

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Hotel merupakan sebuah bangunan yang dikelola secara komersial dengan memberikan fasilitas penginapan untuk umum dengan fasilitas pelayanan. Hotel adalah bangunan berkamar banyak yang disewakan sebagai tempat untuk menginap dan tempat makan orang yang sedang dalam perjalanan, atau bentuk akomodasi yang dikelola secara komersial, disediakan bagi setiap orang untuk memperoleh pelayanan, penginapan, makan, dan minum. Meningkatkan pengelolaan hotel di Palembang merupakan salah satu hal terpenting yang dapat dilakukan untuk mengembangkan pariwisata Palembang, karena antara hotel dan pariwisata merupakan dua hal penting yang saling bergantung dan tidak dapat dipisahkan antara satusama lain.

Hotel memberikan jasa pelayanan dan fasilitas dikarenakan adanya kegiatan pariwisata. Hotel sebagai penyedia tempat tinggal sementara bagi para wisatawan dan menyediakan fasilitas yang mampu memberikan kesan positif bagi pengunjung. Hal tersebut dapat menjadi faktor penarik bagi para wisatawan dan mempunyai pengaruh yang cukup besar dalam meningkatkan perkembangan pariwisata dan perekonomian daerah. Mengelola hotel secara tepat dan profesional akan meningkatkan serta menjaga kenyamanan pariwisata dan menjaga kelangsungan usaha hotel di Palembang. Namun, persaingan antar hotel yang ketat saat ini membutuhkan kegiatan promosi dan pengelolaan penyediaan kamar hotel yang baik.

Pengelolaan tersebut sangat dibutuhkan karena pendapatan utama hotel adalah dari penyewaan kamar dan fasilitas yang disediakan, maka kegiatan promosi dan penentuan tarif sewa kamar hotel sangat penting untuk dilakukan. Hotel yang legendaris ini terletak di Jalan R. Soekamto Lr. Masjid Palembang. Hotel Triantama menawarkan akses mudah ke kota, tujuan penting dan ke berbagai tujuan wisata Palembang. Hotel ini memiliki konsep dengan arsitektur klasik terpadu dengan gaya kuno yang elegan, dimana konsep tersebut terlihat klasik dan mewah. Namun tetap tidak meninggalkan kesan klasik khas Palembang dalam perkembangannya.

Semakin tinggi kualitas kamar, maka fasilitas dan pelayanan yang disediakan oleh hotel akan bertambah. Tarif Sewa Kamar yang dibebankan pada kamar tersebut adalah tarif single dan tarif double. Persaingan bisnis dibidang jasa perhotelan khususnya di Palembang saat ini semakin ketat. Persaingan yang ketat antar hotel tersebut menyebabkan masing-masing hotel berusaha memberikan pelayanan dan fasilitas semaksimal mungkin. Agar dapat bertahan dan menang dalam persaingan tersebut, pihak hotel dituntut untuk lebih meningkatkan kualitas pelayanan yang diberikannya. Hotel Triantama Palembang sebagai hotel yang menyediakan jasa penginapan, makanan, minuman, dan jasa lainnya, harus selalu memperhatikan tentang kualitasnya.

Perhitungan pembebanan biaya yang dihasilkan oleh sistem akuntansi biaya tradisional memberikan informasi biaya yang terdistorsi. Distorsi timbul karena adanya ketidakakuratan dalam pembebanan biaya, sehingga mengakibatkan kesalahan penentuan biaya, pembuatan keputusan, perancangan dan pengendalian. Distorsi tersebut juga mengakibatkan *undercost/overcost* terhadap tarif jasa.

Dengan berkembangnya ilmu pengetahuan kemudian muncullah suatu sistem penentuan perhitungan harga pokok jasa berbasis aktivitas yang dirancang mengatasi distorsi pada akuntansi biaya tradisional. Sistem akuntansi ini disebut *Activiti-Based Costing*. definisi metode *Activiti-Based Costing* (ABC) merupakan suatu sistem kalkulasi biaya yang pertama kali menelusuri biaya ke aktivitas dan kemudian ke produk/jasa. Produk dalam *Activiti-based Costing* (ABC) dapat diartikan sebagai barang atau jasa yang berusaha dijual oleh perusahaan, termasuk jasa penginapan, pelayanan kesehatan, asuransi, pinjaman bank, pelayanan konsultan, bensin, bioskop, roti, dan lain-lain. Semua produk tersebut diatas dihasilkan melalui aktivitas perusahaan dan aktivitas inilah yang mengkonsumsi sumber daya.

Perbedaan utama perhitungan harga pokok jasa antara akuntansi biaya tradisional dengan ABC adalah jumlah cost driver (pemicu biaya) yang digunakan. Dalam sistem penentuan perhitungan harga pokok jasa dengan metode ABC menggunakan *cost driver* dalam jumlah lebih banyak dibandingkan dengan sistem akuntansi biaya tradisional yang hanya menggunakan satu atau dua *cost*

*driver* berdasarkan unit. Dalam metode ABC, menganggap bahwa timbulnya biaya disebabkan oleh adanya aktivitas yang dihasilkan oleh jasa. Pendekatan ini menggunakan *cost driver* yang berdasarkan aktivitas yang menimbulkan biaya dan akan lebih baik apabila diterapkan pada perusahaan yang menghasilkan keanekaragaman jasa.

Sistem ABC selain diterapkan pada perusahaan manufaktur juga dapat diterapkan pada perusahaan jasa, walaupun pembahasan mengenai ABC sejauh ini pusatkan pada manufaktur. *Activiti-Based Costing* dapat digunakan pada perusahaan jasa, karena semua perusahaan jasa memiliki aktivitas dan keluaran (*output*) yang memiliki permintaan atas aktivitas tersebut. Akan tetapi terdapat beberapa perbedaan fundamental atau mendasar antara perusahaan jasa dan manufaktur. Pada perusahaan manufaktur, aktivitas cenderung dilakukan dengan cara yang sama. Kesamaan manufaktur, aktifitas cenderung dilakukan dengan cara yang sama. Kesamaan tersebut tidak terdapat pada perusahaan jasa, seperti aktivitas pada bank dan hotel berbeda. Selain itu perbedaan lain antarperusahaan manufaktur dengan perusahaan jasa adalah keluarannya. Pada perusahaan manufaktur *output* atau keluarannya dapat didefinisikan ( produk berwujud), tetapi pada perusahaan jasa mendefinisikan keluarannya sangat sulit karena tidak berwujud. Walaupun demikian keluaran perusahaan jasa harus didefinisikan sehingga dapat dihitung biayanya.

Hotel merupakan salah satu bentuk perusahaan jasa yang menghasilkan keanekaragaman jasa. Keanekaragaman tersebut mengakibatkan banyaknya jenis biaya dan aktivitas yang terjadi pada hotel, sehingga menurut ketepatan pembebana biaya *overhead* dalam penentuan perhitungan harga pokok jasa. Metode ABC dinilai dapat mengukur secara cermat biaya-biaya yang keluar dari setiap aktivitas. Hal ini disebabkan karena banyaknya *cost driving* yang digunakan dalam pembebanan biaya *overhead*, sehingga biaya lebih tepat dan akurat.

Hotel Triantama merupakan salah satu penginapan milik investor lokal yang ada di kota Palembang. Dalam perhitungan biaya penginapan, Hotel Triantama masih menggunakan sistem akuntansi biaya tradisional. Padahal perhitungan biaya penginapan sangat penting karena berkaitan dengan masalah penentuan harga pokok jasa penginapan. Yang pada akhirnya akan mempengaruhi

penentuan tarif jasa penginapan. Sistem yang digunakan oleh Hotel Triantama dianggap kurang mampu menyediakan informasi yang akurat, sehingga dapat mempengaruhi profitabilitas hotel.

Tarif Sewa Kamar yang tersedia dan strategi Promosi hotel mempunyai peran yang penting agar usaha perhotelan ini dapat bertahan dalam persaingan bisnis. Hotel ini memiliki kamar tamu yang indah dan dilengkapi oleh fasilitas kamar yang disediakan khusus untuk kenyamanan para tamu yang menginap. Hotel Triantama 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. Menentukan 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 Palembang.

Menentukan Tarif Sewa Kamar hotel pada setiap jenis kamar sangat diperlukan dengan mempertimbangkan biaya-biaya yang merupakan komponen dalam pembentukan Tarif Sewa Kamar. Penentuan Tarif Sewa Kamar berdasarkan metode yang tepat harus dilakukan karena bertujuan untuk meningkatkan Jumlah Hunian Kamar. Kenaikan atau penurunan dari target harga tersebut berkisar antara 0% hingga 15% dari tarif sebelumnya. Setelah target harga tersebut telah ditentukan, maka manajemen Hotel Triantama akan menyesuaikan tarif baru terhadap jenis kamar hotel.

Tarif sewa kamar hotel ini selalu diperbarui pada setiap tahun dengan metode yang sama dan disesuaikan dengan target perusahaan pusat dan kondisi pasar. Penentuan tarif sewa kamar tersebut ditentukan oleh faktor dari dalam dan luar hotel. Faktor yang berasal dari dalam hotel adalah kekuatan manajemen, hotel occupation, biaya-biaya, aktivitas hotel, dan target harga dari perusahaan pusat. Hambatan yang seringkali terjadi dalam menentukan tarif adalah keadaan pasar yang terus berubah dikarenakan perubahan perekonomian, teknologi, politik dan budaya, terjadinya bencana alam, persaingan tarif, strategi dan pelayanan

dengan hotel kompetitor, kebijakan pemerintah seperti kenaikan bahan bakar dan listrik, dan kekuatan manajemen.

Kegiatan promosi juga menjadi salah satu faktor yang dapat meningkatkan Jumlah Hunian Kamar pada hotel. Promosi dilakukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang, lalu membeli produk atau jasa tersebut. Promosi merupakan salah satu kegiatan yang ditujukan untuk meningkatkan volume penjualan, dengan jalan memberitahu dan membujuk konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung untuk membeli produk. Dengan demikian promosi erat kaitannya dengan volume penjualan terutama dalam upaya mempengaruhi konsumen akan produk yang ditawarkan. Tujuan utama dari promosi adalah menginformasikan, mempengaruhi dan membujuk serta mengingatkan konsumen tentang perusahaan.

Penentuan yang tepat pada tarif kamar hotel sangat berpengaruh pada perolehan laba perusahaan dan Peningkatan Jumlah Hunian Kamar. Pengelolaan Tarif Sewa Kamar juga harus mempertimbangkan jenis kamar yang ditawarkan dan fluktuasi jumlah hunian masing-masing jenis kamar setiap harinya. Tujuan utama setiap hotel adalah menjual jasa kamar dengan segala fasilitas dan pelayanan yang disediakan untuk Peningkatan Jumlah Hunian Kamar. Penjualan tersebut ditandai dengan penggunaan Tarif Sewa Kamar yang tepat kepada para pemakai jasa kamar hotel sehingga penentuan strategi dan Tarif Sewa Kamar yang tepat oleh manajemen akan mempengaruhi Peningkatan Jumlah Hunian Kamar.

Biaya promosi diperlukan karena jumlah sewa kamar yang terjadi setiap tahunnya tidak selalu sama, sehingga perusahaan perlu strategi promosi untuk memenuhi target penjualan kamar. Jumlah kamar yang terisi dalam satu tahun juga harus dapat menutup biaya operasional, biaya produksi, dan biaya non produksi pada hotel tersebut. Demi kelangsungan hidup perusahaan pada saat ini, maka Tarif Sewa Kamar dan Biaya Promosi yang ditentukan harus dapat bersaing dengan hotel-hotel lain yang setingkat dengan Hotel Triantama Palembang. Berdasarkan uraian di atas, maka penulisan tertarik mengambil judul

# **“EVALUASI TARIF KAMAR HOTEL DENGAN METODE PERHITUNGAN HARGA POKOK *ACTIVITY BASED COSTING* PADA HOTEL TRIANTAMA PALEMBANG”**

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan pembatasan masalah yang telah diuraikan diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana perhitungan Tarif Sewa Kamar pada Hotel Triantama Palembang dengan menggunakan ABC?
2. Bagaimana evaluasi tarif kamar Hotel Triantama Palembang?

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Agar dalam pembahasan laporan akhir ini tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, maka membatasi pembahasan pada prosedur penentuan tarif sewa kamar dan biaya promosi untuk peningkatan jumlah hunian kamar di Hotel Triantama Palembang.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat**

### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Tujuan yang hendak diperoleh dari penulisan adalah sebagai berikut:

- a. Untuk memperoleh informasi dalam penentuan tarif sewa kamar dan biaya promosi untuk meningkatkan jumlah hunian kamar.
- b. Untuk mengetahui dan menganalisis perbedaan besarnya tarif jasa penginapa pada Hotel Triantama.
- c.

### **1.4.2 Manfaat Penulisan**

Adapun manfaat dari penulisan ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagi Penulis
  1. Agar dapat mengembangkan dan menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh, khususnya mengenai penentuan tarif sewa kamar dan biaya promosi untuk peningkatan jumlah hunian kamar.

2. Menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman penulisan dalam menyusun laporan akhir.
- b. Bagian Lembaga
1. Sebagai bahan bacaan di dalam menyusun laporan akhir dimasa yang akandatang.
  2. Sebagai bahan referensi bagi pembuatan laporan akhir untuk tahun-tahun yang akan datang.

### 1.5 Metode Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2013,193-330) metode pengumpulan data bila dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan data adalah sebagai berikut :

1. *Interview* (Wawancara), wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi dan pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.
2. Kuisisioner (Angket), yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya.
3. Observasi, yaitu teknik pengumpulan mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan wawancara dan kuisisioner. Observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga obyek-obyek alam yang lain.
4. Dokumentasi, yaitu pengumpulan data yang digunakan dengan menggunakan bahan-bahan tertulis atau data yang dibuat oleh pihak lain.
5. Triangulasi, yaitu teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada.

Sehubungan dengan penulisan laporan akhir ini, penulis menggunakan teknik wawancara (*interview*), penulis melakukan tanya jawab secara langsung kepada pihak perusahaan. Penulis juga menggunakan cara observasi dan dokumentasi dengan melakukan pengamatan secara langsung di lapangan untuk mengumpulkan data yang berkaitan dengan persediaan barang dagang. Selain itu, penulis juga melaksanakan riset kepustakaan dengan cara membaca buku referensi atau literatur yang berhubungan dengan permasalahan yang penulis amati guna mendapatkan teori-teori sebagai alat analisis yang tersedia.

Menurut Sanusi (2011:104) Jenis dan sumber data dibedakan menjadi dua bagian yaitu data primer dan data sekunder sebagai berikut :

1. Data Primer  
Data Primer adalah data yang pertama kali dicatat dan dikumpulkan oleh peneliti secara langsung tanpa perantara.

## 2. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang sudah tersedia dan dikumpulkan oleh pihak lain. Terkait dengan data sekunder, peneliti tinggal memanfaatkan data tersebut menurut kebutuhannya. Data sekunder, selain tersedia di instansi, juga tersedia diluar instansi atau alokasi penelitian.

Berdasarkan pengertian di atas, maka penulis menggunakan data dari Hotel Triantama Panda Sakti berupa : Data primer yaitu berupa hasil wawancara (*interview*) yang secara langsung disampaikan oleh narasumber atau pihak Hotel Triantama Panda Sakti. Hal yang disampaikan antara lain mengenai gambaran umum perusahaan.

### 1.6 Sistematika Penulisan

Berikut ini penulis uraikan secara ringkas mengenai sistematika penulisan yang akan dilakukan dalam pembuatan laporan akhir ini. Adapun sistematika penulisan terdiri dari 5 bab, yaitu:

#### **BAB I            PENDAHULUAN**

Bab ini terdiri dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode pengumpulan data.

#### **BAB II           TINJAUAN PUSTAKA**

Di dalam bab ini akan membahas diskripsi tentang pengerian biaya, klasifikasi biaya, hubungan biaya dengan harga jual metode penentuan harga jual, hunian kamar, harga promosi, dan metode harga pokok produksi.

#### **BAB III        GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Bab ini menjelaskan keadaan perusahaan berisi sejarah berdirinya, struktur organisasi serta tugas dan wewenang tiap dapertemen.

#### **BAB IV        PEMBAHASAN**

Bab ini penulis akan menganalisis data-data yang diperoleh dari perusahaan berdasarkan landasan teori yang telah dikemukakan dengan perhitungan penentuan tarif sewa kamar.

#### **BAB V        KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab terakhir ini penulis menarik kesimpulan sebagai penyelesaian dari pembahasan yang ada dala perusahaan dan dari kesimpulan

yang didapat, penulis akan berusaha memberikan saran-saran yang diharapkan akan membantu perusahaan.