarakat sudah sangat percaya atas layanannya walaupun sudah banyak berdiri hotel-hotel baru yang dibangun dengan konsep kreatif dan modern. Maka dari itu dalam menetapkan tarif sewa kamar akan berujung pada tujuan akhir perusahaan yaitu meningkatkan pendapatan. Pendapatan merupakan seluruh pemasukan yang diterima oleh perusahaan akibat dari suatu adanya aktivitas atau biaya yang keluar. Untuk meningkatkan pendapatan perusahaan salah satu cara utamanya yaitu bagaimana meningkatkan tingkat hunian dalam menginap di Hotel Grand Inna Malioboro setiap periodenya.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka saya tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Penetapan Tarif Sewa Kamar Untuk Meningkatkan**

Pendapatan Studi Kasus Hotel Grand Inna Malioboro di Yogyakarta Tahun 2017”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

- a. Bagaimana metode yang digunakan dalam penetapan tarif sewa kamar yang digunakan oleh Hotel Grand Inna Malioboro tahun 2017?
- b. Bagaimana metode perhitungan *Activity Based Costing* dalam penerapannya dalam penetapan tarif kamar untuk meningkatkan pendapatan tahun 2017 pada Hotel Grand Inna Malioboro di Yogyakarta?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang diajukan dalam penelitian ini, maka tujuan penelitian adalah :

- a. Untuk menjelaskan metode yang digunakan dalam penetapan tarif sewa kamar di Hotel Grand Inna Malioboro Yogyakarta tahun 2017.
- b. Untuk merancang *Activity Based Costing System* secara praktis untuk diterapkan di industri perhotelan khususnya Hotel Grand Inna Malioboro tahun 2017.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang memiliki kepentingan terkait, antara lain:

1. Manfaat Teoritis

- a. Diharapkan penelitian ini dapat menambah pengetahuan terhadap bidang Akuntansi terutama mengenai bagaimana metode yang digunakan dalam menetapkan tarif sewa kamar.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan perbandingan dan sumber referensi bagi penelitian selanjutnya terkait penetapan tarif sewa kamar dan pendapatan Hotel
- c. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai sarana dalam perhitungan tarif sewa kamar dengan menggunakan metode yang sudah diajarkan selama masa kuliah
- d. Hasil dari penelitian ini juga bisa dijadikan sebagai referensi kepada pihak manajemen bagaimana untuk meningkatkan pendapatan hotel.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Hotel Grand Inna Malioboro hasil penelitian ini dapat digunakan :
 - 1) Sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi manajemen hotel terkait dengan kebijakan yang sudah dilaksanakan dengan yang akan dilaksanakan.
 - 2) Memberikan informasi yang bermanfaat bagi pihak Hotel Grand Inna Malioboro.

3) Sebagai wawasan dan bahan pertimbangan untuk meningkatkan kualitas dan pelayanan Hotel Grand Inna Malioboro kepada pelanggan.

b. Bagi Penulis

1) Penelitian ini dijadikan sebagai sarana latihan dalam kegiatan praktik langsung dalam mengidentifikasi masalah berdasarkan teori-teori yang telah diajarkan selama kuliah.

2) Penelitian ini memberikan kesempatan untuk secara langsung pengalaman dalam menyiapkan ke jenjang yang akan datang.

c. Bagi Akuntan

1) Dapat dijadikan sebagai informasi dan wawasan dalam pengambilan suatu keputusan di dalam pembuatan laporan keuangan.

2) Dapat memberikan sumber referensi bagaimana suatu biaya ditetapkan dan ditentukan.

1.5 Sistematika Penulisan Skripsi

BAB I Pendahuluan

Pendahuluan berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan serta manfaat penelitian, dan juga sistematika penulisan skripsi.

BAB II Tinjauan Pustaka

Berisi tentang landasan teori, penelitian terdahulu, dan kerangka penelitian yang akan dibahas pada penelitian ini.

BAB III Metode Penelitian

Bab ini berisi tentang lokasi dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, desain penelitian, metode pengumpulan data, metode analisis dalam penelitian, dan definisi operasional.

BAB IV Hasil dan Pembahasan

Bab ini membahas mengenai bagaimana metode penetapan tarif sewa kamar yang digunakan oleh Hotel Grand Inna Malioboro dan metode perhitungan *Activity Based Costing System* dalam penetapan tarif sewa kamar pada Hotel Grand Inna Malioboro.

BAB V Kesimpulan dan Saran

Bab ini akan difokuskan pada kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan, mencoba untuk menarik beberapa implikasi hasil penelitian dan pembahasan yang dapat dijadikan saran bagi perusahaan

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Harga

Harga merupakan faktor penting dan berpengaruh untuk mendapatkan suatu barang atau jasa dan pelayanannya. Tanpa adanya harga, maka transaksi pun tidak dapat terlaksana. Harga sendiri merupakan nilai barang atau jasa yang diungkapkan dengan dalam satuan rupiah atau mata uang lainnya. Harga memiliki beberapa istilah kata lainnya seperti tarif, gaji, upah, iuran, komisi dan sebagainya.

Harga adalah jumlah uang (satuan moneter) atau aspek lain (non moneter) yang mengandung utilitas, kegunaan tertentu yang diperlukan untuk mendapatkan suatu jasa (Tjiptono, 2007) dalam (Juhari, 2016). Selanjutnya menurut Kotler, harga merupakan jumlah uang yang ditetapkan oleh produk untuk dibayar oleh konsumen atau pelanggan guna menutupi biaya produksi, distribusi, dan penjualan pokok termasuk pengembalian yang memadai atas usaha dan resikonya (Juhari, 2016). Dalam sebagian besar kasus menurut Kotler, biasanya permintaan dan harga berbanding terbalik, yakni semakin tinggi harga maka semakin rendah permintaan terhadap produk, demikian sebaliknya semakin rendah harga maka semakin tinggi permintaan terhadap produk, oleh karena itu penetapan harga yang tepat perlu mendapat perhatian khusus dari perusahaan (Armana, Kirya, & Suwendra, 2015).

Penentuan harga yang diterapkan di dalam sektor hotel tentunya memiliki tujuan yaitu tercapainya laba perusahaan dan untuk meningkatkan volume penjualan atau jumlah hunian kamar di hotel. Dalam menetapkan strategi harga bisa dilakukan dengan potongan harga, premi pembayaran, kebijakan harga dan

geografis yang akan berdampak pada penyewaan kamar di hotel (Armana et al., 2015). Menetapkan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh perusahaan. Hotel mempunyai tujuan utama dalam menetapkan harga yaitu untuk pencapaian laba dan untuk meningkatkan volume penjualan atau jumlah hunian kamar pada hotel. Apabila tarif sewa kamar hotel stabil, maka akan membantu menjaga kepercayaan para tamu hotel dan meningkatkan jumlah hunian kamar.

2.2 Tujuan Penetapan Harga

Tujuan penentuan harga perlu ditentukan terlebih dahulu, agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Hal ini penting karena tujuan perusahaan merupakan dasar atau pedoman bagi perusahaan dalam menjalankan kegiatan pemasaran, termasuk kebijakan penentuan harga. Sebelum harga itu ditetapkan, manajer harus menetapkan tujuan penentuan harga tersebut.

Menurut Kotler dalam (Moray, Saerang², & Runtu, 2014) menyatakan bahwa tujuan penetapan harga, yaitu :

a) Kelangsungan hidup

Perusahaan dapat mengejar kelangsungan hidup sebagai tujuan utamanya, jika mengalami kapasitas lebih, persaingan ketat, atau perubahan keinginan konsumen. Untuk menjaga agar pabrik tetap beroperasi dan persediaan dapat terus berputar, mereka sering melakukan penurunan harga. Laba kurang penting dibandingkan kelangsungan hidup. Selama harga dapat menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, perusahaan dapat terus berjalan.

Tetapi kelangsungan hidup hanyalah tujuan jangka pendek. Dalam jangka panjang, perusahaan harus dapat meningkatkan nilainya.

b) Laba sekarang maksimum

Banyak perusahaan menetapkan harga yang memaksimalkan labanya sekarang. Mereka memperkirakan bahwa permintaan dan biaya sehubungan sebagai alternatif harga dan memilih harga yang akan menghasilkan laba, arus kas, atau pengembalian investasi yang maksimum.

c) Pendapatan sekarang maksimum

Beberapa perusahaan menetapkan harga yang akan memaksimalkan pendapatan dari penjualan. Maksimalisasi pendapatan hanya membutuhkan perkiraan fungsi permintaan. Banyak manajer percaya bahwa maksimalisasi pendapatan akan menghasikan maksimalisasi laba jangka panjang dan pertumbuhan pangsa pasar.

d) Pertumbuhan penjualan maksimum

Perusahaan lainnya ingin memaksimalkan unit penjualan. Mereka percaya bahwa volume penjualan lebih tinggi akan menghasilkan biaya per unit lebih rendah dan laba jangka panjang yang lebih tinggi. Mereka menetapkan harga terendah dengan mengasumsikan bahwa pasar sensitif terhadap harga. Ini disebut penetapan harga penetrasi pasar.

e) Skimming pasar maksimum

Skimming pasar hanya mungkin dalam kondisi adanya sejumlah pembeli yang memiliki permintaan tinggi, biaya per unit untuk memproduksi volume kecil tidaklah sedemikian tinggi, sehingga dapat mengurangi keuntungan penetapan harga maksimal yang dapat diserap pasar, harga yang tinggi tidak menarik lebih banyak pesaing, harga tinggi menyatakan citra produk superior.

f) Kepemimpinan mutu produk

Perusahaan mungkin mengarahkan untuk menjadi pemimpin dalam hal mutu produk dipasar, dengan membuat produk yang bermutu tinggi dan menetapkan harga yang lebih tinggi dari pesaingnya. Mutu dan harga yang lebih tinggi akan mendapatkan tingkat pengembalian yang lebih tinggi dari rata-rata industrinya.

2.3 Faktor Yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual

Menurut (Manik, 2017) ada beberapa faktor yang mempengaruhi dalam penetapan harga, yaitu

a) Faktor Internal: pertimbangan organisasi

sasaran pemasaran

biaya

strategi bauran pemasaran

b) Faktor eksternal: situasi dan permintaan pasar

persaingan,

harapan perantara

c) Faktor lingkungan : kondisi sosial

ekonomi

budaya

politik

Menurut (Kamaruddin,2013) dalam (Moray et al., 2014) dalam bukunya akuntansi manajemen menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual:

- a) Faktor laba yang diinginkan
- b) Faktor produk atau penjualan produk tersebut
- c) Faktor biaya dan produk tersebut
- d) Faktor dari luar perusahaan (konsumen)

2.4 Tarif Sewa Kamar Hotel

Perusahaan jasa seperti perhotelan perlu memikirkan tentang penetapan tarif sewa kamar secara tepat dan efektif, karena tarif yang tidak tepat akan mengakibatkan konsumen baru ataupun pelanggan tidak tertarik pada produk jasa yang ditawarkan. Penetapan tarif sewa kamar yang tepat bukan berarti bahwa tarif tersebut ditetapkan dengan rendah. Seringkali bahwa tarif yang ditetapkan sangat rendah, maka banyak konsumen justru tidak senang karena dapat mempengaruhi kualitas jasa, pelayanan, dan fasilitas yang ditawarkan oleh hotel. Sehingga pihak hotel perlu menetapkan dampak yang akan terjadi pada jangka panjang dari tarif yang ditetapkan.

Menurut Indriyo (2011:226) (Manik, 2017), penetapan harga merupakan harga produk yang ditetapkan oleh perusahaan berdasarkan tiga dasar pandangan yang meliputi:

a) Biaya

Penetapan harga yang dilandaskan atas dasar biaya adalah harga jual produk atas dasar biaya produksinya dan kemudian ditambah dengan margin keuntungan yang diinginkan.

b) Konsumen

Penetapan harga yang dilandaskan atas dasar konsumen yaitu harga yang ditetapkan atas dasar selera konsumen atau permintaan konsumen menghendaki harga sebaiknya rendah.

c) Persaingan

Penetapan harga yang lain adalah atas dasar persaingan, dalam hal ini kita menetapkan harga menurut kebutuhan perusahaan yaitu berdasarkan persaingannya dengan perusahaan lain yang sejenis dan merupakan pesaing-pesaingnya. Dalam situasi tertentu, sering terjadi perusahaan harus menetapkan harga jualnya jauh di bawah harga produksinya. Hal ini dilakukan karena pertimbangan untuk memenangkan pesaing. Suatu perusahaan berupaya agar harga berada pada tingkatan yang umum ditetapkan dalam bidang industrinya.

Ketika harga yang ditetapkan oleh perusahaan sudah tepat dan sesuai dengan daya beli konsumen, maka pemilihan suatu produk atau jasa tertentu akan dijatuhkan pada produk tersebut. Menurut (Armana et al., 2015) dalam menetapkan

strategi harga bisa dilakukan dengan potongan harga, premi pembayaran, kebijakan harga dan geografis. Hal ini akan berdampak pada tingkat penyewaan kamar di hotel.

2.5 Konsep Biaya dan Klasifikasi Biaya

2.5.1 Konsep Biaya

Dalam menjalankan tanggung jawab perencanaan dan pengendalian, pihak manajemen membutuhkan pemahaman mengenai arti dari biaya itu sendiridan terminologi yang berkaitan dengan biaya. Pembebanan biaya atas produk, jasa, pelanggan dan objek lain yang merupakan kepentingan manajemen, adalah salah satu tujuan sistem informasi akuntansi manajemen. Peningkatan keakuratan pembebanan biaya menghasilkan informasi yang lebih bermutu tinggi yang kemudian dapat digunakan untuk membuat keputusan yang lebih baik. Dalam menghasilkan manfaat saat ini dan masa depan, manajemen organisasi harus melakukan berbagai usaha untuk meminimalisir biaya yang dibutuhkan dalam mencapai keuntungan tertentu. Mengurangi biaya yang dibutuhkan untuk mencapai manfaat tertentu berarti suatu perusahaan lebih efisien. Biaya tidak harus ditekan tapi dikelola secara strategis.

Menurut (Mulyadi, 2005) dalam (Rumampuk, 2013), mendefinisikan biaya adalah sebagai pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Dan menurut (Mursyidi, 2010) dalam (Rantung, Ilat, & Wokas, 2015) menyatakan bahwa biaya diartikan sebagai suatu pengorbanan yang dapat

mengurangi kas atau harta lainnya untuk mencapai tujuan, baik yang dapat dibebankan pada saat ini maupun pada saat yang akan datang.

Dari berbagai pengertian di atas, dapat ditarik mengenai kesimpulan mengenai biaya. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi/penurunan hak kekayaan pemilik berupa kas atau sesuatu yang dapat diukur dalam satuan uang yang diharapkan dapat menghasilkan keuntungan di masa ini dan masa yang akan datang.

2.5.2 Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya sangat diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang dapat membantu pihak manajemen dalam mencapai tujuannya. Untuk tujuan perhitungan biaya produk dan jasa, biaya dapat diklasifikasikan menurut tujuan khusus atau fungsi-fungsi. Keberhasilan dalam merencanakan dan mengendalikan biaya bergantung pada pemahaman yang menyeluruh atas hubungan antara biaya dengan aktivitas bisnis. Studi dan analisis yang hati-hati atas dampak aktivitas bisnis terhadap biaya umumnya akan menghasilkan klasifikasi dari setiap pengeluaran sebagai biaya tetap, variable atau biaya semi variable.

Perusahaan mengklasifikasikan biaya adalah sebagai dasar penetapan harga pokok produk menjadi dua bagian pada umumnya (Warindrani, 2006) dalam (Rumampuk, 2013) yaitu sebagai berikut:

a) Biaya Produksi (*Production Cost*)

Biaya produksi pada dasarnya dibagi menjadi tiga jenis, yaitu:

- Biaya Bahan Baku Langsung (*direct materials*) adalah bahan yang menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari produk jadi dan dapat

ditelusuri secara fisik dan mudah ke produk tersebut. Apabila bahan baku yang dipergunakan tidak diketahui harganya, maka dapat dicatat secara langsung saat barang tersebut dipergunakan.

- Biaya Tenaga Kerja Langsung (*direct labor*) adalah tenaga kerja yang dapat secara langsung merubah bahan baku menjadi suatu produk dan pembebanan biayanya dapat ditelusuri pada setiap jenis produk yang dihasilkan. Karyawan yang mengubah bahan baku mentah menjadi produk. Upah semua tenaga kerja atau karyawan dapat diidentifikasi dengan cara yang mungkin secara ekonomis terhadap produksi barang jadi.
- Biaya *Overhead* Pabrik (*factory overhead cost*) dapat didefinisikan sebagai seluruh biaya yang tidak termasuk dalam bahan langsung dan tenaga kerja langsung. Biaya *overhead* atau biaya produksi tidak langsung ini dapat terdiri dari bahan baku tidak langsung (*indirect material*), tenaga kerja tidak langsung (*indirect labor*), dan semua biaya produksi yang tidak dapat dibebankan secara langsung pada suatu produk selain biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung.

b) Beban Komersial (*Commercial Expenses*)

Beban komersial dapat diklasifikasikan dalam dua jenis sesuai dengan fungsi dalam perusahaan, yaitu:

- Beban Pemasaran (*marketing/selling expenses*) adalah semua jenis beban yang berhubungan dengan pelaksanaan dan penjualan produk. Termasuk

semua biaya yang diperlukan untuk menangani semua pesanan konsumen dan memperoleh produk atau jasa untuk disampaikan kepada konsumen.

- Beban Administrasi Umum (*general and administrative expenses*) adalah semua jenis beban yang berhubungan dengan pengelolaan perusahaan secara keseluruhan. Beban ini meliputi biaya eksekutif, organisasional dan krelikal yang berkaitan dengan manajemen umum organisasi. Contoh: kompensasi eksekutif, akuntansi umum, sekretariat, *public relation* dan biaya sejenis yang terkait dengan administrasi dan umum secara keseluruhan.

Sedangkan menurut (Carter, 2009) menjelaskan biaya umum di klasifikasikan kedalam 5 kategori, sebagai berikut:

a. Biaya dalam hubungannya dengan produk

a) Biaya Manufaktur / Produksi

Dari beberapa penggolongan biaya dari suatu produk dalam perusahaan manufaktur dikelompokkan menjadi 3 bagian:

1. Bahan Baku Langsung
2. Tenaga Kerja Langsung
3. *Overhead* Pabrik

b) Beban Komersial

1. Beban Pemasaran
2. Beban Administrasi Umum

b. *Overhead* Biaya dalam hubungannya dengan volume produksi

1. Biaya Tetap didefinisikan sebagai biaya yang secara total tidak berubah ketika aktivitas bisnis meningkat atau menurun.
 2. Biaya Variabel didefinisikan sebagai biaya yang totalnya meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proporsional terhadap penurunan dalam aktivitas.
 3. Biaya Semivariabel didefinisikan sebagai biaya yang memperlihatkan baik karakteristik-karakteristik dari biaya tetap maupun biaya variable.
- c. Biaya dalam hubungannya dengan departemen produksi atau segmen lain
 - d. Biaya dalam hubungannya dengan periode akuntansi
 - e. Biaya dalam hubungannya dengan suatu keputusan, tindakan, atau evaluasi.

2.6 Konsep Harga Pokok Produksi

Hansen dan Mowen (2009:55) menyatakan bahwa harga pokok produk merupakan pembebanan biaya yang bergantung pada tujuan manajemen, karena biaya yang berbeda untuk tujuan yang berbeda pula, sedangkan menurut Mulyadi (2009:14), harga pokok produksi merupakan semua biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang atau jasa selama periode bersangkutan (Carmelita, AR, & Z.A, 2017).

Harga pokok produksi memiliki peranan dalam pengambilan keputusan perusahaan untuk beberapa hal seperti menerima atau menolak pesanan, membuat atau membeli bahan baku, dan lain-lain. Informasi mengenai harga pokok produksi menjadi dasar bagi manajemen dalam pengambilan keputusan harga jual produk yang bersangkutan. Oleh sebab itu, biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk

memproduksi suatu barang jadi dapat diperhitungkan untuk menetapkan harga jual suatu produk atau jasa.

2.6.1 Komponen Harga Pokok Produksi

Perhitungan harga pokok produksi harus dilakukan dengan tepat dan memperhatikan semua aspek yang berhubungan dengan harga pokok produksi. Oleh karena itu, perlu diketahui aspek-aspek apa saja yang terdapat dalam harga pokok produksi. Menurut Hansen dan Mowen (2009:57), harga pokok produksi meliputi elemen biaya produksi sebagai berikut:

1. Biaya bahan baku langsung (*direct material*) adalah bahan baku yang secara fisik menjadi bagian produk dan dapat secara langsung ditelusuri pada produk yang dihasilkan. Misalnya kayu pada meja kayu dan baja untuk pembuatan bahan mobil.
2. Biaya tenaga kerja langsung (*direct labor*) adalah tenaga kerja yang secara khusus dapat diidentifikasi langsung dengan produksi barang tertentu dan memiliki bagian tugas dalam penyelesaian produk. Misalnya para pekerja yang memasang kabel pada mobil.
3. Biaya *overhead* pabrik (*manufacturing overhead*) yang terdiri dari semua biaya pabrik lainnya yang penting selain biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya *overhead* pabrik ini berisi semua biaya tidak langsung dalam proses manufaktur, seperti biaya bahan baku tidak langsung, biaya tenaga kerja tidak langsung dan biaya bersama yang digunakan secara bersama-sama dalam perusahaan. Biaya-biaya pabrik ini tidak dapat secara langsung diidentifikasi dengan produk. Misalnya biaya

asuransi pabrik, biaya peralatan, penyewaan mesin dan depresiasi mesin. Secara umum, harga pokok produksi merupakan penjumlahan elemen - elemen yang terkandung di dalamnya:

$$\text{HPP} = \text{Bahan Baku Langsung} + \text{Tenaga Kerja Langsung} + \text{Overhead}$$

2.7 Activity Based Costing System

2.7.1 Pengertian Activity Based Costing

Perhitungan biaya berdasarkan aktivitas adalah metode perhitungan biaya yang dirancang untuk menyediakan informasi bagi para manajer untuk keputusan strategis dan keputusan lainnya sebagai pelengkap, bukan sebagai pengganti, sistem biaya yang biasa dipakai perusahaan (Garrison, 2013). Dalam metode ABC yang menjadi point utama yaitu aktivitas-aktivitas perusahaan, dengan penelusuran biaya untuk menghitung harga pokok produk atau jasa, yaitu aktivitas yang mengkonsumsi sumber daya dan produk atau jasa yang mengkonsumsi aktivitas.

Perhitungan dengan menggunakan metode ABC dapat membantu pengukuran profitabilitas yang lebih baik, menyajikan biaya produk yang lebih akurat dan informatif, mengarahkan pada pengukuran profitabilitas produk yang lebih akurat dan keputusan strategis yang diinformasikan dengan lebih baik tentang penetapan harga jual, lini produk, dan segmen pasar, selain itu *ABC system* juga menyajikan pengukuran yang lebih akurat tentang biaya yang timbul karena dipicu oleh aktivitas, membantu manajemen untuk meningkatkan nilai produk dan nilai proses dengan membuat keputusan yang lebih baik tentang desain produk, mengendalikan biaya secara lebih baik, dan membantu perkembangan proyek-

proyek yang meningkatkan nilai dan Informasi yang lebih baik untuk mengendalikan biaya kapasitas (Fatma, 2013).

2.7.2 Hierarki Biaya

Menurut (Simamora, 2013) dalam (Kapojos, Sondakh, & Waladouw, 2014), menyatakan bahwa sistem ABC membagi aktivitas ke dalam 4 tingkatan, yaitu:

a) Aktivitas tingkat unit (*Unit-Level Activities*)

Aktivitas ini dilakukan setiap kali sebuah unit produk dibuat. Jenis aktivitas ini muncul akibat jumlah volume produksi yang melalui sebuah fasilitas produksi. Aktivitas – aktivitas tenaga kerja langsung dan mesin merupakan contoh aktivitas tingkat unit. Biaya aktivitas ini berfluktuasi menurut jumlah unit atau satuan produk yang dihasilkan. Dengan demikian, jumlah biaya aktivitas tingkat unit akan meningkat setiap kali sebuah dibuat dan akan menurun setiap kali volume produksi dikurangi.

b) Aktivitas tingkat kelompok unit (*Batch-Level Activities*)

Aktivitas tingkat kelompok unit adalah aktivitas yang berhubungan dengan produksi kelompok/gugus produk. Tipe aktivitas ini mencakup tugas - tugas seperti penempatan pesanan pembelian, penyiapan perlengkapan produksi, pengiriman produk kepada pelanggan, dan penerimaan bahan baku. Biaya pada tingkat gugus dihasilkan menurut jumlah gugus produk yang diolah ketimbang berdasarkan jumlah unit yang diproduksi, jumlah unit yang dijual atau ukuran volume lainnya.

c) Aktivitas pendukung produk/jasa (*Product/Service-Sustaining Activities*)

Aktivitas ini mendukung produksi produk/jasa spesifik dan biasanya dikerjakan tanpa memperhatikan berapa *batch* atau unit yang diproduksi atau dijual. Aktivitas ini dilakukan karena dibutuhkan untuk menopang produksi setiap jenis produk/jasa yang berlainan. Sebagai contoh merancang produk atau mengiklankan produk.

d) Aktivitas pendukung fasilitas (*Facility-Sustaining Activities*)

Aktivitas ini tidak dapat dihubungkan secara langsung dengan produk/jasa yang dihasilkan tetapi untuk mendukung organisasi secara keseluruhan. Pengelompokan untuk level ini sulit dicari hubungan sebab akibatnya dengan produk/jasa yang dihasilkan tetapi dibutuhkan untuk kelancaran kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan proses produksi barang/jasa. Contoh: biaya keamanan dan biaya kebersihan.

2.7.3 Prosedur dalam Penerapan *Activity Based Costing*

Prosedur-prosedur yang diperlukan dalam penerapan ABC menurut (Simamora, 2002) dalam (Husni, 2017) yaitu:

1. Prosedur tahap pertama yaitu penentuan harga pokok berdasarkan aktivitas meliputi empat langkah sebagai berikut:
 - a) penggolongan berbagai aktifitas
 - b) menghubungkan biaya dengan aktifitas
 - c) menentukan kelompok biaya (*cost pool*) yang *homogeny*
 - d) penentuan tarif kelompok (*pool rate*)
2. Prosedur tahap kedua yaitu biaya-biaya dari setiap *overhead pool* ditelusuri kembali ke hasil produksi. Ini dilakukan dengan menggunakan *pool rates*

yang dihitung dalam tahap pertama dan dengan mengukur jumlah sumber-sumber yang digunakan oleh setiap hasil produksi. Biaya *overhead* yang dibebankan didapatkan atas tarif kelompok dikalikan unit *cost* yang digunakan. Pengukuran ini hanyalah jumlah dari *activity driver* yang digunakan oleh setiap hasil produksi.

2.7.4 Kelebihan dan Kekurangan Penerapan Sistem ABC

Dalam penerapannya, metode ABC memberikan kemudahan dalam menentukan biaya yang tidak realistis dan mengendalikan biaya *overhead* pada akuntansi biaya tradisional. Selain menyajikan informasi yang lebih akurat, metode ABC juga dimudahkan dalam pengambilan keputusan yang dapat meningkatkan nilai jual dan profitabilitas perusahaan. Dari situ tentu akan memungkinkan manajer ataupun manajemen untuk melakukan perbaikan terus menerus bahkan meningkatkan mutu produk atau jasa dengan tetap berfokus pada penggunaan biaya secara tepat.

Penerapan *Activity Based Costing System* terkadang tidak mencakup seluruh biaya seperti dalam hal pemasaran. Perkembangan dalam metode ABC juga membutuhkan biaya yang sangat kompleks sehingga mempengaruhi biaya administrasi yang akan menjadi mahal. Kelemahan penggunaan metode ABC ini menurut (Husni, 2017), yaitu:

- a) Alokasi, beberapa biaya dialokasikan secara sembarangan, karena sulitnya menemukan aktivitas biaya tersebut. Contoh: pembersihan pabrik dan pengelolaan proses produksi.

- b) Biaya-biaya tertentu yang seharusnya berhubungan dengan hasil produk diabaikan begitu saja dalam pengukurannya. Contohnya: biaya iklan, riset, pengembangan dan sebagainya.
- c) Pengeluaran dan waktu yang dikonsumsi. Selain memerlukan biaya yang mahal juga memerlukan waktu yang cukup lama.

2.7.5 Manfaat *Activity Based Costing*

Manfaat dari penerapan ABC menurut Hansen dan Mowen (2009) dalam (Husni, 2017) , adalah sebagai berikut:

- a) Menyajikan biaya produk lebih akurat dan informatif, yang mengarahkan pengukuran profitabilitas produk lebih akurat terhadap keputusan strategis, tentang harga jual, lini produk, pasar, dan pengeluaran modal.
- b) Pengukuran yang lebih akurat tentang biaya yang dipicu oleh aktifitas, sehingga membantu manajemen meningkatkan nilai produk (*product value*) dan nilai proses (*process value*).
- c) Memudahkan memberikan informasi tentang biaya relevan untuk pengambilan keputusan.

2.7.6 Sistem *Activity Based Costing* pada Perusahaan Jasa

Menurut (Mursyidi,2008) dalam (Panekenan & Harijanto, 2014) pada mulanya sistem *Activity Based Costing* (ABC) berkembang pada perusahaan manufaktur yang memiliki teknologi tinggi, artinya biaya peralatan jauh lebih besar dibandingkan dengan biaya tenaga kerja, karena mekanisme proses produksi dapat dinyatakan serba otomatis (terkomputerisasi) atau menggunakan mesin.

Departemen jasa menurut (Garrison, 2000) dalam (Jayanti & Mildawati, 2014) adalah “Semua yang meliputi departemen-departemen yang tidak langsung berkaitan dengan aktivitas operasi suatu organisasi”. Departemen jasa berfungsi sebagai penyedia jasa atau membantu penyediaan aktivitas-aktivitas yang diperlukan dalam operasi organisasi. Prinsip utama penerapan *activity based costing system* baik untuk departemen jasa maupun untuk perusahaan jasa tidak berbeda. Dua organisasi tersebut (departemen jasa dan perusahaan jasa) sama-sama menghasilkan produk yang sulit untuk diidentifikasi.

Menggunakan *Activity Based Costing* dalam organisasi jasa pada dasarnya merupakan tindakan untuk menata aktivitas yang berhubungan dengan jasa. Manajemen aktivitas ini berdasarkan prinsip bahwa proses aktivitas atau usaha akan mengkonsumsi sumber daya sedangkan *service costing* ditentukan dengan cara menelusuri secara lebih spesifik terhadap *support cost* (biaya pendukung) yang secara tradisional tertimbun dalam *overhead* dan dialokasikan ke aktivitas pembantu (*support activities*) secara tradisional dialokasikan ke semua produk jasa melalui berbasis *direct*, misalkan seperti tenaga kerja langsung, pemakaian *equipment*, atau *supplies* (Jayanti & Mildawati, 2014). Namun dalam *Activity Based Costing*, diperlukan penelusuran-penelusuran aktivitas pembantu ke masing-masing produk jasa.

Penerapan *Activity Based Costing* pada perusahaan jasa menurut (Panekenan & Harijanto, 2014) adalah:

a) *Identifying and Costing Activities*

Mengidentifikasi dan menghargai aktivitas dapat membuka beberapa kesempatan untuk pengoperasian yang efisien.

b) *Special Challenge*

Perbedaan antara perusahaan jasa dan perusahaan manufaktur akan memiliki permasalahan-permasalahan yang serupa. Permasalahan itu seperti sulitnya mengalokasikan biaya ke aktivitas. Selain itu jasa tidak dapat menjadi suatu persediaan, karena kapasitas yang ada namun tidak dapat digunakan menimbulkan biaya yang tidak dapat dihindari.

c) *Output Diversity*

Perusahaan jasa juga memiliki kesulitan-kesulitan dalam mengidentifikasi output yang ada. Pada perusahaan jasa, diversitas yang menggambarkan aktivitas-aktivitas pendukung pada hal-hal yang berbeda mungkin sulit untuk dijelaskan atau ditentukan.

2.8 Cost Driver

Hal yang mendasar dalam menghitung biaya berdasarkan aktivitas adalah dengan mengidentifikasi pemicu biaya atau *cost driver* untuk setiap aktivitas. Pemahaman yang tidak tepat mengenai pemicu akan mengakibatkan ketidaktepatan pada pengklasifikasian biaya, sehingga menimbulkan dampak bagi manajemen dalam mengambil keputusan. Jika perusahaan memiliki beberapa jenis produk maka biaya *overhead* yang terjadi ditimbulkan secara bersamaan oleh seluruh produk. Hal ini menyebabkan jumlah *overhead* yang ditimbulkan oleh masing-masing jenis produk harus diidentifikasi melalui *cost driver*.

2.8.1 Pengertian *Cost Driver*

Menurut (Warindrani,2006) dalam (Husni, 2017) pengertian *cost driver* atau pemicu biaya adalah dasar alokasi yang digunakan dalam ABC yang merupakan faktor-faktor yang menentukan seberapa besar atau seberapa banyak usaha dan beban kerja yang dibutuhkan untuk melakukan suatu aktivitas. Landasan penting untuk menghitung biaya berdasarkan aktivitas adalah dengan mengidentifikasi penyebab timbulnya biaya atau *cost driver* untuk setiap aktivitas yang berapa dalam produk tersebut.

Cost driver merupakan faktor-faktor yang menyebabkan biaya aktivitas, *cost driver* faktor yang dapat diukur yang digunakan untuk membebankan biaya ke aktivitas dan dari aktivitas satu ke aktivitas lainnya. *Cost driver* adalah kejadian atau aktivitas yang menyebabkan atau berakibat keluarnya biaya. Dalam ABC sistem, hal terpenting adalah mengidentifikasikan *cost driver*. Dalam sistem biaya *Activity Based Costing* (ABC) digunakan beberapa macam pemicu biaya sedangkan pada sistem biaya tradisional hanya menggunakan satu macam pemicu biaya tertentu.

2.8.2 Faktor Utama *Cost Driver*

Paling tidak ada dua faktor utama yang harus diperhatikan dalam pemilihan pemicu biaya (*cost driver*) ini yaitu biaya pengukuran dan tingkat korelasi antara *cost driver* dengan konsumsi biaya *overhead* sesungguhnya. Terdapat tiga faktor penting dalam memilih *cost driver* yang tepat menurut (Jayanti & Mildawati, 2014):

- a) *Degree of correlation* (tingkat korelasi)

Konsep dasar ABC adalah membebankan biaya-biaya dari setiap aktivitas ke lini produk, berdasarkan pada bagaimana setiap lini produk mengkonsumsi *cost driver*. Oleh karena itu, keakurataan pengalokasian setiap biaya tergantung pada tingkat korelasi antara konsumsi aktivitas dan konsumsi *cost driver*.

b) *Cost measurement*

Perancangan sistem informasi memerlukan *cost benefit trade offs*. Jumlah *activity cost pool* yang terdapat dalam suatu sistem ABC yang lebih banyak memerlukan *cost driver*, menyebabkan biaya implementasi menjadi lebih besar. Namun demikian, korelasi yang tinggi antara *cost driver* dan konsumsi sesungguhnya dari setiap aktivitas menyebabkan perhitungan harga pokok semakin akurat.

2.8.3 Jenis-jenis *Cost Driver*

Menurut Marismiati (2011) dalam (Najah, Raharjo, & Andini, 2016) *Cost driver* merupakan faktor yang dapat menerangkan konsumsi biaya-biaya *overhead*. Ada dua jenis biaya *cost driver*, yaitu:

a) *Cost Driver* Berdasarkan Unit

Cost Driver berdasarkan unit membebankan biaya *overhead* pada produk melalui penggunaan tarif *overhead* tunggal oleh seluruh departemen.

b) *Cost Driver* Berdasarkan Non Unit

Cost Driver berdasarkan non unit merupakan faktor-faktor penyebab selain unit yang menjelaskan konsumsi *overhead*.

Menurut Islahuzzaman (2011:43) dalam (Rumampuk, 2013) terdapat dua jenis *cost driver* yaitu:

a) Driver sumber daya (*resources driver*)

adalah ukuran kuantitas sumber daya yang dikonsumsi oleh aktivitas. Dapat juga didefinisikan sebagai dasar yang digunakan untuk mengalokasikan biaya dari suatu sumber daya ke berbagai aktivitas berbeda yang menggunakan sumber daya tersebut. *Resources driver* ini digunakan untuk membebankan biaya sumber daya yang dikonsumsi oleh aktivitas ke “*cost pool*” tertentu. Contohnya, adalah persentase dari luas total yang digunakan oleh suatu aktivitas.

b) Driver aktivitas (*activity driver*)

adalah ukuran frekuensi dan intensitas permintaan terhadap suatu aktivitas terhadap objek biaya. *Activity driver* digunakan untuk membebankan biaya dari “*cost pool*” ke objek biaya. Contohnya adalah jumlah suku cadang yang berbeda yang digunakan dalam produk akhir untuk mengukur konsumsi aktivitas penanganan bahan untuk setiap produk.

2.9 Pendapatan

Pendapatan Menurut (Stice, Skousen, 2004, 230) dalam (Wulansari dan Azlina, 2018) adalah sebagai arus kas masuk atau kenaikan-kenaikan lainnya dari nilai keduanya dalam suatu periode akibat dari penyerahan atau produksi barang-barang, penyerahan jasa-jasa atau pelaksanaan aktivitas-aktivitas lainnya yang membentuk operasi-operasi utama atau sentral yang berlanjut dari satuan usaha tersebut.

2.10 Cara Penetapan Harga dengan Metode *Activity Based Costing*

Salah satu cara untuk memperbaiki sistem kalkulasi biaya adalah dengan menerapkan sistem kalkulasi biaya berdasar aktivitas. Sistem ABC memperbaiki sistem kalkulasi biaya dengan mengidentifikasi aktivitas individual sebagai objek biaya pokok. Sistem ABC menghitung biaya setiap aktivitas serta membebankan biaya ke objek biaya seperti produk dan jasa berdasarkan aktivitas yang dibutuhkan untuk menghasilkan tiap produk atau jasa.

Menurut (Horngren, Datar, dan Foster, 2008) suatu perusahaan dalam mengidentifikasi dan menghitung sistem kalkulasi biaya berdasarkan aktivitas sebagai berikut:

- a) Mengidentifikasi produk
- b) Mengidentifikasi Biaya Langsung Produk
- c) Memilih dasar alokasi biaya yang akan digunakan untuk mengalokasi biaya tidak langsung ke produk

Pengidentifikasi dasar alokasi biaya dapat dilakukan dengan menentukan jumlah *pool* aktivitas di mana biaya harus dikelompokkan pada sistem ABC.

Sebagai contoh dalam aktivitas perancangan, kuantitas dasar alokasi biaya sebesar 100 (bagian meter persegi) atau aktivitas penyetalan jam mesin sebesar 2000 (jam penyetalan).

- d) Mengidentifikasi biaya tidak langsung yang berkaitan dengan setiap dasar alokasi biaya

- e) Menghitung tarif per unit dari setiap dasar alokasi biaya yang digunakan untuk mengalokasikan biaya tidak langsung ke produk, perhitungannya sebagai berikut:

Tarif Alokasi Biaya *Overhead* Aktivitas

$$= \frac{\text{Total Biaya Tidak Langsung}}{\text{Kuantitas Dasar Alokasi Biaya}}$$

- f) Menghitung biaya tidak langsung yang dialokasikan ke produk, dalam perhitungannya dihitung dari setiap aktivitas oleh tiap jenis produk
- g) Menghitung total biaya produk dengan menambahkan semua biaya langsung dan tidak langsung, dengan rumus:

$$\text{Total Biaya Produk} = \text{Biaya Langsung} + \text{Biaya Tidak Langsung}$$

Sedangkan menurut (Rudianto, 2013) perhitungan biaya produk dengan sistem ABC dapat dilakukan dengan dua tahap alokasi biaya.

Tahap 1. Biaya Overhead Dibebankan pada Aktivitas

Dalam tahap ini diperlukan 5 langkah yang dilakukan yaitu:

- a) Mengidentifikasi aktivitas

Diidentifikasi terhadap sejumlah aktivitas yang dianggap menimbulkan biaya ketika membuat barang atau jasa dengan menetapkan secara rinci tahap proses aktivitas produksi sejak menerima barang hingga siap dikirim ke konsumen, dan dipisahkan menjadi kegiatan yang menambah nilai (*value added*) dan tidak menambah nilai (*nonadded value*).

Value added activities adalah aktivitas yang diperlukan untuk menjalankan operasi bisnis, sehingga mampu memberikan value dan

meningkatkan laba perusahaan. Sedangkan aktivitas yang bukan penambah nilai (*non value added activities*) adalah aktivitas yang tidak diperlukan dan harus dihilangkan dari dalam proses bisnis karena menghambat kinerja perusahaan.

Sebagai contoh pada tabel 2.1 pengelompokan aktivitas yang termasuk dalam aktivitas yang menambah nilai dan bukan penambah nilai adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1
Klasifikasi Aktivitas Penambah Nilai dan Bukan Penambah Nilai

Contoh Aktivitas Penambah Nilai	Contoh Aktivitas Bukan Penambah Nilai
Pemakaian listrik	Cek kualitas bahan
Reparasi dan pemeliharaan	Cek kuantitas bahan
Penyusutan	Inspeksi barang jadi
Jasa Asuransi	Pengerjaan ulang
Transportasi	Penyimpanan bahan baku

Pada tabel 2.2 ditunjukkan aktivitas apa saja yang menyebabkan penambah nilai (*Value added*) yang terdapat pada PT.XYZ, yang digunakan sebagai perhitungan penetapan harga dengan metode ABC.

Tabel 2.2
Identifikasi Aktivitas pada PT. XYZ

No	Aktivitas
1	Aktivitas bahan pembantu
2	Aktivitas penyusutan mesin
3	Aktivitas pemakaian listrik
4	Aktivitas tenaga kerja tidak langsung
5	Aktivitas pemeliharaan mesin
6	Aktivitas pemasaran
7	Aktivitas pemeliharaan bangunan
8	Aktivitas penyusutan bangunan
9	Aktivitas asuransi bangunan

Kemudian yang dipilih untuk dijadikan dasar adalah aktivitas yang hanya menambah nilai saja (*value added*), karena aktivitas diperlukan dan sudah dilaksanakan dengan efisien. Biaya untuk melaksanakan aktivitas bernilai tambah disebut dengan biaya aktivitas bernilai tambah. Biaya ini merupakan biaya yang seharusnya terjadi dalam melaksanakan suatu aktivitas.

b) Menentukan biaya yang terkait dengan masing-masing aktivitas

Aktivitas merupakan kejadian atau transaksi yang menjadi penyebab terjadinya biaya (*cost driver* atau pemicu biaya). *Cost driver* adalah dasar dalam sistem ABC yaitu faktor-faktor yang menentukan seberapa besar atau banyak usaha dan beban tenaga kerja yang dibutuhkan untuk melakukan suatu aktivitas.

Dalam langkah ini, mulanya dihubungkan terlebih dahulu berbagai biaya dengan setiap kelompok aktivitas berdasar pelacakan langsung dan *driver-dreiber* sumber. Sebagai contoh pada tabel 2.3 ditunjukkan apa saja biaya yang diakibatkan dari suatu aktivitas.

Tabel 2.3
Klasifikasi Biaya Terkait Aktivitas

Aktivitas	Biaya
Aktivitas bahan pembantu	Biaya bahan pembantu
Aktivitas penyusutan mesin	Biaya penyusutan mesin
Aktivitas pemakaian listrik	Biaya energi
Aktivitas tenaga kerja tidak langsung	Biaya tenaga kerja tak langsung
Aktivitas pemeliharaan mesin	Biaya pemeliharaan mesin
Aktivitas pemasaran	Biaya pemasaran
Aktivitas pemeliharaan bangunan	Biaya pemeliharaan bangunan
Aktivitas penyusutan bangunan	Biaya penyusutan bangunan
Aktivitas asuransi bangunan	Biaya asuransi bangunan

Setelah itu, menentukan *cost driver* yang tepat untuk setiap biaya yang dikonsumsi produk. *Cost driver* digunakan untuk membebankan biaya pada aktivitas atau produk. Ditunjukkan dalam tabel 2.4 yaitu beberapa contoh dari *cost driver* untuk setiap biaya-biaya yang terkandung dalam aktivitas.

Tabel 2.4
Contoh Klasifikasi Biaya dengan *Cost Driver*

Contoh Biaya	Contoh <i>Cost Driver</i>
Biaya bahan baku tidak langsung	Unit produksi
Biaya pemeliharaan kendaraan	Jam mesin
Biaya listrik	Jam tenaga kerja langsung
Biaya penyusutan gedung	Luas area
Biaya pemasaran	Jumlah unit

Pada tabel 2.5 ditunjukkan penerapan penentuan *cost driver* yang sesuai dalam biaya yang terdapat pada PT. XYZ.

Tabel 2.5
Klasifikasi Biaya dengan *Cost Driver* pada PT. XYZ

Contoh Biaya	Contoh <i>Cost Driver</i>
Biaya bahan pembantu	Jumlah unit
Biaya energi	Jumlah unit
Biaya penyusutan mesin	KWH
Biaya tenaga kerja tak langsung	Jam inspeksi
Biaya pemeliharaan mesin	Jam inspeksi
Biaya pemasaran	Unit Produk
Biaya pemeliharaan bangunan	Luas area
Biaya penyusutan bangunan	Luas area
Biaya asuransi bangunan	Luas area

Selanjutnya, pada tabel 2.6 terdapat daftar *cost driver* yang digunakan pada PT. XYZ. Data tersebut akan digunakan sebagai contoh dalam bagaimana perusahaan dalam menetapkan suatu harga yang harus diketahui terlebih dahulu dari HPP untuk setiap unit produk.

Tabel 2.6
Daftar Cost Driver pada PT. XYZ

<i>Cost Driver</i>	<i>Cotton</i>	<i>Rayon</i>	Jumlah
Jumlah unit	12.000	1.000	13.000 unit
Jumlah KWH	10.000.000	900.000	10.900.000 KWH
Jam inspeksi	250.000	4.000	254.000 jam
Luas area	36.000	3.000	39.000 m ²

c) Mengelompokkan aktivitas yang seragam menjadi satu

Pemisahan kelompok aktivitas diidentifikasi sebagai berikut:

- Aktivitas Berlevel Satu (*Unit Level Activities*)
- Aktivitas Berlevel *Batch* (*Batch Level Activities*)
- Aktivitas Berlevel Produk (*Product Level Activities*)
- Aktivitas Berlevel Fasilitas (*Facility Level Activities*)

Di tahap ini menggabungkan aktivitas-aktivitas yang sangat berkorelasi satu sama lain dalam satu tingkat atau level. Mengklasifikasikan berbagai aktivitas ke dalam beberapa kelompok yang mempunyai suatu interpretasi fisik yang mudah dan jelas serta cocok dengan segmen-segmen proses produksi yang dapat dikelola. Pada tabel 2.7 ditunjukkan bagaimana pengelompokan aktivitas ke dalam kelompok atau level aktivitas yang sesuai.

Tabel 2.7
Cost Pool Homogen pada PT. XYZ

<i>Cost Pool Homogen</i>	Aktivitas BOP	<i>Cost Driver</i>	Level Aktivitas
<i>Pool 1</i>	Aktivitas bahan pembantu	Jumlah unit	Unit level
	Aktivitas penyusutan mesin	Jumlah unit	Unit level
<i>Pool 2</i>	Aktivitas pemakaian listrik	KWH	Unit level
<i>Pool 3</i>	Aktivitas tenaga kerja tidak langsung	Jam inspeksi	<i>Batch-level</i>

	Aktivitas pemeliharaan mesin	Jam inspeksi	<i>Batch-level</i>
<i>Pool 4</i>	Aktivitas pemasaran	Unit produk	Produk level
<i>Pool 5</i>	Aktivitas pemeliharaan bangunan	Luas area	Fasilitas level
	Aktivitas penyusutan bangunan	Luas area	Fasilitas level
	Aktivitas asuransi bangunan	Luas area	Fasilitas level

d) Menggabungkan biaya aktivitas yang dikelompokkan

Biaya untuk masing-masing kelompok (*unit, batch, product, facility*) dijumlahkan sehingga dihasilkan total biaya untuk tiap-tiap kelompok. Kelompok biaya yang homogen (*Homogeneous Cost Pool*) adalah sekumpulan Biaya *Overhead* Pabrik yang terhubungkan secara logis dengan tugas-tugas yang dilaksanakan dan berbagai macam biaya tersebut dapat diterangkan oleh *Cost Driver* tunggal.

Jadi, agar dapat dimasukkan ke dalam suatu kelompok biaya yang *homogen*, aktivitas-aktivitas *overhead* harus dihubungkan secara logis dan mempunyai rasio konsumsi yang sama untuk semua produk. *Cost Driver* harus dapat diukur sehingga Biaya *Overhead* Pabrik dapat dibebankan ke berbagai produk.

Pada tabel 2.8 ditunjukkan bagaimana pengklasifikasian biaya-biaya pada PT.XYZ dikelompokkan sesuai level aktivitas.

Tabel 2.8
Klasifikasi biaya ke dalam berbagai aktivitas pada PT. XYZ

Level Aktivitas	Komponen BOP	Jumlah (Rp.)
Aktivitas Level Unit	Biaya bahan pembantu	90.000.000
	Biaya energi	6.600.000.000
	Biaya penyusutan mesin	1.700.000.000
		8.390.000.000
Aktivitas Level <i>Batch</i>	Biaya tenaga kerja tak langsung	3.600.000.000
	Biaya pemeliharaan mesin	400.000.000
		4.000.000.000
Aktivitas Level Produk	Biaya pemasaran	5.000.000
		5.000.000
Aktivitas Level Fasilitas	Biaya pemeliharaan bangunan	350.000.000
	Biaya penyusutan bangunan	960.000.000
	Biaya asuransi bangunan	6.000.000
		1316.000.000
Total		13.711.000.000

e) Menghitung tarif per kelompok aktivitas

Tarif kelompok (*Pool Rate*) adalah tarif Biaya *Overhead* Pabrik per unit *Cost Driver* yang dihitung untuk suatu kelompok aktivitas. Tarif kelompok dihitung dengan rumus total Biaya *Overhead* Pabrik untuk kelompok aktivitas tertentu dibagi dengan dasar pengukur aktivitas kelompok tersebut. Atau dengan kata lain dihitung dengan cara membagi jumlah total biaya pada masing-masing kelompok dengan jumlah *cost driver*.

$$\text{Tarif BOP per Kelompok Aktivitas} = \frac{\text{Total Biaya Tiap Kelompok}}{\text{Jumlah Cost Driver}}$$

Sebagai contoh dapat ditunjukkan dalam tabel 2.9, 2.10, 2.11, dan 2.12 bagaimana menghitung *pool rate* pada tiap *pool rate* yang telah dikelompokkan berdasarkan aktivitas levelnya:

Tabel 2.9
Pool rate aktivitas level unit pada PT. XYZ

<i>Cost Pool</i>	Elemen BOP	Jumlah (Rp)
<i>Cost Pool 1</i>	Biaya Bahan Pembantu	90.000.000
	Biaya Penyusutan Mesin	1.700.000.000
Jumlah biaya Jam unit produksi Pool Rate 1		1.790.000.000 13.000 unit Rp. 137.692
<i>Cost Pool 2</i>	Biaya energi	6.600.000.000
Jumlah biaya Jumlah KWH Pool Rate 2		6.600.000.000 10.900.000 KWH Rp. 606

Tabel 2.10
Pool rate aktivitas level batch pada PT. XYZ

<i>Cost Pool</i>	Elemen BOP	Jumlah (Rp)
<i>Cost Pool 3</i>	Biaya tenaga kerja tak langsung	3.600.000.000
	Biaya pemeliharaan mesin	400.000.000
Jumlah biaya Jam inspeksi Pool Rate 3		4.000.000.000 254.000 jam Rp. 15.748

Tabel 2.11
Pool rate aktivitas level produk pada PT. XYZ

<i>Cost Pool</i>	Elemen BOP	Jumlah (Rp)
<i>Cost Pool 4</i>	Biaya pemasaran	5.000.000
Jumlah biaya Unit produk Pool Rate 4		5.000.000 13.000 unit Rp. 385

Tabel 2.12
Pool rate aktivitas level fasilitas pada PT. XYZ

<i>Cost Pool</i>	Elemen BOP	Jumlah (Rp)
<i>Cost Pool 5</i>	Biaya pemeliharaan bangunan	350.000.000
	Biaya penyusutan bangunan	960.000.000

	Biaya asuransi bangunan	6.000.000
Jumlah biaya		1.316.000.000
Luas area		39.000 m ²
Pool Rate 5		Rp. 33.744

Tahap 2. Membebankan Biaya Aktivitas pada Produk

Setelah penelusuran dan pembebanan biaya aktivitas selesai dilakukan, langkah selanjutnya adalah membebankan biaya aktivitas tersebut ke masing-masing produk yang menggunakan *cost driver*. Setelah tarif kelompok aktivitas diketahui maka dapat dilakukan dengan perhitungan biaya *overhead* yang dibebankan pada produk sebagai berikut:

Overhead yang Dibebankan = Tarif Kelompok × tiap Produk

Activity-Based Costing System merupakan perhitungan biaya yang menekankan pada aktivitas-aktivitas yang menggunakan jenis pemicu biaya lebih banyak sehingga dapat mengukur sumber daya yang digunakan oleh produk secara lebih akurat dan dapat membantu pihak manajemen dalam meningkatkan mutu pengambilan keputusan perusahaan. *Activity-Based Costing System* membebankan biaya aktivitas-aktivitas berdasarkan besarnya pemakaian sumber daya dan membebankan biaya pada objek biaya, seperti produk atau pelanggan berdasar biaya pemakaian kegiatan. *Activity-Based Costing System* merupakan sistem akuntansi yang memfokuskan pada aktivitas untuk memproduksi produk.

Pada tabel 2.13 diterangkan bagaimana pembebanan biaya overhead pabrik dengan metode *activity based costing* pada setiap jenis produk, sehingga dihasilkan total BOP pada PT. XYZ.

Tabel 2.13
Pembebanan BOP dengan *Activity Based Costing System* pada PT. XYZ

Level aktivitas	Cost Driver	Proses Pembebanan	Cotton (Rp)	Rayon (Rp)	Jumlah (Rp)
Unit	Unit produk	137.692x12.000	1.652.304.000		
		137.692x1.000		137.692.000	1.789.996.000
	KWH	606x10.000.000	6.060.000.000		
		606x900.000		545.400.000	6.605.400.000
Total aktivitas level unit					8.395.396.000
Batch	Jam inspeksi	15.748x250.000	3.937.000.000		
		15.748x4.000		62.992.000	3.999.992.000
Total aktivitas batch level					3.999.992.000
Produk	Unit produk	385x12.000	4.620.000		
		385x1.000		385.000	5.005.000
Total aktivitas level produk					5.005.000
Fasilitas	Luas area	33.744x36.000	1.214.784.000		
		33.744x3.000		101.232.000	1.316.016.000
Total aktivitas level fasilitas					1.316.016.000
Total BOP			12.868.708.000	847.701.000	13.716.409.000

Setelah pembebanan biaya aktivitas pada produk dilakukan maka perlu diketahui harga pokok produksi tiap unit produk suatu perusahaan. Pada tabel 2.14 perhitungan HPP pada PT. XYZ dapat dilakukan sebagai berikut:

Tabel 2.14
Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan *Activity Based Costing*
***System* pada PT. XYZ**

Keterangan	<i>Cotton</i>	<i>Rayon</i>
BBB	Rp. 2.500.000	Rp. 1.200
BTKL	Rp. 6.300.000.000	Rp. 180.000.000
BOP	Rp. 12.868.708.000	Rp. 847.701.000
HPP	Rp. 19.171.208.000	Rp. 1.027.702.200
Unit produk	12.000	1.000
HPP per unit	Rp. 1.597.601	Rp. 1.027.702

Setelah semua langkah dilakukan sampai harga pokok produksi, maka langkah terakhir menetapkan harga jual. Harga jual ditetapkan berdasarkan kebijakan pihak manajemen perusahaan dalam menentukan pendapatan yang masuk. Maka pihak perusahaan perlu menetapkan berapa laba yang diharapkan untuk setiap penjualan unit produk, untuk lebih jelasnya dapat dilihat dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual per unit} = \text{HPP per unit} + \text{laba yang diharapkan}$$

Pada perhitungan Harga Pokok Produksi berdasar *Activity-Based Costing System* menelusuri Biaya *Overhead* Pabrik pada aktivitas dengan mempertimbangkan hubungan sebab dan akibat. Pembebanan biaya berdasar *Activity-Based Costing System* mencerminkan pola konsumsi Biaya *Overhead* Pabrik yang lebih baik dan lebih teliti. Hal ini dapat menyebabkan suatu produk mensubsidi produk lainnya. Subsidi ini dapat menguntungkan suatu kelompok produk dan kelompok lain akan mendapat dampak peningkatan harga.

2.11 Penelitian Terdahlu

Penelitian tentang analisis penetapan tarif sewa kamar untuk meningkatkan pendapatan pada hotel belum cukup banyak diteliti di Indonesia. Namun terdapat penelitian yang mendekati terkait dengan judul yang akan diteliti, diantaranya adalah penelitian (Kristiani, 2015) yang berjudul “Penentuan Jasa Kamar Hotel dengan Metode *Activity Based Costing System* Pada Hotel Grand Victoria di Samarinda”, Hasil penelitian ini diperoleh bahwa biaya kamar sesuai sistem biaya berdasarkan aktivitas untuk tipe kamar superior adalah sebesar Rp 402.005 / hari, tipe kamar deluxe adalah Rp 453.188 / hari, tipe kamar junior suite adalah Rp 606.246 / hari, dan tipe kamar suite victoria adalah Rp. 1.063.762 / hari. Perhitungan biaya sistem biaya berdasarkan aktivitas menghasilkan tarif yang lebih rendah dibandingkan dengan sistem konvensional di semua jenis kamar.

Penelitian (Satria, Trimurti, & Masitoh, 2016) yang berjudul “Perbandingan Penentuan Tarif Kamar Hotel Antara *Full Costing* dengan *Activity Based Costing* pada Hotel Tirtonadi Permai Surakarta”. Hasil penelitian ini diperoleh bahwa dari penelitian dilakukan diperoleh suatu penjelasan bahwa penginapan Tirtonadi Permai belum menerapkan ABC untuk menghitung tarif jasa inap dan masih menggunakan perhitungan sistem tradisional. Setelah menerapkan metode *Activity Based Costing* dalam penentuan tarif jasa inap dapat dilihat bahwa perhitungan menggunakan ABC memberikan hasil yang lebih kecil dari sistem tradisional yang diterapkan oleh penginapan Tirtonadi Permai.

Penelitian (Panekenan & Harijanto, 2014) yang berjudul “Penerapan Metode *Activity Based Costing* dalam Menentukan Besarnya Tarif Jasa Inap pada

Penginapan Vili Calaca Manado”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Setelah menerapkan metode *Activity Based Costing* dalam penentuan tarif jasa inap dapat dilihat bahwa perhitungan menggunakan ABC memberikan hasil yang lebih kecil dari sistem tradisional yang diterapkan oleh penginapan Vili.

Penelitian (Nurlyan, 2016) yang berjudul “Analisis Penentuan Harga Jual Jasa Kamar pada Hotel Plaza Kubra Kediri”. Penelitian ini menunjukkan bahwa hasil perhitungan menunjukkan bahwa apabila pihak hotel ingin mendapatkan keuntungan dan dapat menutupi semua biaya-biaya operasional hotel yaitu dengan memperhitungkan biaya operasional tetap dan variabel yaitu dengan menggunakan metode *full costing*.

Penelitian (Damayanti, Murwani, & Utomo, 2017) yang berjudul “Analisis Penerapan Metode *Activity Based Costing* Dalam Penentuan Harga Sewa Kamar Hotel”. Penelitian ini menunjukkan bahwa adanya selisih perhitungan harga pokok kamar di Hotel Amaris Madiun menggunakan metode konvensional dan metode *Activity Based Costing* (ABC). Harga pokok kamar menggunakan metode ABC menunjukkan hasil yang lebih rendah untuk tipe kamar *smart room family* sebesar Rp. 332.079,00 *smart room hollywood* sebesar Rp.229.602,39 *Standart* sebesar Rp. 177.351,59 dibandingkan dengan harga pokok kamar menggunakan metode konvensional

Berikut tabel 2.15 penelitian terdahulu yang disajikan:

Tabel 2.15
Klasifikasi Penelitian Terdahulu

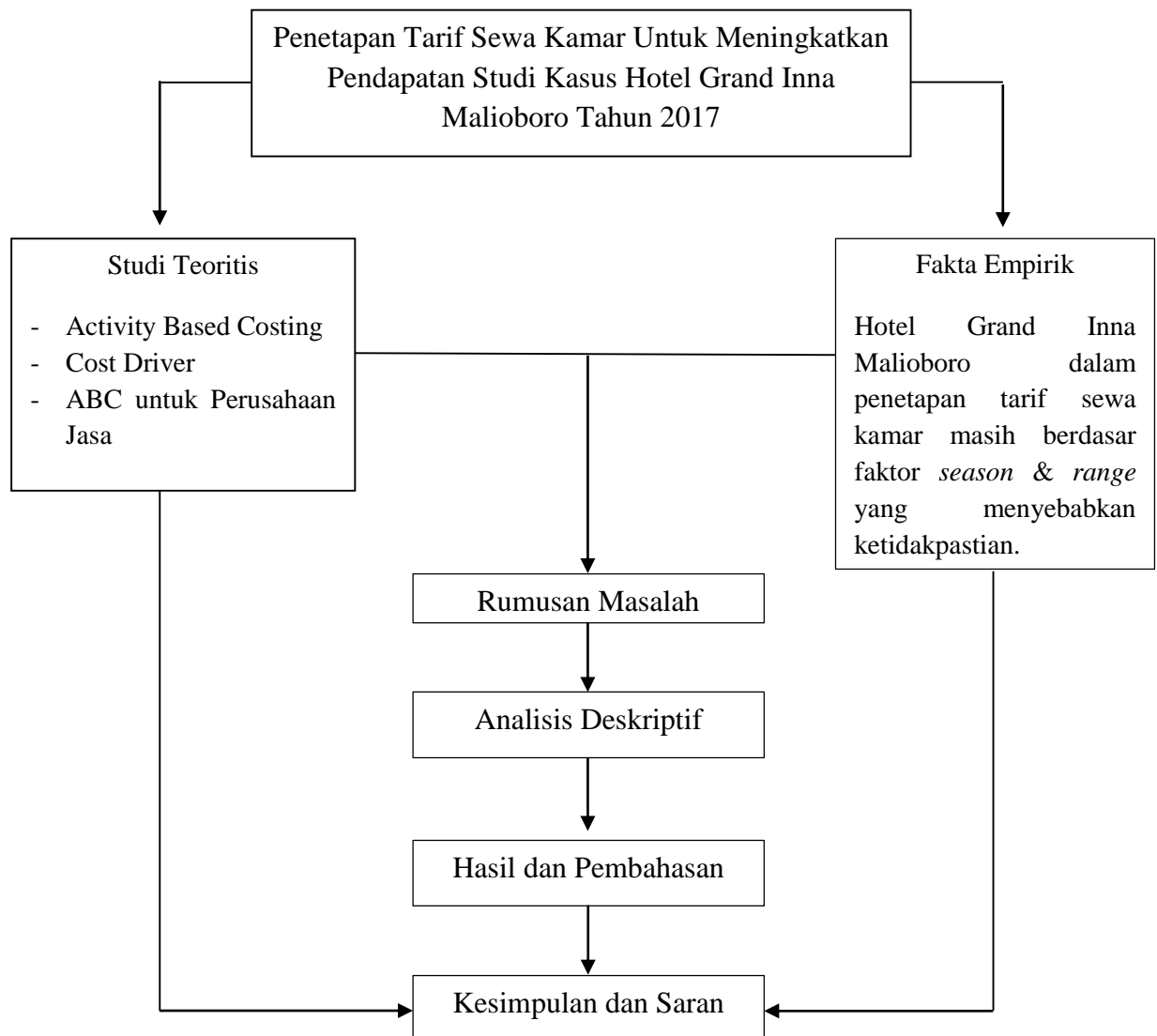
No	Peneliti	Judul Penelitian	Teknik Analisis	Kesimpulan Penelitian
1	- Indri Kristiani - Set Asmapane - Fibriani Nur Khairin	Penentuan Jasa Kamar Hotel dengan Metode <i>Activity Based Costing System</i> Pada Hotel Grand Victoria di Samarinda	Analisis deskriptif kuantitatif	Perhitungan biaya sistem biaya berdasarkan aktivitas menghasilkan tarif yang lebih rendah dibandingkan dengan sistem konvensional di semua jenis kamar.
2	- Budi Satria - Trimurti - Endang Masitoh	Perbandingan Penentuan Tarif Kamar Hotel Antara <i>Full Costing</i> dengan <i>Activity Based Costing</i> pada Hotel Tirtonadi Permai Surakarta	Analisis deskriptif kualitatif.	Penggunaan metode <i>Activity Based Costing</i> dalam perhitungan tarif jasa inap akan menghasilkan tarif jasa inap yang akurat, karena biaya-biaya yang terjadi dibebankan pada produk atas dasar aktivitas dan sumber daya yang dikonsumsi oleh produk dan juga menggunakan dasar lebih dari satu <i>cost driver</i> .
3	- Indah Panekenan - Harijanto	Penerapan Metode <i>Activity Based Costing</i> dalam	Penelitian deskriptif komparatif	Penggunaan metode ABC dalam perhitungan tarif jasa inap menghasilkan

	- Sabijono	Menentukan Besarnya Tarif Jasa Inap pada Penginapan Vili Calaca Manado		tarif jasa inap yang akurat, karena biaya-biaya yang terjadi dibebankan pada produk atas dasar aktivitas dan sumber daya yang dikonsumsi oleh produk dan juga menggunakan dasar lebih dari satu <i>cost driver</i> .
4	Nurlyan	Analisis Penentuan Harga Jual Jasa Kamar pada Hotel Plaza Kubra Kediri	Metode analisis deskriptif	Ternyata hotel belum bisa mencapai keuntungan dengan tarif kamar yang sekarang digunakan . Jika, menggunakan metode <i>full costing</i> hasil tarif yang dianalisis melebihi dengan tarif hotel yang sesungguhnya, ini dikarenakan hotel mempunyai biaya operasional yang tinggi sedangkan tingkat hunian hotel pada tahun 2014 tidak terlalu besar sehingga pendapatan hotel tidak besar, sehingga tidak sebanding dengan biaya yang dikeluarkan.

5	<ul style="list-style-type: none"> - Rida Ayu Damayanti - Juli Murwani - Supri Wahyudi Utomo 	<p>Analisis Penerapan Metode Activity Based Costing</p> <p>Dalam Penentuan Harga Sewa Kamar Hotel</p>	<p>Metode deskriptif, pendekatan kualitatif</p>	<p>Selisih perhitungan harga pokok kamar di Hotel Amaris Madiun menggunakan metode konvensional dan metode Activity Based Costing (ABC). Harga pokok kamar menggunakan metode ABC menunjukkan hasil yang lebih rendah dibandingkan dengan harga pokok kamar menggunakan metode konvensional.</p>
---	---	---	---	--

2.12 Kerangka Penelitian

Berdasarkan landasan teori dan hasil penelitian terdahulu serta permasalahan yang dikemukakan, maka di buatlah kerangka penelitian sebagai acuan untuk merumuskan hipotesis, seperti yang ditunjukkan pada gambar berikut:



Gambar 1. Kerangka Konseptual

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan di Hotel Grand Inna Malioboro Yogyakarta. Hotel Grand Inna Malioboro merupakan salah satu hotel terbaru yang mempunyai konsep elegant dan kreatif yang ada di Yogyakarta. Lokasi hotel berada di pusat kota yang cukup strategis serta bangunannya terdapat unsur khas budaya, namun tetap modern dalam beberapa detailnya yang sesuai dengan perkembangan zaman menjadi keunikan tersendiri bagi Hotel Grand Inna Malioboro. Dalam penelitian ini, penulis memilih Hotel Grand Inna Malioboro sebagai tempat untuk melaksanakan penelitian Hotel Grand Inna Malioboro beralamatkan di Jalan Malioboro No.60 Suryatmjan, Danureja, Yogyakarta. Hotel ini merupakan salah satu hotel berbintang empat yang sudah memiliki banyak pelanggan tersendiri karena sudah cukup lama didirikannya. Waktu penelitian di Hotel Grand Inna Malioboro dilakukan pada tanggal 5 Juni 2018.

3.2 Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah karyawan yang berkaitan langsung dengan penelitian ini, yaitu manajer HRD dan staf bagian keuangan pada Hotel Grand Inna Malioboro yang mengetahui informasi yang berkaitan dalam penetapan tarif kamar.

2. Objek Penelitian

Pada penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah jumlah beserta jenis kamar, dan aktivitas biaya terkait penetapan tarif pada Hotel Grand Inna Malioboro.

a) Jumlah Kamar

Merupakan salah satu indikator perusahaan dalam menetapkan tarif. Jumlah kamar yang tersedia akan dijadikan sebagai bahan pertimbangan perusahaan untuk menetapkan target dalam keuntungan yang akan diperoleh. Jumlah kamar yang sewaktu-waktu dapat berubah karena mengalami penambahan harus diperbarui setiap periode sesuai kebijakan. Ditambah lagi dengan jenis kamar yang disediakan yang dikelompokkan yang tentunya sangat berpengaruh dalam tarif kamar, karena setiap jenis kamar akan memiliki fasilitas dan biaya yang dikeluarkan perusahaan berbeda. Perhitungan Tarif Sewa Kamar mempertimbangkan beberapa faktor di jumlah kamar yang ditawarkan dan tingkat jumlah hunian kamar.

b) Data Aktivitas Biaya

Data aktivitas biaya disini yang dimaksud adalah daftar secara keseluruhan aktivitas apa saja yang dapat menyebabkan adanya biaya yang dikeluarkan akan diperhitungkan dalam satu kamar yang akan disewakan. Selain biaya dari dalam kamar itu sendiri, ada juga biaya sarapan pagi, biaya fasilitas, biaya administrasi dan lain sebagainya. Dari biaya-biaya tersebut, oleh perusahaan akan dianalisis agar tarif kamar yang nantinya akan dibayarkan

oleh pengunjung bisa menutup biaya tersebut dan terdapat keuntungan yang diperoleh.

3.3 Desain Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Pendekatan yang digunakan pada penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif, karena data yang disajikan berhubungan dengan angka yaitu tarif kamar pada Hotel Grand Inna Malioboro Yogyakarta. Penelitian ini disusun tidak terbatas pada pengumpulan dan penyusunan data saja, tetapi meliputi analisis dan interpretasi tentang arti data tersebut. Sehingga, penelitian ini dikategorikan sebagai penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha mendeskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi saat sekarang. Dengan penelitian deskriptif, peneliti berusaha mendeskripsikan dan menemukan pengetahuan yang luas mengenai objek pada suatu masalah tertentu. Tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk menguji sebuah hipotesis atau pertanyaan penelitian yang berkaitan dengan subjek penelitian sehingga dapat menyajikan informasi dasar akan suatu hubungan. Data-data penelitian akan dikumpulkan dengan metode wawancara yang disajikan dalam bentuk daftar pertanyaan dan dokumentasi.

Dalam penelitian deskriptif menggunakan daftar pertanyaan yang berhubungan dengan objek penelitian kepada subjek tersebut. Penelitian ini digunakan terhadap suatu objek atau peristiwa yang berlangsung dengan menggunakan cara yang sistematis dalam melakukan pengamatan, pengumpulan data, analisis, dan pelaporan hasil. Hasil penelitian tersebut, akan diperoleh pemahaman dan gambaran mendalam mengenai mengapa suatu objek atau

peristiwa terjadi berdasar fakta dan karakteristiknya sehingga bisa menjadi dasar penelitian selanjutnya.

Pengumpulan data dalam penelitian ini adalah menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang berhubungan langsung dari sumber penelitian. Pengumpulan data primer dengan menggunakan wawancara pada narasumber yang berkaitan dengan objek yang diteliti. Data sekunder merupakan data yang diperoleh dan dikumpulkan dari berbagai sumber. Data tersebut dapat terdiri dari daftar jumlah kamar dan daftar aktivitas biaya dalam menetapkan tarif pada Hotel Grand Inna Malioboro Yogyakarta.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan langkah yang sangat penting dalam penelitian karena bertujuan untuk memperoleh data. Ada beberapa teknik dalam mengumpulkan data di antaranya observasi, wawancara, dan dokumentasi. Pengumpulan data dimaksudkan penulis untuk mendapatkan keterangan yang relevan dari para subjek penelitian dan memperoleh data penelitian yang benar serta dapat dipertanggung jawabkan. Metode pengumpulan data yaitu:

a) Wawancara

Salah satu metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah wawancara, yang dalam mendapatkan data secara langsung kepada responden. Wawancara adalah suatu proses memperoleh keterangan dengan tanya jawab secara aktif melalui beberapa pertanyaan sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden dengan menggunakan media interview guide (panduan wawancara).

Penelitian ini, peneliti mengadakan wawancara dengan pihak-pihak yang berkaitan langsung dan mengetahui secara mendalam tentang Tarif Kamar. Wawancara ini dilakukan untuk memperoleh kebijakan, hambatan yang berlangsung dalam Tarif Sewa Kamar, Fluktuasi Jumlah Hunian Kamar, pendapatan serta gambaran umum promosi Hotel Grand Inna Malioboro Yogyakarta selama tahun 2017. Di sini penulis memperoleh data langsung dari subjek penelitian melalui wawancara langsung dengan narasumber dan pengamatan kegiatan. Narasumber yang dijadikan subjek penelitian adalah manajer HRD pada Hotel Grand Inna Malioboro Yogyakarta.

b) Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu hal yang sangat penting juga karena merupakan suatu kumpulan informasi yang diperlukan. Dokumentasi dapat membuktikan suatu keterangan dan melengkapi keterangan dengan fakta-fakta yang didapat dalam penelitian. Metode dokumentasi dilakukan kepada manajer HRD, staf bagian keuangan.

Dokumen-dokumen yang dibutuhkan untuk diteliti diantaranya adalah sejarah perusahaan, struktur organisasi, data aktivitas biaya, data jumlah kamar, dan data-data tambahan yang dapat digunakan dalam penelitian di Hotel Grand Inna Malioboro Yogyakarta tahun 2017.

3.5 Metode Analisis Data

Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif. Analisis deskriptif sendiri adalah metode-metode yang berkaitan dengan pengumpulan dan penyajian suatu data sehingga memberikan informasi yang berguna (Rahadian & Pratomo, 2013). Analisis deskriptif memberikan suatu informasi yang mengenai suatu kumpulan data dan mendapatkan gagasan untuk keperluan analisis selanjutnya.

Langkah-langkah yang digunakan dalam penelitian ini mengacu pada pedoman referensi menurut Rudianto, yang diterapkan pada perusahaan jasa. Langkah-langkahnya adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi dan mendefinisikan aktivitas berdasarkan kategori aktivitas
2. Mengklasifikasikan biaya berdasar aktivitas ke dalam berbagai aktivitas
3. Mengidentifikasi dan menentukan *cost driver*

Cost driver (pemacu biaya) didefinisikan sebagai faktor yang digunakan untuk mengukur bagaimana biaya terjadi atau cara untuk membebankan biaya pada aktivitas atau produk. *Cost driver* digunakan untuk mengetahui konsumsi biaya oleh aktivitas dan konsumsi aktivitas oleh produk. Secara praktis, *cost driver* menunjukkan dimana biaya harus dibebankan dan seberapa besar biayanya.

Cost driver merupakan penyebab terjadinya biaya, sedangkan aktivitas adalah dampaknya. Dalam sistem ABC digunakan beberapa pemacu biaya, sedangkan pada sistem biaya konvensional hanya digunakan satu pemacu biaya tertentu sebagai basis.

4. Menghitung tarif per unit *cost driver*

Agar dapat dimasukkan ke dalam suatu kelompok biaya (*cost pool*) aktivitas overhead harus dihubungkan secara logis dan mempunyai rasio konsumsi yang sama yang menunjukkan eksistensi dari sebuah *cost driver*. *Cost pool* dapat ditentukan dengan menggunakan rumus (Tunggal, 1992).

$$\text{Cost Pool} = \text{Jumlah Biaya} \div \text{Cost Driver}$$

5. Pembebanan biaya aktivitas dalam *cost pool* dengan menggunakan *cost driver*.

Pembebanan biaya overhead dari tiap aktivitas ke setiap penginapan dihitung dengan rumus:

$$\text{BOP dibebankan} =$$

$$\text{Tarif per unit } \textit{cost driver} \times \textit{cost driver} \text{ yg digunakan}$$

3.6 Definisi Operasional

- a) *Activity Based Costing* merupakan metode perhitungan biaya yang dilakukan berdasarkan aktivitas-aktivitas yang ada diperusahaan dalam menghasilkan produk/jasa.
- b) Aktivitas (*Activity*) adalah setiap kejadian atau transaksi yang merupakan pemicu biaya.
- c) Objek biaya merupakan sesuatu yang menjadi dasar pengukuran biaya
- d) Pengelompokan biaya merupakan proses pengelompokan biaya-biaya yang sama.
- e) Aktivitas-aktivitas Hotel Grand Inna Malioboro merupakan seluruh kegiatan yang terjadi atau dilakukan di hotel dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan seperti, aktivitas penginapan, aktivitas *laundry*, aktivitas penyusutan, aktivitas pemberian sarapan, aktivitas pemeliharaan bangunan aktivitas penggajian.
- f) Biaya *overhead* pabrik adalah semua biaya produksi selain biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

Hotel Grand Inna Malioboro dibangun pada masa pemerintahan Hindia Belanda di Indonesia. Bertempat di lokasi yang sangat strategis, yaitu jalan malioboro yang merupakan jantung kota Yogyakarta, hotel yang dulunya sebuah *Cottages* ini dibangun pada tahun 1908 dan merupakan hotel yang terbesar dan termewah di Yogyakarta. Karena kemewahan dan besarnya hotel pada masa itu, maka pemerintah Hindia Belanda memberi nama *Grand Hotel de Djogja*.

Tahun 1911 *Grand Hotel de Djogja* mulai beroperasi, namun khusus menampung tamu-tamu Gubernur Belanda saja. Tahun 1938 hotel tersebut mengalami perubahan. Bangunannya dibagi menjadi dua buah sayap, yakni sayap utara dan sayap selatan, serta bangunan utama berada di tengahnya. Tahun 1942 Jepang menduduki dan menguasai wilayah Indonesia termasuk Yogyakarta. Kemudian Jepang merubah nama hotel tersebut menjadi “Hotel Asahi” (Matahari Terbit) dan dikelola oleh orang Jepang yaitu Mr. Kawasaki, Mr. Yamaha, dan Mr. Suzuki.

Indonesia tidak tinggal diam. Pada tahun 17 Agustus 1945 dengan segenap pengorbanan dan titik darah penghabisan, para pejuang memproklamasikan kemerdekaan Indonesia. Hotel Asahi langsung diambil alih oleh bangsa Indonesia. Sesuai dengan jiwa semangat pada saat itu, hotel tersebut diganti namanya menjadi “Hotel Merdeka”. Tahun 1946 karena keadaan politik yang tidak aman, untuk sementara Yogyakarta dijadikan sebagai Ibu Kota Republik Indonesia. Hotel Merdeka menjadi perkantoran oleh para Menteri Kabinet. Sejak Desember 1945

hingga Maret 1946, kamar 911 dan 912 “Hotel Merdeka” digunakan sebagai kantor MBO (Markas Besar Oemoem) Tentara Keamanan Rakyat pimpinan Panglima Besar Jendral Soedirman.

Pemerintah Indonesia mengganti nama “Hotel Merdeka” menjadi “Hotel Garuda” pada tahun 1950. Tahun 1975 pemerintah menyerahkan pengelolaan hotel kepada PT. NATOUR. Kemudian PT. NATOUR merenovasi “Natour Garuda” dan menjadikan hotel tersebut yang awalnya berbintang satu menjadi hotel berbintang empat. Pelaksanaan renovasi berakhir pada tahun 1984 dan menelan biaya hampir 9 milyar. Untuk mempertahankan citra sebagai hotel yang kaya akan sejarah, maka bangunan sayap utara dan sayap selatan tetap dipertahankan, serta bangunan utama yang di tengah dijadikan tingkat tujuh. Diawal tahun 1985 “Natour Garuda” yang berstatus BUMN melaksanakan Trial Opening sebanyak 120 kamar. Pelaksanaan agung *Grand Opening Ceremony* dilaksanakan pada tanggal 29 Juni 1985 yang diresmikan oleh Sri Sultan Hamengkubuwono IX (Gubernur DIY). Pada tahun 1987 secara resmi “Natour Garuda” dikukuhkan oleh pemerintah melalui Depparpostel sebagai hotel berkategori bintang empat.

Seiring perkembangannya kepariwisataan Indonesia pada umumnya dan kepariwisataan Yogyakarta pada khususnya, PT. NATOUR melaksanakan perluasan untuk “Natour Garuda” dengan menambah sebanyak 120 kamar menjadi 240 kamar siap jual. Perluasan “Natour Garuda” diresmikan pada tanggal 29 Juni 1991 oleh Sri Paduka Paku Alam VIII yang menjabat sebagai Gubernur DIY saat itu. Dengan demikian “Natour Garuda” telah mengukir sejarahnya sebagai hotel yang diresmikan oleh dua raja yang sekaligus menjabat sebagai gubernur DIY. Pada tanggal 30 Desember 1996 diresmikan “Prasasti Panglima Besar Jenderal

Soedirman” di “Natour Garuda” yang dipimpin oleh pimpinan pusat Paguyuban WEHRKREISE Yogyakarta (Daerah Perlawanan III) Ketua Umum Bapak Jenderal TNI (Purn) Soesilo Seodirman.

Tahun 1993 PT. NATOUR bergabung dengan PT. Hotel Indonesia Internasional, dan menjadi PT. HII – Natour melalui Departemen Keuangan Pasal 108 UU No. 1 tahun 1995 tentang perseroan terbatas. Secara legalitas PT. HII – NATOUR berubah menjadi PT. HIN (Hotel Indonesia Natour) pada tanggal 19 Maret 2001. Pada akhir tahun 2002 hingga sekarang hotel-hotel, *restaurant*, dan *catering* di bawah naungan PT. HIN menyandang nama INNA sebagai nama bisnis korporat sekaligus nama komersial. Pada bulan maret tahun 2017 secara *corporate* dilakukan Rebranding menjadi nama Grand Inna Malioboro.

4.2 Visi dan Misi Perusahaan

Visi:

Terwujudnya sebuah unit yang kompetitif sehingga mampu menjadi “Market Leader” dalam bisnis konvensi di Yogyakarta.

Misi:

1. Memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan melalui pelayanan terbaik sehingga diperoleh kepuasan pelanggan
2. Mendorong terciptanya kondisi *financial* yang sehat sehingga mampu memberikan kontribusi keuntungan yang optimal bagi perusahaan
3. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia dan suasana kerja yang kondusif serta kooperatif untuk mewujudkan kepuasan kerja dan kesejahteraan karyawan

4. Memperoleh *goodwill* sebagai umpan balik dari manfaat yang diberikan terhadap lingkungan sosial masyarakat.

4.3 Hasil Penelitian

4.3.1 Penetapan Tarif Sewa Kamar pada Hotel Grand Inna Malioboro

Jenis Kamar yang tersedia dalam Hotel Grand Inna Malioboro:

1. Sudirman Suite Room, yang berjumlah 1 kamar dengan luas sebesar 160 m². Tipe jenis kamar ini adalah yang paling lengkap dari segi fasilitas yaitu terdiri dari ruang tamu, ruang makan, ruang keluarga, *kitchen set*, fasilitas fitness, dan fasilitas umum.
2. Executive Suite Room, yang berjumlah 1 kamar dengan luas sebesar 54.32 m². Dari segi luas lantai lebih besar dibanding tipe junior. Terdapat ruang tamu, ruang makan, fasilitas umum.
3. Junior Suite Room, yang berjumlah 21 kamar dengan luas sebesar 35.75 m². Fasilitas yang diberikan sama dengan tipe superior/deluxe, namun terdapat ruang tamu.
4. Deluxe Suite Room, yang berjumlah 133 kamar dengan luas sebesar 28.105 m². Secara umum sama dengan tipe superior namun lebih luas dari segi kamarnya.
5. Superior Suite Room, yang berjumlah 60 kamar dengan luas sebesar 26.13 m². Dilengkapi karpet dan terdapat fasilitas umum seperti wifi, tv, kulkas, kamar mandi + *bath up*.

Tarif sewa kamar pada Hotel Grand Inna Malioboro tahun 2017 tercantum pada tabel 4.1

Tabel 4.1

Tipe Kamar	Tarif Kamar (Perhari)
Sudirman Suite Room	Rp. 9.280.000
Executive Suite Room	Rp. 5.700.000
Junior Suite Room	Rp. 3.910.000
Deluxe Suite Room	Rp. 1.970.000
Superior Suite Room	Rp. 1.700.000

Berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan pihak hotel sendiri secara garis besar untuk metode berdasarkan *season* dan *range*. *Season* sendiri maksudnya adalah dengan *high season* dan *low season*. *Range* dimaksudkan untuk melihat persaingan dari kompetitor sehingga dapat menetapkan secara tepat.

Dalam kebijakan yang dibuat oleh pihak hotel sendiri untuk menetapkan tarif sewa kamar memiliki strategi-strategi yang harus diperhatikan. Yang pertama adalah menganalisa dari kemampuan harga beli konsumen. Yang kedua berdasar *season*, jika sedang *low season* tarif akan ditetapkan lebih murah dengan tersedianya diskon contohnya ketika bulan puasa dan sebaliknya jika *high season* maka hotel akan menetapkan tarif sewa kamar sesuai dengan target hotel. Contohnya ketika perayaan hari raya dan musim liburan sekolah.

Untuk perhitungannya sendiri secara garis besar terdapat biaya dari aktivitas seperti SDM, biaya pengembalian investasi, biaya perawatan, biaya pegawai dan lain-lain. Setelah itu ditambah dengan laba yang diharapkan oleh pihak hotel.

4.3.2 Penetapan Tarif Sewa Kamar Hotel Grand Inna Malioboro Dengan Menggunakan Metode *Activity Based Costing*

Dalam studi kasus pada penelitian di sini adalah dalam perusahaan jasa. Jadi terdapat langkah-langkah yang harus diterapkan dalam menetapkan tarif kamar. Pada penelitian ini peneliti menggunakan dasar yang dijelaskan oleh Rudianto untuk langkah-langkah dalam metode *Activity Based Costing* dalam mengimplementasikannya pada Hotel Grand Inna Malioboro.

Ada enam langkah dalam perhitungan tarif sewa kamar Hotel Grand Inna Malioboro berdasarkan metode *activity based costing* dalam penelitian ini yaitu:

- a) Mengidentifikasi dan mendefinisikan aktivitas berdasarkan kategori aktivitas
- b) Mengklasifikasikan biaya berdasar aktivitas ke dalam berbagai aktivitas
- c) Mengidentifikasi dan menentukan *cost driver*
- d) Menghitung tarif per unit *cost driver*
- e) Pembebanan biaya aktivitas dalam *cost pool* dengan menggunakan *cost driver*

4.3.2.1 Mengidentifikasi dan Mendefinisikan Aktivitas Berdasarkan Kategori Aktivitas

Berdasarkan wawancara dengan pihak Hotel Grand Inna Malioboro di dapat aktivitas-aktivitas yang ada di dalam aktivitas tersebut meliputi:

1. Aktivitas Penginapan
2. Aktivitas *Laundry*
3. Aktivitas Penggajian
4. Aktivitas Pemeliharaan
5. Aktivitas Pemberian Sarapan

6. Aktivitas Listrik
7. Aktivitas Penggunaan Air
8. Aktivitas Pemasaran
9. Aktivitas Penyusutan

4.3.2.2 Mengklasifikasikan Biaya Berdasar Aktivitas Ke dalam Berbagai Aktivitas

Langkah pertama yaitu dihubungkan terlebih dahulu berbagai biaya yang terkait dengan setiap aktivitas yang terdapat pada hotel dengan cara pelacakan langsung atau *driver-driver* sumber. Pada tabel 4.2 akan ditunjukkan biaya-biaya apa saja yang termasuk ke dalam setiap aktivitas yang terkandung dalam Hotel Grand Inna Malioboro.

Tabel 4.2
Klasifikasi Biaya Terkait Aktivitas pada Hotel Grand Inna
Malioboro Tahun 2017

Aktivitas	Biaya
Aktivitas Penginapan	Biaya <i>guest supplies</i>
	Biaya <i>room amnities</i>
	Biaya <i>cleaning supplies</i>
Aktivitas Laundry	Biaya <i>laundry linen</i>
Aktivitas Listrik	Biaya listrik
	Biaya bahan bakar generator
Aktivitas Penggunaan Air	Biaya air
Aktivitas Pemberian Sarapan	Biaya <i>full breakfast</i>
Aktivitas Pemasaran	Biaya <i>advertising & promotion</i>
Aktivitas Pemeliharaan	Biaya <i>bulbs & lamps</i>
	Biaya pemeliharaan kendaraan
	Biaya pemeliharaan AC
	Biaya perbaikan dan pemeliharaan
Aktivitas Penyusutan	Biaya penyusutan gedung
	Biaya penyusutan peralatan hotel
Aktivitas Penggajian	Biaya gaji karyawan
	Biaya makan karyawan
	Biaya seragam karyawan

Langkah kedua adalah mengelompokan aktivitas pada hotel tersebut sesuai dalam level aktivitas masing-masing yang memenuhi syarat dalam setiap level aktivitasnya. Adapun pengelompokan aktivitas ke dalam level aktivitas pada Hotel Grand Inna Malioboro adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan *Unit-level Activity Cost*

Biaya *unit-level activity cost* adalah biaya yang pasti bertambah ketika sebuah unit produk di produksi yang sebanding dengan proporsi volume produk tersebut. Aktivitas ini dilakukan setiap hari dalam menjalankan jasa penginapan. Aktivitas yang termasuk dalam kategori ini adalah aktivitas penginapan, aktivitas *laundry*, aktivitas listrik, aktivitas penggunaan air, dan aktivitas pemberian sarapan.

2. Berdasarkan *Batch-related Activity Cost*

Biaya *batch-related activity cost* merupakan biaya yang disebabkan oleh sejumlah *batches* yang di produksi dan terjual. Besar kecilnya biaya ini tergantung dari frekuensi order produksi yang di olah oleh fungsi produksi. Aktivitas ini tergantung pada jumlah *batch* produk yang di produksi. Aktivitas ini tidak ditemui di dalam Hotel Grand Inna Malioboro.

3. Berdasarkan *Product-sustaining activity cost*

Biaya ini merupakan biaya yang digunakan untuk mendukung produksi produk yang berbeda. Aktivitas ini berhubungan dengan penelitian dan pengembangan produk tertentu dan biaya-biaya untuk mempertahankan produk agar tetap dapat dipasarkan. Aktivitas ini adalah aktivitas pemasaran.

4. Berdasarkan *Facility-sustaining Activity Cost*

Biaya ini merupakan biaya kapasitas pendukung pada tempat dilakukannya produksi. Aktivitas ini berhubungan dengan kegiatan untuk mempertahankan fasilitas yang dimiliki oleh perusahaan. Aktivitas yang termasuk dalam kategori ini adalah aktivitas pemeliharaan dan aktivitas penyusutan.

Secara lebih rinci akan ditunjukkan pada tabel 4.3 pengelompokan aktivitas yang sesuai dengan level aktivitasnya.

Tabel 4.3
Klasifikasi Aktivitas Berdasar Level Aktivitas pada Hotel Grand Inna
Malioboro Tahun 2017

Aktivitas	Level Aktivitas
Aktivitas Penginapan	<i>Unit-level activity cost</i>
Aktivitas Laundry	<i>Unit-level activity cost</i>
Aktivitas Pemberian Sarapan	<i>Unit-level activity cost</i>
Aktivitas Listrik	<i>Unit-level activity cost</i>
Aktivitas Penggunaan Air	<i>Unit-level activity cost</i>
Aktivitas Pemasaran	<i>Product-sustaining activity cost</i>
Aktivitas Penggajian	<i>Facility-sustaining activity cost</i>
Aktivitas Pemeliharaan dan Perawatan	<i>Facility-sustaining activity cost</i>
Aktivitas Penyusutan	<i>Facility-sustaining activity cost</i>

4.3.2.3 Mengidentifikasi dan Menentukan *Cost Driver*

Mengidentifikasi dan menentukan *cost driver* yang tepat untuk setiap biaya yang terkandung dalam setiap aktivitas yang berlangsung. *Cost driver* sendiri digunakan untuk membebankan biaya pada setiap aktivitas. Pengidentifikasiannya adalah sebagai berikut:

- a) Aktivitas penginapan untuk dasar pengalokasian dapat berdasarkan jumlah tamu yang menginap dan jumlah kamar terjual. Tetapi dengan mengingat

bahwa biaya-biaya meningkat jika jumlah kamar terjual, maka dapat dijadikan *cost driver* adalah jumlah kamar terjual.

- b) Aktivitas *laundry* meliputi pencucian handuk, sprai dan selimut. Untuk dasar pengalokasian dapat berdasarkan jumlah kamar yang ada dan jumlah kamar terjual. Tetapi pencucian tersebut hanya dilakukan setelah kamar terjual, maka yang dapat dijadikan *cost driver* adalah jumlah kamar terjual.
- c) Aktivitas pemberian sarapan ditelusuri secara langsung dengan tarif *full breakfast buffet* sebesar Rp. 100.000,-/orang. Untuk dasar pengalokasian dapat berdasarkan jumlah tamu yang menginap dan jumlah kamar yang terjual. Tapi peningkatan biaya pada pemberian makan pagi tergantung pada jumlah tamu yang menginap, maka yang dijadikan *cost driver* adalah jumlah tamu yang menginap.
- d) Aktivitas pemasaran dapat dialokasikan berdasarkan jumlah kamar tersedia dan jumlah kamar terjual. Tetapi karena pemasaran dilakukan dengan tujuan untuk menjual semua kamar yang tersedia, maka *cost driver* yang tepat adalah jumlah kamar tersedia.
- e) Aktivitas listrik untuk dasar pengalokasian dapat berdasarkan jumlah kamar terjual, maka *cost driver* yang tepat adalah jumlah kamar terjual.
- f) Aktivitas penggunaan air untuk dasar pengalokasian dapat berdasarkan jumlah kamar terjual, maka *cost driver* yang tepat adalah jumlah kamar terjual.
- g) Aktivitas penggajian untuk dasar pengalokasian berdasarkan jumlah kamar terjual, maka *cost driver* yang tepat adalah jumlah jam kerja.

- h) Aktivitas pemeliharaan meliputi pemeliharaan bangunan serta perawatan pada fasilitas dan kamar hotel. Aktivitas ini dapat dialokasikan berdasarkan jumlah luas lantai.
- i) Aktivitas penyusutan untuk dasar pengalokasian dapat berdasarkan jumlah kamar yang tersedia dan jumlah kamar terjual. Tetapi aktiva tetap dan peralatan resor yang disusutkan digunakan untuk semua kamar yang ada, maka *cost driver* yang tepat adalah jumlah luas lantai kamar tersedia.
- Selanjutnya pada tabel 4.4 ditunjukkan pengelompokan dari aktivitas dan *cost driver* sesuai dengan *cost pool* masing-masing.

Tabel 4.4
Klasifikasi *Cost Pool* dan *Cost Driver* pada Hotel Grand Inna
Malioboro Tahun 2017

<i>Cost Pool</i> Homogen	Aktivitas	<i>Cost Driver</i>	Level Aktivitas
<i>Pool 1</i>	Aktivitas Penginapan	Jumlah kamar terjual	<i>Unit-level</i>
	Aktivitas <i>Laundry</i>	Jumlah kamar terjual	<i>Unit-level</i>
	Aktivitas Listrik	Jumlah kamar terjual	<i>Unit-level</i>
	Aktivitas Penggunaan Air	Jumlah kamar terjual	<i>Unit-level</i>
<i>Pool 2</i>	Aktivitas Pemberian Sarapan	Jumlah tamu menginap	<i>Unit-level</i>
<i>Pool 3</i>	Aktivitas Pemasaran	Jumlah kamar tersedia	<i>Product-level</i>
<i>Pool 4</i>	Aktivitas Pemeliharaan	Jumlah luas lantai	<i>Facility-level</i>
	Aktivitas Penyusutan	Jumlah luas lantai	<i>Facility-level</i>
<i>Pool 5</i>	Aktivitas Penggajian	Jumlah jam kerja	<i>Facility-level</i>

Dalam mengalokasikan *cost driver* perlu data-data yang harus diketahui terlebih dahulu. Di antaranya adalah jumlah kamar tersedia untuk dijual selama 1 tahun, jumlah tamu yang menginap selama 1 tahun, jumlah hari untuk hunian kamar dari januari-desember selama 1 tahun, dan tingkat hunian atau *occupancy*

rate selama tahun 2017. Jadi dalam menghitung setiap *cost driver* yang telah dikelompokan berdasarkan *pool*, maka diperlukan data-data yang diperlukan yang akan ditunjukkan pada tabel 4.5, 4.6, 4.7, 4.9, dan 4.10. Yang pertama akan ditunjukkan alokasi dari penentuan *cost driver* yaitu jumlah kamar tersedia, yang akan ditunjukkan pada tabel 4.5 sebagai berikut:

Tabel 4.5
Data Jumlah Kamar Tersedia Untuk Dijual
Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017

Tipe Kamar	Jumlah Kamar (1)	Jumlah Kamar setahun (1) x 365 hari
Sudirman Suite Room	1	365
Executive Suite Room	1	365
Junior Suite Room	21	7.665
Deluxe Suite Room	133	48.545
Superior Suite Room	60	21.900
Total	216	78.840

Cost driver yang kedua adalah jumlah tamu menginap. Dalam penelitian ini nominal jumlah tamu tidak diperkenankan diberikan dari pihak hotel. Maka peneliti menyajikan nominal secara fiktif yang dibuat sendiri berdasarkan jenis dan aktivitas yang sesuai. Pada tabel 4.6 ditunjukkan data mengenai jumlah tamu menginap pada Hotel Grand Inna Malioboro selama tahun 2017 sebagai berikut:

Tabel 4.6
Data Jumlah Tamu Menginap
Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017

Tipe Kamar	Jumlah Tamu Menginap
Sudirman Suite Room	602 tamu
Executive Suite Room	448 tamu
Junior Suite Room	9.614 tamu
Deluxe Suite Room	63.000 tamu
Superior Suite Room	31.800 tamu
Total	102.864 tamu

Selanjutnya, *cost driver* ketiga adalah jumlah kamar terjual. Data jumlah kamar terjual maksudnya adalah jumlah kamar yang terjual dalam setiap harinya. Dalam penelitian ini nominal jumlah tamu tidak diperkenankan untuk diberikan dari pihak hotel. Maka peneliti menyajikan nominal secara fiktif yang dibuat sendiri disesuaikan jenis dan aktivitas yang sesuai. Peneliti menentukan nominal untuk jumlah kamar terjual berdasarkan perbandingan 1:2 dengan jumlah tamu menginap. Karena ditentukan dalam 1 kamar setiap jenisnya kapasitas umumnya adalah 2 orang. Pada tabel 4.7 ditunjukkan data mengenai jumlah kamar terjual pada Hotel Grand Inna Malioboro selama tahun 2017 yang dijabarkan setiap bulannya sebagai berikut:

Tabel 4.7
Data Jumlah Kamar Terjual untuk Terjualnya Kamar
Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017

Bulan	Sudirman	Executive	Junior	Deluxe	Superior
Januari	35	20	407	2550	1250
Februari	24	16	450	2500	1200
Maret	17	18	350	2000	1200
April	25	25	430	3000	1400
Mei	26	26	340	3050	1250
Juni	34	30	460	3100	1600
Juli	20	20	400	3300	1350
Agustus	26	10	420	2600	1400
September	24	10	380	2400	1200
Oktober	25	16	370	2100	1350
November	17	18	350	2400	1200
Desember	28	15	450	2500	1600
Jumlah	301	224	4807	31.500	15.900

Berdasarkan data yang telah diketahui yaitu data jumlah kamar terjual dan jumlah kamar tersedia, maka akan ditentukan tingkat hunian pada Hotel Grand Inna Malioboro. Tingkat hunian atau *occupancy rate* dinyatakan dalam

persentase dari perbandingan kamar terjual dibandingkan dengan total seluruh kamar hotel yang *available* atau total jumlah seluruh kamar yang bisa dijual. Dengan mengetahui presentase tingkat hunian kamar ini, manajemen bisa memperkirakan atau mengetahui penyediaan stok bahan makanan dan minuman, penyiapan segala stok untuk kebutuhan kamar, sebagai bahan pembanding dengan hotel lain dalam rangka bisnis dengan mengetahui tingkat hunian hotel pesaing, dan penambahan atau pengurangan tenaga kerja, dengan meninjau jadwal kerja personil di masing-masing department termasuk untuk meninjau penambahan atau pengurangan tenaga kerja harian. Secara lebih rinci ditunjukkan pada tabel 4.8 Data *Occupancy Rate* Hotel Grand Inna Malioboro tahun 2017 sebagai berikut:

Tabel 4.8
Data *Occupancy Rate*
Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017

Tipe Kamar	Jumlah Kamar Terjual (1)	Jumlah Kamar Tersedia (2)	<i>Occupancy Rate</i> (1) : (2) x 100%
Sudirman Suite Room	301	365	82,46%
Executive Suite Room	224	365	61,36%
Junior Suite Room	4.807	7.665	62,71%
Deluxe Suite Room	31.500	48.545	64,89%
Superior Suite Room	15.900	21.900	72,60%
Jumlah	52.732	78.840	66,88%

Kemudian *cost driver* keempat adalah jumlah luas lantai kamar. Data yang diperlukan selanjutnya adalah data mengenai jumlah luas lantai dalam setiap kamar digunakan sebagai perhitungan dengan pada aktivitas pemeliharaan dan

penyusutan. Pada tabel 4.9 ditunjukkan data alokasi jumlah luas lantai kamar pada Hotel Grand Inna Malioboro selama tahun 2017 sebagai berikut:

Tabel 4.9
Data Alokasi Jumlah Luas Lantai Kamar
Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017

Tipe Kamar	Ukuran Kamar	Luas Lantai Kamar	Jumlah Luas Lantai Kamar
Sudirman Suite Room	Room: 16m x 10m	160 m ²	160 m ²
Executive Suite Room	Room: 6,3m x 3m Living Room: 9,2m x 3,85m	54,32 m ²	54,32m ²
Junior Suite Room	Room: 6,5m x 6,5m	42,25 m ²	887,25 m ²
Deluxe Suite Room	Room: 7,3m x 3,85m	28,105 m ²	3.737,97 m ²
Superior Suite Room	Room: 3,9m x 6,7m	26,13 m ²	1.567,8 m ²
Total			6.407,34 m²

Terakhir, *cost driver* kelima adalah jumlah jam kerja karyawan. Jumlah jam kerja disini dibutuhkan untuk penentuan dan perhitungan yang dilakukan dalam aktivitas penggajian. Dengan dasar jumlah karyawan, jumlah hari, total minggu dalam 1 tahun dan jumlah kamar. Yang dinyatakan secara total keseluruhan yaitu: 50 orang x 8 jam x 6 hari x 52 minggu. Penentuan dasar tersebut ditentukan sendiri oleh peneliti yang disajikan secara fiktif yang telah disesuaikan aktivitas, karena tidak diberikan dari pihak hotel. Selanjutnya berdasarkan hasil total jam tersebut akan dialokasikan ke dalam setiap jenis kamar sesuai dengan jumlah kamar. Agar lebih jelas, data alokasi jumlah jam kerja karyawan pada Hotel Grand Inna Malioboro ditunjukkan pada tabel 4.10 sebagai berikut:

Tabel 4.10
Data Alokasi Jumlah Jam Kerja Karyawan
Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017

Tipe Kamar	Jumlah Kamar	Alokasi Jam Kerja
Sudirman Suite Room	1	$124.800 \times (1/216) = 577 \text{ jam}$
Executive Suite Room	1	$124.800 \times (1/216) = 577 \text{ jam}$
Junior Suite Room	21	$124.800 \times (21/216) = 12.134 \text{ jam}$
Deluxe Suite Room	133	$124.800 \times (133/216) = 76.845 \text{ jam}$
Superior Suite Room	60	$124.800 \times (60/216) = 34.667 \text{ jam}$
Total	216	124.800 jam

4.3.2.4 Menghitung Tarif Per Unit *Cost Driver*

Setelah mengidentifikasi *cost driver*, langkah selanjutnya menghitung tarif per unit *cost driver* karena setiap aktivitasnya memiliki *cost driver* dengan cara membagi jumlah biaya dengan *cost driver*. Agar dapat dimasukkan ke dalam suatu kelompok biaya (*cost pool*) aktivitas overhead harus dihubungkan secara logis dan mempunyai rasio konsumsi yang sama yang menunjukkan eksistensi dari sebuah *cost driver*. *Cost pool* dapat ditentukan dengan menggunakan rumus

$$\text{Cost Pool} = \text{Jumlah Biaya} \div \text{Cost Driver}$$

Sebelum menentukan tarif per unit, maka diperlukan dahulu rincian biaya apa saja yang terkandung di dalam setiap departemen. Peneliti menyajikan nominal untuk rincian biaya secara fiktif yang dibuat sendiri. Peneliti menetapkan nominal dengan membandingkan rincian biaya dari hotel berbintang lain yaitu Hotel Coklat Makassar sebagai dasar yang didapatkan dari referensi skripsi Muh.Akbar, tahun 2011. Jadi peneliti memperkirakan berapa kira-kira nominal yang tepat dengan dasar rincian biaya dari hotel tersebut. Hal ini dilakukan agar dapat menghasilkan nominal yang secara umum benar.

Tabel 4.11
Rincian Biaya per Departemen
Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017 (dalam Rp.)

Jenis biaya	<i>Room</i>	<i>Food & Beverage</i>	<i>Laundry</i>	<i>Administration & General</i>
	1	2	3	4
Gaji karyawan	540.000.000	266.000.000	50.300.000	392.300.000
Makan karyawan	83.600.000	35.000.000	9.184.000	31.520.000
<i>Uniform</i>	8.100.000	2.400.000	1.000.000	3.000.000
<i>Laundry linen</i>	15.000.000	-	-	-
<i>Laundry and dry cleaning</i>	-	9.092.000	18.884.000	2.400.000
<i>Cleaning supplies</i>	23.000.000	25.471.000	-	-
<i>Guest supplies</i>	34.622.000	30.360.000	-	-
<i>Room amenities</i>	116.500.000	-	-	-
<i>Printing & stationary</i>	24.500.000	10.800.000	1.500.000	14.400.000
<i>Internet</i>	-	-	-	11.200.000
<i>Telephone & facsimile</i>	9.000.000	2.500.000	-	11.600.000
<i>Newspaper & magazine</i>	-	-	-	7.200.000
<i>Decoration</i>	-	6.780.000	-	-
<i>Transportation</i>	-	-	-	26.000.000
Bahan makanan dan minuman	-	1.042.698.000	-	-
<i>Kitchen fuel</i>	-	24.500.000	-	-
<i>Advertising & promotion</i>	-	-	-	-
<i>Electricity</i>	-	-	-	-
<i>Water</i>	-	-	-	-
Bahan bakar generator Listrik	-	-	-	-
Penyusutan gedung	-	-	-	-
Penyusutan perlengkapan hotel	-	-	-	-
<i>Bulbs and lamp</i>	-	-	-	-
Pemeliharaan kendaraan	-	-	-	-
Pemeliharaan AC	-	-	-	-
Perbaikan dan pemeliharaan	-	-	-	-
Total Pengeluaran	854.322.000	1.455.601.000	80.868.000	499.620.000

Tabel 4.11
Rincian Biaya per Departemen
Hotel Grand Inna Maloboro Tahun 2017 (dalam Rp.)

Jenis biaya	<i>Sales & Marketing</i>	<i>POMEK</i>	Total
	5	6	1+2+3+4+5+6
Gaji karyawan	156.000.000	114.468.000	1.519.068.000
Makan karyawan	11.600.000	13.000.000	183.904.000
<i>Uniform</i>	1.500.000	1.500.000	17.500.000
<i>Laundry linen</i>	-	-	15.000.000
<i>Laundry and dry cleaning</i>	-	1.500.000	31.876.000
<i>Cleaning supplies</i>	-	-	48.471.000
<i>Guest supplies</i>	-	-	64.982.000
<i>Room amenities</i>	-	-	116.500.000
<i>Printing & stationary</i>	15.200.000	1.500.000	67.900.000
<i>Internet</i>	-	-	11.200.000
<i>Telephone & facsimile</i>	24.800.000	-	47.900.000
<i>Newspaper & magazine</i>	-	-	7.200.000
<i>Decoration</i>	-	-	6.780.000
<i>Transportation</i>	25.000.000	-	51.000.000
Bahan makanan dan minuman	-	-	1.042.698.000
<i>Kitchen fuel</i>	-	-	24.500.000
<i>Advertising & promotion</i>	45.781.000	-	45.781.000
<i>Electricity</i>	-	650.000.000	650.000.000
<i>Water</i>	-	80.000.000	80.000.000
	<i>Sales & Marketing</i>	<i>POMEK</i>	Total
Bahan bakar generator Listrik	-	65.000.000	65.000.000
Penyusutan gedung	-	350.700.000	350.700.000
Penyusutan perlengkapan hotel	-	190.000.000	190.000.000
<i>Bulbs and lamp</i>	-	12.700.000	12.700.000
Pemeliharaan kendaraan	-	24.000.000	24.000.000
Pemeliharaan AC	-	8.000.000	8.000.000
Perbaikan dan pemeliharaan	-	25.350.000	25.350.000
Total Pengeluaran	279.881.000	1.537.718.000	4.708.010.000

Pada tabel 4.11 ditunjukkan data mengenai biaya-biaya yang terkait dengan aktivitas pada Hotel Grand Inna Malioboro yang akan digunakan sebagai perhitungan setiap *cost pool*. Dalam perhitungan *cost pool*, *cost pool* tersebut terdiri atas biaya *overhead*. Biaya *overhead* dibebankan ke berbagai aktivitas dan dikelompokkan ke beberapa *cost pool* yang homogen. Untuk biaya yang berasal dari departemen kamar langsung dibebankan 100% ke kamar, tetapi untuk biaya yang berasal dari departemen penunjang departemen kamar hanya dibebankan 65% dan sisanya 35% dibebankan ke aktivitas di luar aktivitas yang berhubungan dengan harga pokok kamar.

Alokasi perhitungan *Cost Pool I* yang meliputi aktivitas penginapan, aktivitas laundry, aktivitas listrik, dan aktivitas penggunaan air. Dalam perhitungannya, menjelaskan bahwa untuk aktivitas penginapan dan aktivitas *laundry* berdasarkan data rincian biaya dan untuk aktivitas listrik dan air yaitu total biaya bahan bakar di kali 65% karena berasal dari departemen penunjang, bukan departemen utama. Untuk lebih jelasnya pada tabel 4.12 ditunjukkan perhitungan biaya dalam setiap aktivitas yang dikelompokkan pada *Cost Pool I*.

Tabel 4.12
***Cost Pool I* pada Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017**

Aktivitas	Biaya
Aktivitas Penginapan:	
Biaya <i>Guest supplies</i>	Rp. 34.622.000
Biaya <i>Room amenities</i>	Rp. 116.500.000
Biaya <i>Cleaning supplies</i>	Rp. 23.000.000
Aktivitas Laundry	
Biaya <i>Laundry linen</i>	Rp. 15.000.000
Aktivitas Listrik:	
Biaya Listrik (650.000.000 x 65%)	Rp 422.500.000
Biaya Bahan bakar generator (65.000.000 x 65%)	Rp. 42.250.000

Aktivitas	Biaya
Aktivitas Penggunaan Air	
Biaya Air (80.000.000 x 65 %)	Rp. 52.000.000
Total	Rp. 705.872.000

Alokasi perhitungan untuk *Cost Pool II* menjelaskan bahwa aktivitas pemberian sarapan merupakan biaya pemberian sarapan di kali dengan jumlah tamu yang menginap. Berikut tabel 4.13 perhitungan biaya yang terjadi pada suatu aktivitas yang telah dikelompokkan ke dalam *Cost Pool II*:

Tabel 4.13
***Cost Pool II* pada Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017**

Aktivitas	Biaya
Aktivitas Pemberian Sarapan <i>Full Breakfast</i> (Rp 100.000 x 102.864)orang	Rp. 10.286.400.000
Total	Rp. 10.286.400.000

Alokasi perhitungan untuk *Cost Pool III* yaitu adanya aktivitas pemasaran. Pada aktivitas ini dikalikan 65 % sesuai dengan kebijakan perusahaan karena berasal dari departemen penunjang. Secara lebih rinci ditunjukkan pada tabel 4.14 mengenai biaya yang terkandung dalam suatu aktivitas yang telah dikelompokkan ke dalam *cost pool III*.

Tabel 4.14
***Cost Pool III* pada Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017**

Aktivitas	Biaya (Rp.)
Aktivitas Pemasaran:	
<i>Advertising & Promotion</i> (46.781.000 x 65%)	Rp. 30.407.650
Total	Rp. 30.407.650

Alokasi perhitungan untuk *Cost Pool IV* yaitu adanya aktivitas pemeliharaan dan penyusutan. Pada aktivitas ini dikalikan 65 % sesuai dengan

kebijakan perusahaan karena berasal dari departemen penunjang. Secara lebih rinci ditunjukkan pada tabel 4.15 mengenai biaya yang terkandung dalam suatu aktivitas yang telah dikelompokkan ke dalam *cost pool IV*.

Tabel 4.15
***Cost Pool IV* pada Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017**

Aktivitas	Biaya
Aktivitas Pemeliharaan:	
<i>Bulbs & lamps</i> (12.700.000x 65%)	Rp. 8.255.000
Pemeliharaan kendaraan (24.000.000 x 65%)	Rp. 15.600.000
Pemeliharaan AC (8.000.000 x 65%)	Rp. 5.200.000
Perbaikan & pemeliharaan (25.350.000x 65%)	Rp. 16.477.500
Aktivitas Penyusutan	
Penyusutan gedung (350.700.000 x 65%)	Rp. 227.955.000
Penyusutan peralatan hotel (190.000.000 x 65%)	Rp. 123.500.000
Total	Rp. 396.987.500

Alokasi perhitungan untuk *Cost Pool V* yaitu adanya aktivitas penggajian. Pada aktivitas ini dikalikan 65 % sesuai dengan kebijakan perusahaan karena berasal dari departemen penunjang. Secara lebih rinci ditunjukkan pada tabel 4.16 mengenai biaya yang terkandung dalam suatu aktivitas yang telah dikelompokkan ke dalam *cost pool V*.

Tabel 4.16
Cost Pool V pada Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017

Aktivitas	Biaya
Aktivitas Penggajian: Gaji karyawan (266.000.000 x 65%)+ (50.300.000 x 65%) +(392.300.000 x 65%)+(156.000.000 x 65%) + (114.468.000 x 65%)	Rp. 636.394.200
Makan karyawan (35.000.000 x 65%) + (9.184.000 x 65%) + (31.520.000 x 65%) + (11.600.000 x 65%) + (13.000.000 x 65%)	Rp. 65.197.600
Seragam karyawan (2.400.000 x 65%) + (1000.000 x 65%) + (3.000.000 x 65%) + (1.500.000 x 65%) + (1.500.000 x 65%)	Rp. 6.110.000
Total	Rp. 707.701.800

Setelah setiap menghitung setiap *cost pool*, selanjutnya menghitung tarif per unit cost atau tarif *cost pool* dengan cara membagi total tiap *cost pool* dengan *cost driver*. Berikut perhitungannya ditunjukkan pada tabel 4.17 Tarif Cost Pool Hotel Grand Inna Malioboro selama tahun 2017:

Tabel 4.17
Tarif Cost Pool pada Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017

Aktivitas	Total Cost Pool (1)	Cost Driver (2)	Tarif Cost Pool (1) : (2)
<i>Cost Pool I</i>	Rp. 705.872.000	52.732 unit	Rp. 13.386
<i>Cost Pool II</i>	Rp. 10.286.400.000	102.864 tamu	Rp. 100.000
<i>Cost Pool III</i>	Rp. 30.407.650	78.840 unit	Rp. 386
<i>Cost Pool IV</i>	Rp. 396.987.500	6.407,34 m ²	Rp. 61.958
<i>Cost Pool V</i>	Rp. 707.701.800	124.800 jam	Rp. 5.670

4.3.2.5 Pembebanan Biaya Aktivitas dalam *Cost Pool* dengan Menggunakan *Cost Driver*

Dalam tahap ini, menurut Hansen and Mowen (2006; 138), biaya aktivitas dibebankan ke produk berdasarkan konsumsi masing-masing aktivitas produk. Biaya *Overhead* Pabrik adalah biaya-biaya selain biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung tetapi tetapp dibutuhkan dalam proses produksi. Karena dengan mengetahui BOP (biaya *overhead* pabrik) yang dibebankan pada masing-masing produk, maka selanjutnya dapat diketahui HPP untuk setiap jenis kamar.

Langkah pertama adalah menghitung BOP, yang termasuk BOP di sini adalah biaya tidak langsung yang sudah diketahui pada setiap *cost pool*. Pembebanan biaya *overhead* dari tiap aktivitas ke setiap kamar dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{BOP yang dibebankan} = \text{Tarif/unit Cost Driver} \times \text{Cost Driver yang dipilih}$$

Langkah kedua dalam tahap ini menentukan HPP dalam tiap jenis kamar. Karena biaya tidak langsung sudah diketahui dengan menggunakan rumus BOP, maka pada tabel 4.18 akan ditunjukkan perincian biaya langsung pada Hotel Grand Inna Malioboro. Setelah total biaya keseluruhan biaya pada jenis kamar diketahui berdasarkan pada tabel 4.11 Rincian Biaya per Departemen. Yang digunakan hanya Departemen *Room*, biaya tersebut dikalikan dengan persentase alokasi. Sehingga menghasilkan total biaya langsung kemudian dibagi dengan jumlah kamar tersedia, untuk mengetahui biaya langsung per unit.

Tabel 4.18
Perincian Biaya Langsung Yang Dialokasikan ke Tiap Jenis Kamar
Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017

	<i>Superior</i>		<i>Deluxe</i>		<i>Junior</i>		<i>Executive</i>		<i>Sudirman</i>	
Biaya Langsung Room Dept.	Persentase alokasi	Unit	Persentase alokasi	Unit	Persentase alokasi	Unit	Persentase alokasi	Unit	Persentase alokasi	Unit
	27,78%	60	61,58%	133	9,7%	21	0,46%	1	0,46%	1
Gaji karyawan	150.012.000	2.500.200	332.532.000	2.500.241	52.380.000	2.292.286	2.484.000	2.484.000	2.484.000	2.484.000
Makan karyawan	23.224.080	387.068	51.480.000	387.074	8.109.200	386.152	384.560	384.560	384.560	384.560
Seragam karyawan	2.250.180	37.503	4.987.980	37.504	785.700	37.414	37.260	37.260	37.260	37.260
Total Biaya Langsung	175.486.260	2.924.771	388.999.980	2.924.812	61.274.900	2.917.852	2.905.820	2.905.820	2.905.820	2.905.820

Setelah diketahuinya rincian untuk biaya langsung yang terdapat pada Hotel Grand Inna Malioboro, selanjutnya membebankan biaya aktivitas dalam *cost pool* dengan *cost driver* untuk setiap tipe kamar yang akan ditunjukkan masing-masing pada tabel 4.19, 4.20, 4.21, 4.22, dan 4.23. Langkah ini digunakan untuk mengetahui keseluruhan total biaya tidak langsung. Setelah itu biaya tidak langsung dijumlahkan dengan biaya langsung yang menghasilkan total biaya dan dibagi dengan jumlah kamar terjual. Sehingga dihasilkan HPP untuk setiap 1 kamar dari setiap tipe kamar yang akan dijual.

Pada tabel 4.19 menunjukkan perhitungan HPP yang terdapat pada tipe kamar sudirman pada Hotel Grand Inna Malioboro sebagai berikut:

Tabel 4.19
Tarif Sewa Kamar Hotel Grand Inna Malioboro
Untuk Sudirman Suite Room Tahun 2017

Aktivitas	Tarif <i>Cost Pool</i> (1)	Jumlah <i>Cost Driver</i> (2)	Total (1) x (2)
<i>Cost Pool I</i>	Rp. 13.386	301	Rp. 4.029.186
<i>Cost Pool II</i>	Rp. 100.000	602	Rp. 60.200.000
<i>Cost Pool III</i>	Rp. 386	365	Rp. 140.525
<i>Cost Pool IV</i>	Rp. 61.958	160	Rp. 9.913.280
<i>Cost Pool V</i>	Rp. 5.670	577	Rp. 3.271.590
Total Biaya Tidak Langsung			Rp. 77.545.581
Total Biaya Langsung			Rp. 2.905.820
Total Biaya Untuk Tipe Kamar Sudirman			Rp. 80.460.401
Jumlah Kamar Terjual			301 unit
HPP			Rp. 267.310

Pada tabel 4.20 menunjukkan perhitungan HPP yang terdapat pada tipe kamar executive pada Hotel Grand Inna Malioboro sebagai berikut:

Tabel 4.20
Tarif Sewa Kamar Hotel Grand Inna Malioboro
Untuk Executive Suite Room Tahun 2017

Aktivitas	Tarif Cost Pool (1)	Jumlah Cost Driver (2)	Total (1) x (2)
<i>Cost Pool I</i>	Rp. 13.386	224	Rp. 2.998.464
<i>Cost Pool II</i>	Rp. 100.000	448	Rp. 44.800.000
<i>Cost Pool III</i>	Rp. 386	365	Rp. 140.890
<i>Cost Pool IV</i>	Rp. 61.958	54,32	Rp. 3.365.558,56
<i>Cost Pool V</i>	Rp. 5.670	577	Rp. 3.271.590
Total Biaya Tidak Langsung			Rp. 54.576.502,56
Total Biaya Langsung			Rp. 2.905.820
Total Biaya Untuk Tipe Kamar Executive			Rp. 57.482.323
Jumlah Kamar Terjual			224 unit
HPP			Rp. 256.618

Pada tabel 4.21 menunjukkan perhitungan HPP yang terdapat pada tipe kamar junior pada Hotel Grand Inna Malioboro sebagai berikut:

Tabel 4.21
Tarif Sewa Kamar Hotel Grand Inna Malioboro
Untuk Junior Suite Room Tahun 2017

Aktivitas	Tarif Cost Pool (1)	Jumlah Cost Driver (2)	Total (1) x (2)
<i>Cost Pool I</i>	Rp. 13.386	4.807	Rp. 64.346.502
<i>Cost Pool II</i>	Rp. 100.000	9.614	Rp. 961.400.000
<i>Cost Pool III</i>	Rp. 386	7.665	Rp. 2.958.690
<i>Cost Pool IV</i>	Rp. 61.958	887,25	Rp. 54.972.235,5
<i>Cost Pool V</i>	Rp. 5.670	12.134	Rp. 68.799.780
Total Biaya Tidak Langsung			Rp. 1.152.477.208

Total Biaya Langsung	Rp. 61.274.900
Total Biaya Untuk Tipe Kamar Junior	Rp. 1.213.752.108
Jumlah Kamar Terjual	4.807 unit
HPP	Rp. 252.497

Pada tabel 4.22 menunjukkan perhitungan HPP yang terdapat pada tipe kamar deluxe pada Hotel Grand Inna Malioboro sebagai berikut:

Tabel 4.22
Tarif Sewa Kamar Hotel Grand Inna Malioboro
Untuk Deluxe Suite Room Tahun 2017

Aktivitas	Tarif <i>Cost Pool</i>	Jumlah <i>Cost Driver</i>	Total
<i>Cost Pool I</i>	Rp. 13.386	31.500	Rp. 421.659.000
<i>Cost Pool II</i>	Rp. 100.000	63.000	Rp. 6.300.000.000
<i>Cost Pool III</i>	Rp. 386	48.545	Rp. 18.738.370
<i>Cost Pool IV</i>	Rp. 61.958	3.737,97	Rp. 231.957.145,3
<i>Cost Pool V</i>	Rp. 5.670	76.845	Rp. 435.711.150
Total Biaya Tidak Langsung			Rp. 7.408.065.665
Total Biaya Langsung			Rp. 388.999.980
Total Biaya Untuk Tipe Kamar Deluxe			Rp. 7.797.065.645
Jumlah kamar terjual			31.500 unit
HPP			Rp. 247.526

Pada tabel 4.23 menunjukkan perhitungan HPP yang terdapat pada tipe kamar sudirman pada Hotel Grand Inna Malioboro sebagai berikut:

Tabel 4.23
Tarif Sewa Kamar Hotel Grand Inna Malioboro
Untuk Superior Suite Room Tahun 2017

Aktivitas	Tarif <i>Cost Pool</i> (1)	Jumlah <i>Cost Driver</i> (2)	Total (1) x (2)
<i>Cost Pool I</i>	Rp. 13.386	15.900	Rp. 212.837.400
<i>Cost Pool II</i>	Rp. 100.000	31.800	Rp. 3.180.000.000
<i>Cost Pool III</i>	Rp. 386	21.900	Rp. 8.453.400
<i>Cost Pool IV</i>	Rp. 61.958	1.567,8	Rp. 97.137.752
<i>Cost Pool V</i>	Rp. 5.670	34.667	Rp. 196.561.890
Total Biaya Tidak Langsung			Rp. 3.694.990.442
Total Biaya Langsung			Rp. 175.486.260
Total Biaya Untuk Tipe Kamar Superior			Rp. 3.870.476.702
Jumlah Kamar Terjual			15.900 unit
HPP			Rp. 243.426

4.4 Pembahasan

Dari hasil perhitungan hpp untuk menetapkan tarif sewa kamar yang telah dilakukan terlihat adanya perbedaan hasil perhitungan metode tradisional dan hasil perhitungan metode *Activity Based Costing*. Perbedaan tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.24
Perbedaan HPP Untuk Penetapan Tarif Sewa Antara Perhitungan Hotel
Grand Inna Malioboro dan *Activity Based Costing* Tahun 2017

Tipe Kamar	Perhitungan Perusahaan	<i>Activity Based Costing</i>	Selisih
Sudirman Suite Room	Rp. 358.000	Rp. 267.310	Rp. 90.690
Executive Suite Room	Rp. 358.000	Rp. 256.618	Rp. 101.382
Junior Suite Room	Rp. 358.000	Rp. 252.497	Rp. 105.503
Deluxe Suite Room	Rp. 258.000	Rp. 247.526	Rp. 10.474
Superior Suite Room	Rp. 258.000	Rp. 243.426	Rp. 14.574

Dari perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa hasil perhitungan harga pokok kamar dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* untuk tipe Sudirman sebesar Rp. 267.310. Untuk tipe Executive sebesar Rp. 256.618. Untuk tipe Junior sebesar Rp. 252.497. Untuk tipe Deluxe sebesar Rp. 247.526, dan tipe Superior sebesar Rp. 243.426. Dari hasil yang diperoleh dapat dibandingkan selisih harga pokok kamar yang telah ditentukan manajemen Hotel Grand Inna Malioboro dengan hasil perhitungan menggunakan pendekatan *Activity Based Costing*. Berdasarkan metode ABC untuk keseluruhan tipe kamar memberikan hasil perhitungan yang lebih kecil daripada harga pokok kamar yang telah ditentukan oleh pihak manajemen hotel. Yaitu selisih harga untuk tipe sudirman sebesar Rp. 90.690, tipe executive Rp. 101.382, dan tipe junior Rp. 105.503, tipe deluxe Rp. 10.474, dan tipe superior sebesar Rp. 14.574.

Berdasarkan hasil yang didapat, harga pokok kamar menghasilkan nominal yang lebih kecil dari yang telah ditentukan pihak manajemen. Dengan hpp yang lebih rendah untuk setiap kamarnya, maka pihak hotel dapat meningkatkan pendapatan perusahaan dengan meningkatkan mark up laba yang diinginkan. Selain itu dengan lebih kecilnya hpp yang didapat dengan metode ABC, dapat diindikasikan adanya keakuratan dan keefektifan pengeluaran biaya karena hanya berdasarkan aktivitas yang digunakan.

4.5 Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini penulis mengakui adanya keterbatasan antara lain:

1. Bahwa semua data keuangan adalah fiktif kecuali tarif kamar per tipe kamar, HPP per tipe kamar, dan pendapatan.

2. Rincian nominal biaya dalam aktivitas yang dikeluarkan pihak Hotel Grand Inna Malioboro yang tidak diperkenankan untuk diberikan dalam penelitian, maka penulis menggunakan nominal yang dibuat sendiri sebagai bahan penelitian.
3. Akses mendapatkan data keuangan yang terbatas karena berhubungan dengan kerahasiaan perusahaan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah

1. Penggunaan metode *Activity Based Costing* dalam perhitungan harga pokok kamar akan menghasilkan harga pokok kamar yang akurat, karena biaya-biaya yang terjadi dibebankan pada produk atas dasar aktivitas dan sumber daya yang dikonsumsi oleh produk dan juga menggunakan dasar lebih dari satu *cost driver*.
2. Perhitungan harga kamar hotel dengan metode ABC dilakukan dengan 2 tahap. Tahap pertama biaya ditelusur ke aktivitas yang menimbulkan biaya dan tahap kedua membebankan biaya aktivitas ke produk. Sedangkan harga diperoleh dengan menambahkan *cost* sewa kamar dengan laba yang diharapkan.
3. Perhitungan kelima tipe kamar dengan metode *activity based costing*, keseluruhan memberikan hasil yang sesuai oleh pihak manajemen hotel, karena dengan menggunakan sistem ABC, harga pokok produksi dalam 1 kamar menjadi lebih rendah sehingga pendapatan hotel dapat ditingkatkan.
4. Dari perhitungan dengan metode ABC, hpp yang digunakan dalam menetapkan tarif kamar untuk tipe Sudirman sebesar Rp. 267.310. Untuk tipe Executive sebesar Rp. 256.618. Untuk tipe Junior sebesar Rp. 252.497. Untuk tipe Deluxe sebesar Rp. 247.526, dan tipe Superior sebesar Rp. 243.426.

5.2 Saran

Dengan menggunakan metode *Activity Based Costing System* perusahaan dapat mengendalikan biaya lebih baik karena metode *Activity Based Costing System* merupakan sistem analisis biaya berbasis aktivitas untuk memenuhi kebutuhan manajemen dalam pengambilan keputusan, baik yang bersifat strategik maupun operasional atau meningkatnya pendapatan perusahaan. Maka saran yang dapat diberikan oleh penulis, yaitu:

1. Bahwa dengan menggunakan metode *activity based costing* dapat memberikan bimbingan yang lebih baik kepada manajer dalam pengambilan keputusan yang tepat seperti keputusan dalam penetapan harga sesuai dengan yang telah direncanakan, pengelolaan hubungan dengan pelanggan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan sehingga pelanggan dapat bertambah, kombinasi produk yang akan ditawarkan oleh perusahaan semakin efisien, dan rancangan produk lebih terstruktur. Tujuan dari pengambilan keputusan tersebut dapat dicapai melalui informasi biaya yang telah disediakan melalui metode ABC.
2. Agar pihak manajemen hotel mengadakan penelitian lebih lanjut mengenai penerapan *Activity Based Costing* dalam perhitungan harga pokok kamarnya, sehingga informasi mengenai harga pokok kamar yang lebih akurat dapat diperoleh.
3. Jika pihak manajemen hotel ingin menerapkan metode *Activity Based Costing* sebaiknya didukung oleh sistem informasi dan tenaga kerja yang memadai.
4. Apabila pihak manajemen hotel ingin menetapkan tarif kamar, diharapkan benar-benar membebaskan biaya-biaya tersebut ke tiap masing-masing jenis

kamar, sehingga tarif kamar yang ditetapkan menjadi lebih kompetitif dibandingkan hotel lain yang sejenis dan pendapatan perusahaan setiap periodenya dapat lebih dikendalikan dan relative stabil.

Daftar Pustaka

- Akbar, Muh. 2011. *Analisis Penerapan Metode Activity Based Costing Dalam Penentuan Harga Pokok Kamar Hotel Pada Hotel Coklat Makassar*. Akuntansi. Fakultas Ekonomi. Universitas Hasanuddin.
- Armana, Made Adi. Kirya, I. Ketut. dan Suwendra, I. Wayan. 2015. *Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Pendapatan Hotel Damai Di Singaraja Tahun 2013*. *E-Journal* Vol. 3. Singaraja: Universitas Pendidikan Ganesha.
- Carmelita, Carissa. V., AR, Moch. Dzulkirom., dan Z.A, Zahroh. 2017. *Analisis Activity Based Costing System Dalam Penentuan Harga Pokok Produksi Guna Menentukan Harga Jual Gula (Studi Kasus pada PT . PG . Kebon Agung Unit PG . Kebon Agung Kecamatan Pakisaji*. *Jurnal Administrasi Bisnis* Vol. 48 No. 1 Juli 2017. Malang:Universitas Brawijaya.
- Carter, William .K. 2009. *Akuntansi Biaya* Edisi 14. Terjemahan oleh Krista. Jakarta: Salemba Empat.
- Damayanti, R. A., Murwani, J., dan Utomo, S. W. 2017. *Analisis Penerapan Metode Activity Based Costing Dalam Penentuan Harga Sewa Kamar Hotel*. *E-ISSN* Vol. 5 No. 1 Oktober, hal 193–203.Madiun: Universitas PGRI.
- Fatma, Stefania. 2013. *Penerapan Metode Activity Based Costing Dalam Menentukan Cost Kamar Hotel Pada XYZ Hotel*. *Jurnal akuntansi, ekonomi dan manajemen bisnis* Vol. 1 No. 2 Desember, hal 175–182. Batam: Politeknik Negeri Batam.
- Garrison, Ray.H., *et al.*2013. *Akuntansi Manajerial*. Edisi 14-Buku 2. Terjemahan oleh Kartika Dewi. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen, Don R. dan Maryanne M. Mowen. 2009. *Akuntansi Manajerial Buku 1*. Edisi 8. Terjemahan oleh Denny Arnos Kwary. Jakarta: Salemba Empat.
- Husni, Ahmad Saddam. 2017. *Analisis Perhitungan Biaya Satuan (unit cost) SPP Bulanan Program Reguler dan Premium di Sekolah Bola Basket (SBB) DBL Academy Surabaya Pada Tahun 2017*. *Jurnal Akuntansi* Vol 8 No. 1,hal 28–43. Surabaya: Universitas Negeri Surabaya.
- Horngren, Charles T., Srikant M. Datar, dan George Foster. (2008). *Akuntansi Biaya : Penekanan Manajerial*. Buku Pertama, Edisi Kesebelas. (Diterjemahkan oleh : Desi Adhariani). Jakarta: Indeks.
- Jayanti, Neni. dan Mildawati, Titik. 2014. *Penerapan Activity Based Costing Pada Tarif Jasa Rawat Inap Rumah Sakit (Studi Pada Rumah Sakit Wiyung Sejahtera Surabaya)*. *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi* Vol. 3 No. 9. Surabaya: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia.

- Juhari. 2016. *Analisis Harga Terhadap Room Occupancy Hotel dan Penginapan di Kota Pangkalpinang*. Jurnal Bisnis Darmajaya Vol. 2 No. 2 Juli, hal 1–12. Pangkalpinang: STIE Pertiba.
- Kapojos, Rebecca. Sondakh, Julie J. dan Waladouw, Stanley Kho. 2014. *Penerapan Metode Activity Based Costing Dalam Penentuan Harga Pokok Produksi Pada Perusahaan Roti Lidya Manado*. Jurnal EMBA Vo. 2 No. 2 Juni, hal 1120–1129. Manado: Universitas Sam Ratulangi.
- Kristiani, Indri. Asmapane, Set. dan Khairin, Fibriani Nur. 2015. *Penentuan Tarif Jasa Kamar Hotel dengan Metode Activity Based Costing System Pada Hotel Grand Victoria di Samarinda*. Jurnal Akuntabel Vol. 12 No. 2, hal 156–175. Universitas Mulawarman.
- Manik, C. D. 2017. *Pengaruh Penetapan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Panel Listrik Pada PT.Cakra Raya Teknologi di Kota Tangerang*. Jurnal Pemasaran Kompetitif Vol. 1 No. 1 Oktober, hal 110–126.
- Moray, Jessica C., Saerang, David P. E. dan Runtu, Tresjee. 2014. *Penetapan harga jual Dengan Cost Plus Pricing Menggunakan Pendekatan Full Costing Pada UD Gladys Bakery*. Jurnal EMBA Vol. 2 No. 2 Juni, hal 1272–1283. Manado: Universitas Sam Ratulangi.
- Najah, Nasikhatur. Raharjo, Kharis. dan Andini, Rita. 2016. *Penerapan Metode Activity Based Costing System Dalam Menentukan Tarif Jasa Rawat Inap (Studi Kasus Pada Rumah Sakit Umum RA. KARTINI Kabupaten Jepara)*. *Journal Of Accounting* Vol. 2 No. 2. Bandung: UNPAD.
- Nurlyan. 2016. *Analisis Penentuan Harga Jual Jasa Kamar Pada Hotel Plaza Kubra Kendari*. Jurnal Akuntansi, 1(3), 74–87. Kendari: Universitas Halu Oleo.
- Panekenan, Indah. dan Sabijono, Harijanto. 2014. *Penerapan Metode Activity Based Costing dalam Menentukan Besarnya Tarif Inap pada Penginapan Vili Calaca Manado*. Jurnal EMBA Vol. 2 No. 2 hal 1417–1428. Manado: Universitas Sam Ratulangi.
- Rahadian, Dani. dan Pratomo, Adithya. 2013. *Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan Kamar Di Hotel Benua Bandung*. Jurnal Binus Business Review Vol. 4 No. 2 November,hal 776–790. Jakarta Barat: Universitas Binus.
- Rantung, Valentini. Ilat, Vanje. dan Wokas, Heince. 2015. *Analisis Penentuan Harga Jual Dengan Metode Variabel Costing Dan Activity Based Costing Pada PT. Massindo Sinar Pratama Industri*. Jurnal EMBA Vol. 3 No. 3 September 2015 hal 1341-1348. Manado: Universitas Sam Ratulangi.
- Rudianto. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Penerbit Erlangga.

- Rumampuk, M. S. 2013. *Perbandingan Perhitungan Harga Pokok Produk Menggunakan Metode Activity Based Costing Dan Metode Konvensional Pada Usaha Peternakan Ayam CV. Kharis Di Kota Bitung*. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi Vol. 1 No. 4, hal 637–645. Manado: Universitas Sam Ratulangi.
- Satria, B., Trimurti dan Masitoh, E. 2016. *Perbandingan Penentuan Tarif Kamar Hotel Antara Full Costing dengan Activity Based Costing Pada Hotel Tirtonadi Permai Surakarta*. Jurnal Akuntansi 27 September, 232–242. Surakarta: Universitas Islam Batik.
- Wulansari, Murwani dan Yunidyawati Azlina. 2018. *Analisis Hubungan Biaya Promosi dengan Pendapatan pada PT. Bank XYZ*. Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis 3(1):85-90.

LAMPIRAN

Lampiran I
Pertanyaan Wawancara

Kepada Yth,

Manajer HRD Hotel Grand Inna Malioboro di Yogyakarta

Saya Palupi Asrining Adi, NIM 14312612 adalah mahasiswa Universitas Islam Indonesia, Fakultas Ekonomi, Program Studi Akuntansi. Saat ini saya sedang melakukan penelitian mengenai Penetapan Tarif Sewa Kamar Untuk Meningkatkan Pendapatan Studi Kasus Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017 untuk tugas akhir saya. Kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk memberikan informasi yang dibutuhkan penulis melalui wawancara ini.

Terima kasih atas bantuan kesediaan meluangkan waktunya.

Daftar Pertanyaan Wawancara :

1. Bagaimana gambaran umum perusahaan Hotel Grand Inna Malioboro yang terdiri

Data Umum :

- a. Profil Perusahaan
- b. Sejarah Perusahaan
- c. Visi, Misi dan Tujuan didirikannya Hotel Grand Inna Malioboro
- d. Lokasi dan Strategi Umum Perusahaan
- e. Fasilitas yang dimiliki Hotel Grand Inna Malioboro

Data Khusus :

- a. Daftar Kamar Hotel dan Fasilitas yang Ditawarkan
 - b. Tarif kamar Hotel tahun 2017
 - c. Metode Perhitungan Tarif Kamar Hotel secara umum
2. Apa yang menjadi keunggulan dan kelemahan Hotel Grand Inna Malioboro?
 3. Apa yang menjadi indikator keberhasilan tercapainya tujuan Hotel Grand Inna Malioboro?

Lampiran II

Pertanyaan Wawancara

Kepada Yth,

Manajer Bagian Keuangan Hotel Grand Inna Malioboro di Yogyakarta

Saya Palupi Asrining Adi, NIM 14312612 adalah mahasiswi Universitas Islam Indonesia, Fakultas Ekonomi, Program Studi Akuntansi. Saat ini saya sedang melakukan penelitian mengenai Penetapan Tarif Sewa Kamar Untuk Meningkatkan Pendapatan Studi Kasus Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017 untuk tugas akhir saya. Kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk memberikan informasi yang dibutuhkan penulis melalui wawancara ini.

Terima kasih atas bantuan kesediaan meluangkan waktunya.

1. Bagaimana metode yang digunakan dalam menetapkan tarif kamar pada Hotel Grand Inna Malioboro Yogyakarta ?
2. Apakah metode dalam menetapkan tarif pada setiap tahunnya sama dan stabil?
3. Berapa tarif kamar dalam setiap jenis kamar pada Hotel Grand Inna Malioboro tahun 2017?
4. Apakah terdapat kenaikan tarif sewa kamar pada waktu tertentu?
5. Apakah faktor eksternal dan internal yang mempengaruhi penetapan tarif sewa kamar?
6. Bagaimana kebijakan perusahaan dalam penetapan tarif sewa kamar?
7. Apakah hambatan yang dialami oleh hotel dalam penetapan tarif kamar tahun 2017?
8. Apakah tarif kamar yang telah ditetapkan selama tahun 2017 sudah

mencapai target dan tujuan perusahaan?

9. Bagaimana strategi perusahaan dalam meningkatkan pendapatan?
10. Bagaimana pengaruh yang terjadi dalam penetapan tarif kamar untuk meningkatkan pendapatan?

Lampiran III

Hasil Wawancara dengan Manajer HRD Hotel Grand Inna Malioboro

Hari, Tanggal : Selasa, 5 Juni 2018

Tempat : Meeting Room pada Hotel Grand Inna Malioboro

Waktu : 10.00 – 12.00 WIB

1. Bagaimana kebijakan yang dilakukan oleh Hotel Grand Inna Malioboro dalam menetapkan tarif pada tahun 2017?

Jadi untuk penentuan strategi penetapan harga itu yang pertama itu kita menganalisa dari kemampuan daya beli konsumen. Jadi kemampuan daya beli konsumen di area Jogja. Karena kebetulan kami di posisi *range 1* itu area Malioboro dan sekitarnya, *range 2* itu sudah masuk ke Sudirman, *range 3* sampai ke jalan Solo sampai ke *airport*, kurang lebih seperti itu. Sehingga harga beli konsumen itu jadi strategi juga di kami, yang tentunya di *range 1* pun juga beberapa kompetitor kita selalu memonitor baik itu harga kamar yang ada di online seperti traveloka, agoda, tiket.com, dll itu kita bisa memonitor apa di mana setiap hotel membandingkan strategi untuk menentukan harga kamar di masing-masing hotel sesuai dengan rangenya, karena kami juga masuk kategori *range 1* di Malioboro. Dan yang kedua, karena lokasi tadi, karena lokasi kita katakanlah jantung kota untuk Yogyakarta yang masuk ke tujuan kunjungan utama yaitu malioboro yang tepat posisi di situ dan juga sesuai dengan apa tadi kompetitif dan persepsi pasar, persepsi pasar terkait dengan apa harga hotel biasanya disesuaikan dengan periode-periode tertentu kalau tadi ada periode *low season*, ada *high season*. Kalo *low season* biasanya bulan puasa seperti ini masuk katagori *low season* tapi ketika

masuk H-2 Hari Raya sampai H+7 itu masuk ke *high season*, sehingga harga itu harga *publish* bahkan harga *publish* ditambah lagi dengan paket-paket.

Biasanya kalau hotel itu tidak akan menambah harga dari harga *publish*, tapi dia dibuatkan paket harga *publish* paket makan malam, paket makan siang sehingga menambahkan harga, karena harga yang sudah di flohkan, yang sudah diekspos keluar biasanya untuk harga superior 1,7 biasanya tidak setau saya, hotel tidak akan menaikkan harga itu tapi akan memberikan paket-paket khusus seperti tadi paket makan malam, nah itu memang harus diambil, kalo nggak diambil itu tidak memenuhi jadi harganya bisa naik biasanya dari 1,7 bisa jadi sampai ke 2 juta. Karena paket makan malam tadi. Itu sebagai strategi dari penetapan harga.

2. Bagaimana perbedaan dari *low season* dan *high season* untuk pengaruhnya pada hotel?

Kalau yang *low season* itu setiap hotel dari kebijakan HRD itu diperbolehkan memberikan diskon, tapi diskon sesuai dengan kelas atau atau bintangnya, klasifikasi bintangnya, katakanlah kalau bintang 4 seperti kami, *bottom rate* harga paling bawah bisa memberikan diskon biasanya sampai 50% dari harga *publish* itu masih diperbolehkan artinya harga itu tidak akan merusak hotel, harga hotel yang bintang 1 atau 2, kalau bintang 1 atau 2 juga diperbolehkan di *low season* punya strategi untuk memainkan harga, misalnya memberikan diskon sampai katakanlah 50%, tapi kalau di *high season* karena permintaan banyak, kebutuhan kamar juga banyak dari konsumen. Ya itu tadi dari harga *publish* bahkan ditambah dengan paket-paket, kalau *low season* itu hampir biasanya kalau di periodenya ataupun di awal-awal Januari, Februari masuk *low season* juga di permintaan penetapan harga. Yang *high season* masuk di liburan sekolah, hari raya, akhir tahun dll.

3. Apakah perbedaan dari tarif *high dan low season*?

Iya tadi kalau dari harga *publish*, harga normalnya katakanlah 1,7 kalau di *low season* seperti ini pihak hotel memberikan diskon sampai 50%, sampai harganya bisa sampai ke 800. Perbandingannya seperti itu.

4. Apa metodenya yang digunakan di Hotel Inna Malioboro tahun 2017?

Metodenya tadi metode seasonnya itu, waktu. Jadi karena kami ada lokasi range 1 dimana di malioboro. Kita juga melihat kompetitor yang ada di *range 1*. Karena kami untuk yang 3 tahun ke belakang itu reservasi pemesanan kamar itu hampir rata-rata sudah menggunakan online. Jadi kita bisa membaca harga-harga kamar di hotel kompetitor, pesaing kita.

5. Bagaimana metode perhitungan yang digunakan oleh pihak hotel dalam menetapkan tarif kamar?

Itu kan kalau dari *publish* ada biaya, terus ada biaya SDM sekian, biaya pengemnalian investasi itu sekian %, biaya perawatan sekian %, nah itu hitungannya seperti itu. Jadi minimal harus ada keuntungan dari biaya yang ada di situ. Jadi itupun setelah dihitung harga *low season* diskon 50% itu sudah bisa memberikan keuntungan. Dan kami juga memberikan harga-harga kontrak dengan perusahaan-perusahaan yang mempunyai MOU dengan kami, bisa dengan pemerintahan, dengan BUMN, atau dengan yang BUMN lainnya ada harga khusus. Jadi ada kerjasama, kira-kira buat sinergi dengan BUMN yang lainnya.

6. Faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan tarifnya dan jumlah huniannya?

Kalau yang mempengaruhi faktor kenaikan harga ya itu masuk juga di *season* tadi, di moment-moment tertentu ada di *high season* ada musim liburan, ada di akhir tahun baru dan kalau kami juga selain menjual kamar juga menjual ruangan meeting

yang dipaketkan menginap dengan penggunaan ruang meeting itu pangsa pasarnya kebanyakan dari kementerian-kementerian. Kalau program dari kementerian itu biasanya dilaksanakan dari bulan April sampai ke akhir tahun. Itu bahkan kalau di tempat lain itu tingkat hunian tinggi kebanyakan di weekend hari Sabtu/Minggu, di kami hari Senin sampai Kamis itu sering tingkat hunian tinggi gitu, karena kami menggunakan paket kamar menginap kamar dan penggunaan meeting, karena penggunaan kamar dan meeting itu biasanya digunakan di jam-jam kerja di hari Senin sampai hari Kamis/Jumat.

Kalau yang jumlah hunian itu karena tingkatannya dengan hunian artinya ketika juga di periode tertentu. Itu yang umum seperti itu tapi di kitapun juga karena yang tadi segmentasinya pangsa pasar adalah kamar dan ruang meeting di periode April sampai katakanlah Desember, pertengahan maksimal tingkat hunian di kami masih tetap stabil dan bahkan meningkat dari apa tahun sebelumnya, karena pangsa pasarnya adalah kamar dan paket meeting.

7. Bagaimana pendapatan dari Hotel Grand Inna Malioboro tahun 2017? Apakah stabil?

Kalau 2017 kami dari target memang karena targetnya tinggi sekitar 58 M di tahunnya kami tercapai di 53 M, ya artinya tidak tercapai tapi cukup tercapai. Tapi dari grup kami dari 13 unit di seluruh Indonesia kami masuk yang paling mendekati target

8. Apa saja hambatan yang dialami di tahun 2017?

Pertama banyaknya persaingan itu pasti, yang kedua karena produk di kami itu memang sudah senior dari bangunannya dan lainnya ya itu tentunya juga mempengaruhi apa pilihan dari konsumen. Tapi kalau dari sisi pelayanan kami

masih tetap sesuai dengan standar, kami selalu memberikan training atau motivasilainnya dengan pendekatan kinerja. Cuma di produknya aja karena kami produk lama dan untuk mengadegandakan penganggaran renovasi masih nunggu persetujuan dari kementrian.

9. Bagaimana fluktuasi selama 5 tahun terakhir dari segi jumlah huniannya?

Di kami kalau dari data itu stabil meningkat walaupun presentasinya tidak terlalu banyak tapi meningkat. Dari tingkat huniannya termasuk juga tingkat revenuennya. Kalau dulu dari target 5 tahun kebelakang di target 40 M kami bisa mencapai 42 kalau tidak salah. Dan seterusnya juga, jadi target dari kantor pusat naik, maka dinaikan lagi targetnya. Tahun yang sekarang 58 masih karena masih 4/5 bulan berjalan.

10. Apa saja indikator tercapainya dari target Grand Inna Malioboro?

Kalau indikatornya pertama dari revenue atau penghasilan, karena penghasilan tiap bulan kami menargetkan. Dari 58 dibagi 12 bulan, 12 bulan juga ditargetkan. Kalau kita mencapai target dari tiap bulan kita masih mempunyai target yang 1 tahun. Jadi tiap bulan itu ada targetnya terus sampai ke target 1 tahun. Dan kedua tingkat hunian, presentse. Presentase memang di kami tergetkan misalnya tiap bulan minimal 70%, itu kalau kita mencapai 70% atau lebih itu sudah bisa dimasukan dikatakan bahwa kita peningkatan dari target yang sudah ditentukan.

11. Apa target utama untuk pangsa pasar Hotel Grand Inna Malioboro?

Karena kami, target itu kan mengevaluasi dari target tahun yg sebelumnya atau peraturan tahun sbelumnya. Jadi mengacu agenda sebelumnya, kami pangsa pasarnya itu banyak di penggunaan kamar dan ruang meeting. Dari keduanya menunjukkan presentase paling tinggi adalah di kementrian. Jadi pangsa pasar kami

di tahun 2017 juga masih akan menargetkan di kementerian dan BUMN. Lalu yang segmen pangsa lainnya di tamu individual dengan online travel agent.

12. Tahun 2016-2017 OTA sedang mengalami kenaikan pangsa pasar, untuk Hotel Grand Inna sendiri apakah bergabung dalam OTA atau tetap berdiri sendiri atau dengan tender lain?

Kalaupun dari OTA di 2 atau 3 tahun yang lalu itu sampai sekarang masih booming , tapi kami jga punya kebijakan ada kuotanya , jadi kami kasih kuota , misalnya untuk OTA dikasih kuot 30% dari target kami, kenapa? Karena memang terus terang saja harga dari OTA itu sangat murah sekali sehingga kami kalau misal bermain oke tingkat hunian tinggi dengan online tapi revenuennya rendah karena harganya rendah kita nggak masuk ke target, makanya ditarget 30% .

Perumpamaannya 30% untuk biaya produksi gitu ya, nanti yang government atau BUMN untuk keuntungan, kita mengembangkan keuntungan dari situ. Jadi kita kasih batas 30% untuk biaya produksi. Karena kalau kita ambil keuntungannya dari pangsa pasar government atau BUMN yang hampir rata-rata menggunakan kamar dengan ruang meetingnya kita dapat semuanya. Kamarnya dapat makan pagi dapat, makan siang dapat, coffee break dapat dan makan malam dapat. Kalau Cuma online tadi kamar sama makan, ada yang kamar only, sehingga untuk mencapai target revenue itu biasanya kurang maksimal.

13. Ketika bergabung dalam OTA, bagaimana penetapan tarif kamar, dari pihak OTA atau hotel?

Ada, sebenarnya dari kita yang menentukan kita sendiri tapi kita kan menentukan harga di OTA itu melihat kompetitor, di pesaing-pesaing lainnya. Karena kalau di tempat lain range 1 penjualnya katakanlah 500.000, kita kalau

menjual 600.000 nggak bakalan dapet disitu, pasti via online nyarinya pasti yang murah . Ya kita bersaing disitu, jadi saya makan atau dinaikan 10.000 atau 50.000 atau berapa itu untuk menarik saja.

Karena OTA kan keuntungannya nanti ambil presentase dari itu, misalnya pembelian penyewaan 1 kamar 1 malam dia ambil keuntungan misalnya 17% dari harga. Katakanlah 15 sampai 17% untuk online. Jadi ya enak dia jual kamar nggak punya hotel. Dia bisa mengatur hotel-hotel lainnya dengan ya itu tadi karena dia sudah *booming*, sudah mendunia ya harga diserahkan kepada hotel masing-masing tapi dia ambil keuntungan 15-17%

14. Disebutkan tahun 2017 target dari yang ingin diacapai 58 M sedangkan yang diacapai 52 M, mungkin lebih dari 80% realisasinya. Kemudian target itu dibagi menjadi 12 bulan atau tiap bulan, jadi tahun 2019 apakah harga bisa ditentukan? Ataukah itu fleksibel tiap bulan?

Kalau target kan biasanya memang perhitungan dari kantor pusat tapi mengevaluasi dari target-target yang sebelumnya Jadi saya kira kalau yang karena kan kita juga liat perkembangan perhotelan sampai saat ini dan berikutnya, jadi kalau rumusnya kan memang harusnya ada kenaikan sekian % dari tahun sebelumnya, tapi kebetulan di kami untuk tahun ini sama jadi tahun 2018 sama dengan target yang 2017 sekitar 58M. Maka harus *breakdown* dahulu, kita lihat di bulannya. Katakanlah misalnya 58 dibagi 12 misalnya 4 M, tapi tidak tiap bulan 4 M tapi ada yang di bulan puasa ini target ini 3 M, yang high season 6M . Jadi dibagi sesuai dengan kondisi-kondisi pada perbulannya pada evaluasi tahun sebelumnya. Jadi untuk sementara ini pertahunnya, walaupun di kantor pusat yang planning untuk beberapa tahun kedepannya mungkin bisa jadi.

15. Berapa harga tiap tipe kamar di tahun 2017?

Untuk yang single superior itu 1,7 juta untuk yang *double* 1,78 juta. Untuk deluxe *single* 1,910 juta, untuk yang *duble* 1,990 juta. Junior *single* 3,910 juta, junior double 4,010 juta. Eksekutif suit *single* 5,700 juta, eksekutif *double* 5,800 juta. Sudirman suit *single* 9,280 juta, untuk yang *double* 9,380 juta. Terus ada *extra bed* itu 500 ribu. Semuanya per malam. Jadi untuk penetapan harga kamar kami mengacu pada standard *Amarica Plan*, yaitu kamar termasuk *room* dan *breakfast*. Jadi kamar *include breakfast include lunch* itu juga ada paket. Tapi yang dipakai di kami untuk *publish* ini adalah kamar termasuk *room&breakfast*.

16. Apakah hotel Grand Inna Malioboro pernah mengalami kegagalan mencapai target?

Kalau di 5 tahun terkahir sampai sekarang kami pernah tercapai di 3 tahun yang lalu targetnya 40 kita mencapai 41 samapi 42, tapi kalau yang tidak tercapainya tidak begitu banyak bahkan tahun kemarin 80% terpenuhi. Jadi tidak pernah sampai *drop*.

17. Apa aktivitas dalam hotel yang berpengaruh dalam tingkat hunian?

Paket BBQ, ada kampung Jogja untuk menaikkan *revenue*. Kami juga membuat *event-event* seperti malioboro culiner untuk tamu internasional dan dalam negri. Ada juga paket paket ruang *meeting*, *wedding*, wisuda, penyewaan alat-alat, baliho, antena untuk meningkatkan pendapatan hotel.

18. Apa saja aktivitas yang berpengaruh dalam penetapan tarif kamar, yang dapat mengeluarkan biaya-biaya?

Yang pertama it ada biaya SDM, biaya perawatan, biaya operasional seperti biaya listrik, biaya air bawah tanah, juga ada iurannya. Biaya operasioanal itu di penggunaan kamar, fasilitas yang harus dilengkapi sesuai dengan standar kan itu

juga butuh biaya. Termasuk juga biaya untuk kita jual makanan itu juga masuk ke biaya dimasukkan ke dalam anggaran atau pengeluaran-pengeluaran yang dikeluarkan oleh hotel. Dan termasuk juga biaya pegawai dan biaya energi ditambah dengan laba yang diharapkan dan kondisi pesaing hotel.

Lampiran IV
Rincian Biaya per Departemen
Hotel Coklat Makassar Tahun 2010 (dalam Rp.)

Jenis biaya	<i>Room</i>	<i>Food & Beverage</i>	<i>Laundry</i>	<i>Administration & General</i>
	1	2	3	4
Gaji karyawan	264.256.180	128.563.450	25.120.450	196.670.900
Makan karyawan	41.829.000	14.671.000	3.184.000	15.760.000
<i>Uniform</i>	4.050.000	1.200.000	300.000	1.500.000
<i>Laundry linen</i>	7.302.905	-	-	-
<i>Laundry and dry cleaning</i>	-	4.546.704	9.442.871	1.200.000
<i>Cleaning supplies</i>	11.262.659	11.471.649	-	-
<i>Guest supplies</i>	17.311.214	15.180.155	-	-
<i>Room amenities</i>	57.457.482	-	-	-
<i>Printing & stationary</i>	12.250.000	5.400.000	600.000	7.200.000
<i>Internet</i>	-	-	-	5.600.000
<i>Telephone & facsimile</i>	4.400.000	1.100.000	-	5.800.000
<i>Newspaper & magazine</i>	-	-	-	3.600.000
<i>Decoration</i>	-	3.390.503	-	-
<i>Transportation</i>	-	-	-	12.000.000
Bahan makanan dan minuman	-	421.349.700	-	-
<i>Kitchen fuel</i>	-	10.171.500	-	-
<i>Advertising & promotion</i>	-	-	-	-
<i>Electricity</i>	-	-	-	-
<i>Water</i>	-	-	-	-
Bahan bakar generator Listrik	-	-	-	-
Penyusutan gedung	-	-	-	-
Penyusutan perlengkapan hotel	-	-	-	-
<i>Bulbs and lamp</i>	-	-	-	-
Pemeliharaan kendaraan	-	-	-	-
Pemeliharaan AC	-	-	-	-

Perbaikan dan pemeliharaan	-	-	-	-
Total Pengeluaran	420.119.440	617.044.661	38.647.321	249.330.900

Lampiran IV
Rincian Biaya per Departemen
Hotel Coklat Makassar Tahun 2010 (dalam Rp.)

Jenis biaya	<i>Sales & Marketing</i>	<i>POMEK</i>	Total
	5	6	1+2+3+4+5+6
Gaji karyawan	63.000.000	52.234.800	729.845.780
Makan karyawan	4.800.000	6.000.000	86.244.000
Uniform	600.000	600.000	8.250.000
Laundry linen	-	-	7.302.905
Laundry and dry cleaning	-	600.000	15.789.575
Cleaning supplies	-	-	22.734.308
Guest supplies	-	-	32.491.369
Room amenities	-	-	57.457.482
Printing & stationary	6.600.000	600.000	32.650.000
Internet	-	-	5.600.000
Telephone & facsimile	12.400.000	-	23.700.000
Newspaper & magazine	-	-	3.600.000
Decoration	-	-	3.390.503
Transportation	12.300.000	-	24.300.000
Bahan makanan dan minuman	-	-	421.349.700
Kitchen fuel	-	-	10.171.500
Advertising & promotion	20.781.525	-	20.781.525
Electricity	-	303.530.975	303.530.975
Water	-	16.404.600	16.404.600
	<i>Sales & Marketing</i>	<i>POMEK</i>	Total

Bahan bakar generator Listrik	-	12.900.000	12.900.000
Penyusutan gedung	-	167.850.000	167.850.000
Penyusutan perlengkapan hotel	-	89.510.000	89.510.000
<i>Bulbs and lamp</i>	-	4.746.704	4.746.704
Pemeliharaan kendaraan	-	12.000.000	12.000.000
Pemeliharaan AC	-	3.600.000	3.600.000
Perbaikan dan pemeliharaan	-	12.672.805	12.672.805
Total Pengeluaran	120.481.525	683.249.884	2.128.873.731

Lampiran V
Data HPP per Tipe Kamar
Hotel Grand Inna Malioboro tahun 2017

Tipe Kamar	Tarif Kamar (Perhari)
Sudirman Suite Room	Rp. 358.000
Executive Suite Room	Rp. 358000
Junior Suite Room	Rp. 358.000
Deluxe Suite Room	Rp. 258.000
Superior Suite Room	Rp. 258.000

Lampiran VI
Surat Ijin Penelitian Pada Hotel Grand Inna Malioboro



UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS EKONOMI

Condong Catur, Depok, Sleman, Yogyakarta 55283
 Telepon (0274) 881546 - 883087 - 885376 Fax. : 882589

Nomor : 315/DEK/10/Div.SDM/X/2018
 Hal : PERMOHONAN IJIN PENELITIAN

Kepada Yth.
 Manajer HRD Hotel
 Grand Inna Malioboro

Assalamu'alaikum wr.wb.

Diberitahukan dengan hormat, bahwa mahasiswa sebelum mengakhiri pendidikan di Fakultas Ekonomi UII Yogyakarta diwajibkan membuat karya ilmiah berupa riset/penelitian. Sehubungan dengan hal itu mahasiswa kami :

Nama : Palupi Asrining Adi
 No. Mahasiswa : 14312612
 Jurusan : Akuntansi
 Alamat : Jalan Rambutan No. 125 B Mancasan, Condongcatur,Depok, Sleman

Bermaksud mohon keterangan/data pada Instansi/Perusahaan yang Saudara pimpin untuk keperluan menyusun skripsi dengan judul :

“ Penetapan Tarif Sewa Kamar Untuk Meningkatkan Pendapatan Studi Kasus Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2018 ”

Dosen Pembimbing : Prapti Antarwiyati,Dra.,MS.,Ak.,CA

Hasil karya ilmiah tersebut semata-mata bersifat dan bertujuan keilmuan dan tidak disajikan kepada pihak luar. Oleh karena itu kami mohon perkenan Saudara untuk dapat memberikan data /keterangan yang diperlukan oleh mahasiswa tersebut.

Atas perkenan dan bantuan Saudara, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb

Yogyakarta, 19 Oktober 2018



Jaka Sriyana, SE.,M.Si., Ph.D
 NIK. : 93 313 0101

Lampiran VII
Surat Keterangan Penelitian pada Hotel Grand Inna Malioboro



SURAT KETERANGAN
NO.94/GIM-TRN/S.Ket/X/2018

Yang bertanda tangan di bawah ini,

NAMA : TRI EKO YUDIANDRI, SE
 NIP : 05846308
 JABATAN : HUMAN CAPITAL MANAGER

Menerangkan bahwa,

NAMA : PALUPI ASRINING ADI
 NIM : 14312612
 PRODI : AKUTANSI
 INSTITUSI : UNIVERSITAS ISLAM INDONRSIA

Telah melakukan penelitian " Penetapan Tarif Sewa Kamar untuk Meningkatkan Pendapatan, Studi kasus Hotel Grand Inna Malioboro Tahun 2017 " Periode Penelitian pada Bulan April 2018 – Agustus 2018.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 22 Oktober 2018
 HUMAN CAPITAL DEPARTMENT



Tri Eko Yudiandri, SE
 Human Capital Manager

GRAND INNA MALIOBORO :
 Jl. Malioboro No. 60, Yogyakarta
 T. +62 274 566353, 566322,
 F. +62 274 563074
 E. reservation@grandinnamalioboro.com,
 www.grandinnamalioboro.com