

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari penjelasan yang telah dipaparkan dari bab-bab sebelumnya, penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan. Di samping itu penulis juga akan memberikan beberapa saran yang mungkin akan bermanfaat bagi Hotel Maharadja Jakarta dalam usahanya menetapkan harga jual kamar yang tepat.

A. Kesimpulan

Beberapa kesimpulan yang dapat diambil dari pembahasan pada bab-bab sebelumnya adalah sebagai berikut :

1. Dalam menentukan harga pokok dari sewa kamar, Maharadja Jakarta memasukkan semua unsur-unsur biaya kecuali biaya amortisasi dan penyusutan aktiva tetap, sehingga yang termasuk dalam unsur harga pokok hanya biaya operasionalnya saja.
2. Metode yang dipergunakan oleh Hotel Maharadja Jakarta didalam menentukan harga sewa kamarnya adalah metode break even point analysis (analisa titik impas) dimana dengan metode ini Hotel Maharadja Jakarta dapat menetapkan tingkat hunian serta harga

minimum yang harus dicapai sehingga hotel tidak menderita kerugian walaupun tidak mendapat keuntungan.

3. Dengan menggunakan analisa titik impas dapat diketahui bahwa Hotel Maharadja Jakarta telah mencapai titik impas pada tingkat hunian 52,26% yaitu pada pendapatan departemen kamar sebesar Rp. 2.311.636.526.
4. Laba yang dihasilkan analisa titik impas sebesar Rp. 2.241.237.850 dapat digunakan untuk mendapatkan jumlah pendapatan dengan suatu laba tertentu, yang setelah dibagi dengan jumlah kamar yang akan terjual akan menghasilkan harga kamar rata-rata untuk seluruh jenis kamar yaitu sebesar Rp. 138.840.
5. Dalam menetapkan harga sewa kamar, Hotel Maharadja harus dapat bersaing didalam industri perhotelan yang sangat ketat. Keberhasilan suatu hotel sangat tergantung dan kondisi perekonomian, stabilitas politik serta keamanan suatu negara. Kejadian-kejadian tersebut pada akhirnya tentu saja mempengaruhi harga jual sewa kamar hotel. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat hunian kamar atau harga kamar maka akan berpengaruh terhadap naiknya pendapatan tingkat profitabilitas perusahaan. Akan tetapi masa ini bisa terjadi pada saat high season, sebaliknya pada masa low season menaikkan harga kamar bukanlah keputusan yang bijak, karena akan berakibat

menurunnya jumlah pengunjung yang berarti menurunnya tingkat profitabilitas perusahaan. Oleh karena itu menetapkan harga sewa kamar yang tepat, wajar dan bersaing dengan hotel lainnya sangat sulit dilakukan.

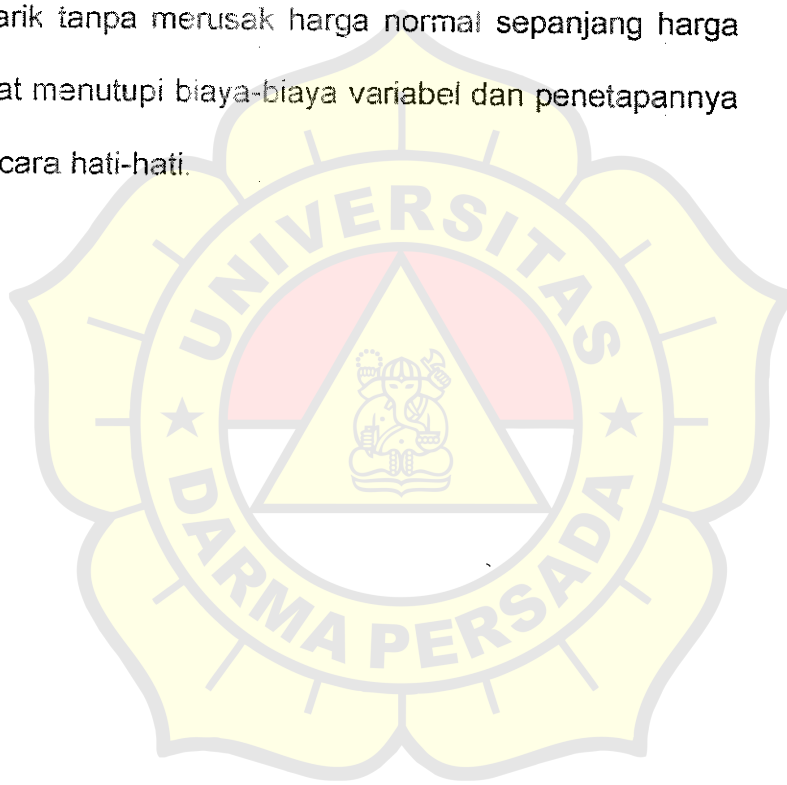
6. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual sewa kamar Hotel Maharadja Jakarta antara lain adalah sasaran perusahaan, pasar dan permintaan, kompetitor, serta kejadian-kejadian yang terjadi seperti stabilitas dan keamanan serta kondisi perekonomian.

B. Saran

1. Hotel Maharadja hendaknya tetap meninjau harga sewa kamar yang telah ditetapkan setiap tahunnya dan dikaitkan dengan biaya-biaya yang terjadi dan perubahan tingkat hunian kamar.
2. Hotel Maharadja Jakarta sebaiknya mempertahankan keberhasilan yang telah dicapainya dengan tetap melakukan promosi-promosi yang dapat meningkatkan pendapatan Hotel Maharadja Jakarta, seperti membuat paket-paket khusus yang bekerja sama dengan biro-biro perjalanan yang memadukan kenyamanan penginapan dan memudahkan melakukan perjalanan wisata. Paket-paket ini diberlakukan bagi para pendatang dari daerah yang datang ke Jakarta untuk berlibur atau bagi para wisatawan mancanegara yang datang

sebagai pelancong. Dan juga bekerja sama dengan perusahaan-perusahaan lainnya. Jika hal ini berhasil maka akan meningkatkan pendapatan dan laba Hotel Maharadja Jakarta.

3. Pada keadaan sepi (low season) dimana tamu-tamu hotel yang datang semakin berkurang, manajemen hendaknya menetapkan tarif-tarif khusus yang menarik tanpa merusak harga normal sepanjang harga sewa tersebut dapat menutupi biaya-biaya variabel dan penetapannya harus dilakukan secara hati-hati.



DAFTAR PUSTAKA

- Foster, Dennis 1. *Sales & Marketing for Hotels, Motels and Resort*. Disadur oleh oka A Yoeti. Cetakan Pertama. Jakarta PT. Perja, 1997.
- Garr son, Ray H. *Akuntansi Manajemen*. Buku satu. Edisi Ketiga. Yogyakarta: AK Group, 1996.
- Hadibroto, dkk. *Dasar-dasar Akuntansi : Pengantar Ilmu Akuntansi*. Cetakan Kesembilan. Jakarta : PT. Pustaka LP3ES, 1995.
- Horngren, Charles T. *Introduction to Management Accounting*. Ninth Edition. Prentice Hall International, 1993.
- Kolter, Philip, Gary Amstrong. *Dasar-dasar Pemasaran* Alihbahasa, Wilhelmus W. Bakowatun. Edisi Kelima. Jakarta : Intermedia, 1992.
- Mulyadi. *Akuntansi Biaya*, Edisi Kelima. YKPN, 1995.
- *Akuntansi Manajemen. Konsep, Manfaat & Rekayasa*. Edisi Kedua. YKPN, 1997.
- Machfod, Mas'ud. *Akuntansi Manajemen : Perencanaan dan pembuatan Keputusan Jangka Pendek*. Edisi Kelima. Yogyakarta : BPFE, 1996.
- Maher, Dakin. *Akuntansi Biaya*. Jilid satu. Edisi keempat. Jakarta : Erlangga. 1996.

Scamigall, Raymond S. *Hospitality Industry Managerial Accounting* Second Edition. Michigan : The Educational Institute of America Hotel and Motel Association, 1990.

Sugiarto, Endar. *Hotel Front Office Administration*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 1997.

Supriyono, RA. *Akuntansi Biaya : Perencanaan Pengendalian Biaya serta Pembuatan Keputusan*. Buku dua. Edisi Kedua. BPFE : Yogyakarta, 1990.

Isry. *Cost Accounting*. Eleventh Edition. South-Western Publishing Co, 1995.

Williamson, Duncan. *Cost & Management Accounting*. Prentice Hall : Europe.

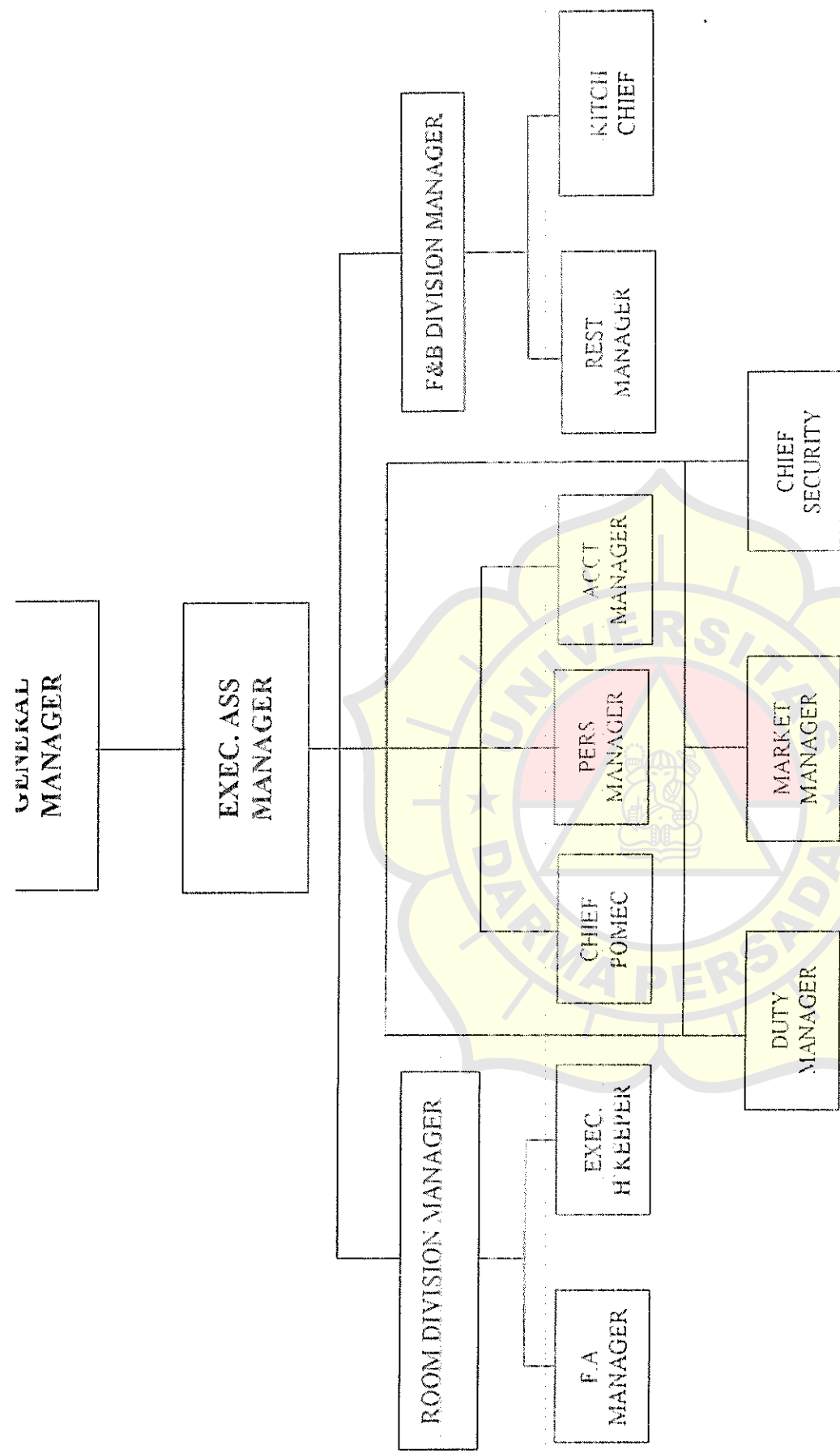
2000, 1996.

Peraturan Perundang-undangan

Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi No. KM 37/PW.340/MPPT-86 dan No. KM 94/HK.103/MPPT-87 tentang ketentuan usaha dan penggolongan hotel, seri peraturan Perundang-undangan Republik Indonesia 1985-1992. Jakarta : PT Wikrama Waskita, 1993.

LAMPURAN





HOTEL MAHARADJA JAKARTA
 Dept. Profit and Loss Statement
 Rooms

Expressed in Rupiah

DESCRIPTION	AMOUNTS YEAR TO DATE
Gross Sales	7.566.212.117,00
Less : Disc. & Allowances	2.677.894.713,00
Total Net Sales	4.888.317.404,00
DEPARTMENT EXPENSES	
Payroll & Related	445.178.485,00
Other	523.648.823,00
OVERHEAD EXPENSES	
Administrative & General	359.293.385,00
Marketing	300.659.096,00
Repair & Maintenance	348.323.185,00
Heat, Light and power	549.976.580,00
TOTAL BIAYA OPERASIONAL	2.527.079.554,00
PROFIT OR (LOSS)	2.361.237.850,00

Number : Laporan Keuangan Hotel Maharadja Jakarta

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENETAPAN HARGA KAMAR

