

PENETAPAN HARGA JUAL SEWA KAMAR
HOTEL MAHARADJA JAKARTA DAN PENGARUHNYA
TERHADAP PROFITABILITAS PERUSAHAAN

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Tugas Akademik
dan Melengkapi Sebagian Dari Syarat – Syarat
Gunz Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Akuntansi

Oleh :

WEDAR SURYANDARI

No. Pokok

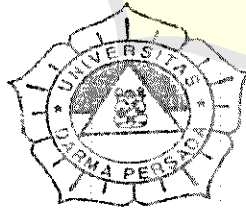
NIRM

: 95440008

: 953128340350008

PERPUSTAKAAN UNIV DARMA PERSADA

No Induk	: 26 / SICR - FEA/05 - AB
No Klas	: 657.42 SUR P
Sabjek	: AKUNTANSI BZAGA
Asal	: WEDAR S.
Dan lain-lain	: 20-9-2005



FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
2002

TIDAK BOLEH
DICOPY



UNIVERSITAS DARMA PERSADA
FAKULTAS EKONOMI


LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Wedar Suryandari
Nim / NIRM : 95440008 / 953123340350008
Jurusan : Akuntansi
Bidang / Konsentrasi Skripsi : Akuntansi Biaya
Judul Skripsi : PENETAPAN HARGA JUAL SEWA KAMAR
HOTEL MAHARADJA JAKARTA DAN
PENGARUHNYA TERHADAP PROFITABILITAS
PERUSAHAAN

Jakarta,.....2001

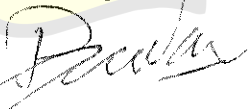
Mengetahui,

Ketua Jurusan Akuntansi



Drs. Denny Irwana, Ak, MM

Menyetujui,

Pembimbing Materi


Drs. Denny Irwana, Ak MM

Pembimbing Teknis


Dra. Sri Ari Wahyuningsih, MM



UNIVERSITAS DARMA PERSADA
FAKULTAS EKONOMI

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Wedar Suryandari
Nim / NIRM : 95440008 / 953123340350008
Jurusan : Akuntansi
Bidang / Konsentrasi Skripsi : Akuntansi Keuangan
Judul Skripsi : PENETAPAN HARGA JUAL SEWA KAMAR
HOTEL MAHARADJA JAKARTA DAN
PENGARUHNYA TERHADAP PROFITABILITAS
PERUSAHAAN

Telah disetujui dan diterima untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi.

PANITIA PENGUJI SKRIPSI

Nama

Jabatan

Tanda tangan

1. Denny Irwana, SE, AK, MM

2. Drs. Sunarto Widodo, AK, MM

3. Drs. Boedi S. Hartono, AK, MM

LEMBAR PERNYATAAN


Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Wedar Suryandari
Nim : 95440008
NIRM : 953123340350008
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul “Penetapan Harga Jual Sewa Kamar Hotel Maharadja Jakarta dan Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Perusahaan” di bawah bimbingan Bapak Drs. Denny Irwana, AK, MM, benar merupakan hasil kerja sendiri dan bukan merupakan jiplakan maupun mengcopy sebagian dari hasil karya orang lain. Apabila di kemudian hari diketemukan adanya ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, saya bersedia mempertanggungjawabkannya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar – benarnya.

Yang menyatakan,


METERAI
TEMPEL
Rp. 6000
ENAM RIBU RUPIAH
WEDAR SURYANDARI

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Tak lupa, shaawat dan salam atas junjungan kita *Nabi Muhammad SAW* yang telah membawa umatnya dari "dunia kegelapan" ke dunia yang penuh ilmu pengetahuan.

Sesungguhnya selesainya skripsi ini tidak lain adalah janji bakti penulis kepada orang tua penulis. Untuk ayahanda Parmadi dan ibunda Murtilah adalah bagian terpenting dalam hidupku, kasih sayang yang tulus yang engkau berikan untukku serta doa yang engkau panjatkan membuat Aku tegar dalam menghadapi segalanya. Semoga Tuhan selalu melimpahkan rahmat dan hidayahNya. Amin.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tanpa bantuan dan arahan dari berbagai pihak, skripsi ini tidak akan terwujud. Untuk itu Penulis menghaturkan terimakasih kepada :

1. **Bapak Drs. Denny Irwana, AK, MM**, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada sekaligus sebagai Dosen Pembimbing Materi.
2. **Ibu Dra. Sri Ari Wahyuningsih, MM**, selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada sekaligus sebagai Dosen Pembimbing Teknis.
3. **Seluruh Staff Pengajar dan Staff Administrasi** pada Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
4. **Kasubag. Hub. Media Masa Departemen Pariwisata Di Jakarta**, terimakasih atas bantuannya.

5. Bpk. Made Candra selaku Duty Manager Hotel Mahardja Jl. Kapten Piere Tendean No. 1 Jakarta, terimakasih atas waktu dan bantuannya selama penulis mengadakan riset.
6. Keluarga Kakakku T. Artim, terima kasih atas perhatian dan kasih sayang yang kalian berikan kepada penulis baik materil maupun moril.
7. Keluarga Besar Bapak Sucipto di Komp. POLRI Pondok Karya Mampang, *thanks for your support, I love you all.*
8. Seseorang yang sangat spesial untukku, yang selalu mensupport sejak lama semoga Tuhan membalas kebaikan Mu.
9. Teman-teman dekatku : Imam Santoso, Dewi Cynthia D, Sri Klieni, Sahala, Nila Novitasari *thanks for everything.*
10. Rekan – rekan di Himpunan Mahasiswa Jurusan Akuntansi Universitas Darma Persada (HIMADA).
11. Orang – orang yang selalu penulis sayangi namun tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Semoga Allah SWT memberikan limpahan rahmat, hidayah serta ridho-Nya kepada semua pihak yang telah membantu Penulis dalam menyelesaikan Skripsi ini.

Sekali lagi penulis mohon maaf yang sebesar – besarnya apabila ada kekurangan dari penulisan skripsi ini, penulis sadar bahwa Skripsi ini jauh dari sempurna.

Semoga skripsi ini dapat memberikan arti kepada yang membutuhkannya.

Jakarta, Agustus 2002

Penulis

Wedar Suryandari

ABSTRAK

A. WEDAR SURYANDARI / 95440008 / 953123340350008

B. Penetapan Harga Jual Sewa Kamar Hotel Maharadja Jakarta dan Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Perusahaan.

C. ix + 84 halaman ; 3 lampiran ; 2002

D. Kata Kunci : Penetapan Harga Sewa Kamar Hotel Dan Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas Perusahaan.

E. Alasan dan Tujuan Penelitian. Untuk mengetahui prosedur dan aktivitas yang berhubungan dengan penyewaan kamar, mempelajari dan menilai penentuan harga jual sewa kamar yang digunakan oleh hotel tersebut dan untuk mengetahui faktor - faktor apa saja selain biaya yang memiliki peranan penting dalam penetapan harga sewa kamar.

Metode Penelitian. Metode Penelitian yang digunakan adalah deskriptif, pengumpulan data dilakukan dengan tehnik interview dengan mengumpulkan data yang bersifat kuantitatif dan kualitatif serta bersumber dari data sekunder.

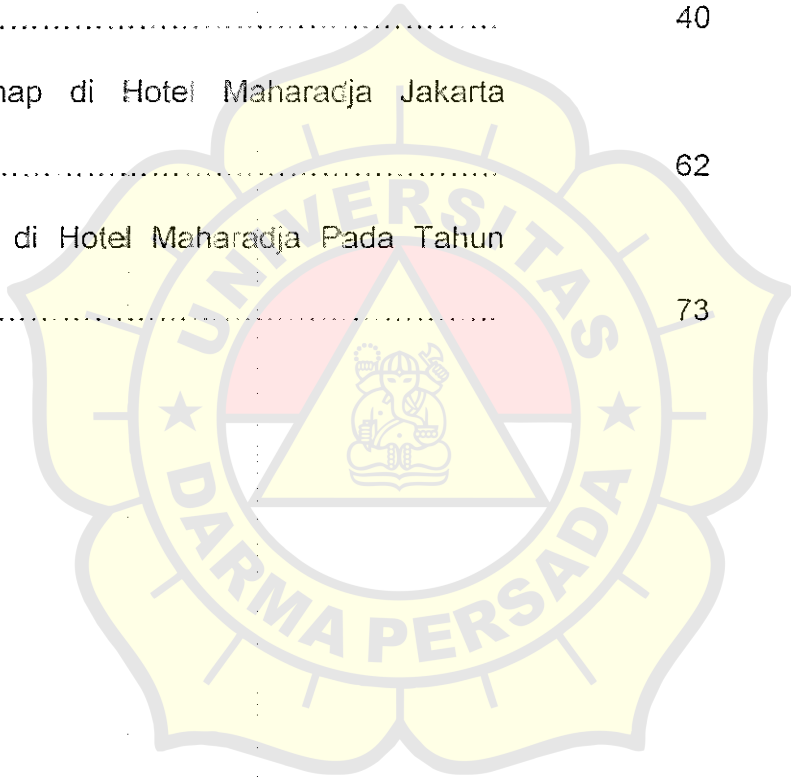
Kesimpulan dan Saran. Untuk dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan tetapi tetap menetapkan harga yang wajar dan menarik yaitu dengan : (1) Meningkatkan kegiatan promosi, (2) Meningkatkan pelayanan kepada tamu, (3) Meninjau Sewa kamar setiap tahunnya dengan mengaitkan biaya-biaya dan perubahan tingkat hunian serta (4) Menetapkan harga-harga khusus pada saat sepi (Low Season).

F. Daftar Acuan : 15 (1990 - 1997)

G. Dosen Pembimbing Drs. Denny Irawana, Ak, MM.

DAFTAR TABEL

No.	Judul Tabel	Halaman
1.	Daftar Harga Rencana dan Harga Jual Metode Break Even Point Analisis	40
2.	Jenis Tamu Menginap di Hotel Maharadja Jakarta Selama Tahun 1999	62
3.	Harga yang Berlaku di Hotel Maharadja Pada Tahun 1999	73



DAFTAR ISI

Halaman

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PERNYATAAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAKS	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR ISI.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Tujuan Penelitian	4
C. Ruang Lingkup Penelitian	5
D. Sumber Data	5
E. Metode Penelitian	6
F. Sistematika Penulisan	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Konsep-konsep Biaya	9
1. Perilaku biaya	9
2. Relevant Cost	12

3. Out of Pocket Cost	12
4. Sunk Cost	13
5. Standard Cost	14
6. Imputed Cost	15
7. Full cost	16
B. Harga Pokok	17
1. Pengertian harga pokok	17
2. Informasi harga pokok	18
3. Macam informasi Harga Pokok	20
C. Harga Jual Kamar Hotel	21
1. Klasifikasi hotel	22
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual kamar hotel.....	24
3. Metode penetapan harga jual kamar hotel	26
D. Harga jual kamar hotel dan pengaruhnya terhadap Profitabilitas perusahaan	41
E. Income Statement Divisi Room	42

BAB III TINJAUAN UMUM HOTEL MAHARADJA JAKARTA

A. Sejarah Singkat Hotel Maharadja Jakarta	44
B. Struktur Oragnisasi Hotel Maharadja Jakarta	46
C. Kegiatan Umum Perusahaan	49

D. Klasifikasi Hotel Maharadja Jakarta.....	50
BAB IV PENETAPAN HARGA SEWA KAMAR PADA HOTEL MAHARADJA DAN PENGARUHNYA TERHADAP PROFITABILITAS PERUSAHAAN	
A. Unsur-Unsur Biaya.....	54
B. Metode Penetapan Harga Pokok Kamar Pada Hotel Maharadja.....	59
C. Faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam penentuan Harga Sewa kamar.....	61
D. Metode penetapan harga jual sewa kamar hotel Maharadja	63
E. Pengaruh Penetapan Harga Jual Sewa Kamar Hotel Maharadja terhadap Profitabilitas Perusahaan.....	77
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	79
B. Saran.....	81
DAFTAR PUSTAKA.....	83
LAMPIRAN 1.....	85
LAMPIRAN 2.....	86
LAMPIRAN 3.....	87
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	88

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tahun 2002 telah ditetapkan pemerintah sebagai sebuah program pemulihan citra Indonesia dimata dunia khususnya bagi dunia pariwisata Indonesia, dengan motto "*Indonesia Smile*" yang mempunyai visi dan misi antara lain peningkatan pengembangan kebudayaan di daerah dengan tetap mengacu kepada bingkai negara kesatuan Republik Indonesia dengan sasaran terciptanya kebudayaan bangsa, peningkatan penelitian dan pengembangan kebudayaan pariwisata nasional, peningkatan pemberdayaan peran serta masyarakat dalam pengembangan kebudayaan pariwisata nasional, pemberdayaan sosialisasi dan penegakan hukum dibidang kebudayaan dan pariwisata. Adapun tujuannya antara lain untuk meyakinkan calon wisatawan mancanegara yang datang ke Indonesia, memberikan informasi yang akurat tentang daerah tujuan wisata serta menetralsir *travel advisory* oleh negara-negara sasaran pariwisata kita yang melarang warganya berkunjung ke Indonesia sebagai akibat dari keadaan Indonesia yang dianggap tidak aman. Program ini diharapkan dapat terwujudnya kebudayaan dan pariwisata yang maju, dinamis dan berwawasan lingkungan yang mampu

mencerdaskan kehidupan bangsa serta meningkatkan peradaban, persatuan dan persahabatan antar bangsa.

Untuk tercapainya program tersebut maka selain dengan promosi yang dilakukan baik didalam maupun diluar negeri maka penyediaan fasilitas-fasilitas yang dapat menunjang keberhasilan program tersebut juga harus diperhatikan mengingat pariwisata Indonesia merupakan devisa non migas yang terbesar. Fasilitas-fasilitas tersebut diantaranya yaitu sarana penginapan seperti hotel, motel maupun losmen. Hotel sebagai salah satu sarana yang menunjang keberhasilan dari pariwisata harus dikelola secara efisien dan efektif.

Pengertian hotel menurut surat keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi No.KM. 37/PW.340/MPPT-86 adalah suatu jenis akomodasi yang mempergunakan sebagian atau seluruh bangunan untuk menyediakan jasa penginapan, makanan dan minuman serta jasa lainnya bagi umum, yang dikelola secara komersial. Tetapi sekarang ini fungsi Hotel telah berkembang yaitu tidak hanya menyediakan penginapan berikut makanan dan minuman tetapi juga menyediakan fasilitas-fasilitas lain seperti sarana olah raga, rekreasi, pusat pembelanjaan dan sebagainya. Oleh karena itu jenis hotel di Indonesia pun makin berkembang. Ini juga ditunjang oleh keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi No.KM 94/HK. 103/MPPT-87 tanggal 23 Desember 1987 tentang ketentuan usaha dan penggolongan hotel dan keputusan

Direktur Jendral Pariwisata No.14/U/II/88 juga tentang pelaksanaan ketentuan usaha dan penggolongan hotel.

Oleh karena semakin banyaknya jumlah dan jenis hotel yang ada, berarti semakin ketat persaingan maka setiap hotel dituntut untuk dapat meningkatkan mutu serta pelayanan dan juga dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen secara lebih baik daripada apa yang diberikan pesaing mereka serta harus memiliki keunggulan strategi dengan menetapkan posisi yang kuat atas tawaran fasilitas, mutu dan pelayanan dibanding tawaran pesaingnya. Yang menjadi perhatian utama sebuah hotel untuk memperoleh target labanya yaitu menentukan harga jual produk jasanya.

Penentuan harga jual suatu produk atau jasa yang tepat merupakan hal yang paling sulit yang harus dihadapi oleh para manajer perusahaan. Karena jika sebuah perusahaan dapat menetapkan harga jual produk yang tepat maka kelangsungan perusahaan tersebut dimasa yang akan datang akan baik, sebaliknya jika penetapan harga jual yang tidak tepat akan membuat perusahaan rugi bahkan mengalami kebangkrutan.

Penetapan harga jual produk, khususnya dalam hal ini adalah harga jual sewa kamar sangat penting bagi sebuah hotel karena harga jual sangat mempengaruhi orang melakukan pengambilan keputusan untuk membeli. Harga, kompetisi dan permintaan sangat mempengaruhi

dalam penjualan kamar hotel. Karena itu kualitas produk yang baik baru sebagian usaha untuk membuat konsumen tertarik, tetapi faktor harga lebih menentukan. Apakah harga sesuai dengan produk yang dihasilkan. Disini yang penting adalah kesesuaian produk yang dihasilkan dengan penetapan harga sewa yang akan diperlakukan. Harga sewa kamar yang murah atau rendah juga belum tentu menarik konsumen untuk menginap tetapi harus ditunjang oleh sarana, mutu pelayanan, citra, lokasi, serta daya tarik hotel tersebut. Oleh karena itu penetapan harga sewa kamar yang tepat, wajar dan kompetitif sangat sulit dilakukan dan sangat menentukan dalam keberhasilan suatu hotel maka penulis tertarik untuk membahas hal ini dengan judul "PENETAPAN HARGA JUAL SEWA KAMAR HOTEL MAHARADJA JAKARTA DAN PENGARUHNYA TERHADAP PROFITABILITAS PERUSAHAAN "

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah diatas tujuan dilakukannya penelitian ini adalah:

1. Mengetahui prosedur dan aktivitas yang berhubungan dengan penyewaan kamar.
2. Mempelajari dan menilai penentuan harga jual sewa kamar yang digunakan oleh hotel tersebut.

3. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja selain biaya yang memiliki peranan penting dalam penetapan harga sewa kamar.

C. Ruang Lingkup Penelitian

Karena banyaknya divisi yang terdapat pada hotel maka penelitian yang dilaksanakan di hotel akan terbatas pada bagaimana metode yang dipergunakan hotel tersebut dalam menetapkan harga jual sewa kamar dalam kaitannya terhadap profitabilitas perusahaan sehingga dihasilkan harga sewa kamar yang tepat, wajar dan kompetitif. Dalam penetapan harga jual sewa kamar penulis menggunakan kurs \$ 1 = Rp 10.000. Adapun masalah yang akan dibahas yaitu : Pengaruh penetapan harga jual sewa kamar terhadap profitabilitas Hotel Maharadja Jakarta.

D. Sumber Data

Didalam melakukan penelitian ini, penulis akan mempelajari literatur dan landasan teori yang sudah ada sebagai acuan pembahasan masalah dan juga melakukan survey perusahaan, dalam hal ini usaha perhotelan yaitu pada Hotel Maharadja Jakarta untuk memperoleh data khususnya data penetapan harga pokok sebagai acuan penetapan harga jual sewa kamar hotel tersebut.

E. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini untuk mengumpulkan data yang diperlukan, penulis akan melakukan :

1. Penelitian kepustakaan

Penulis akan mencari dan mempelajari buku-buku yang berkaitan dengan organisasi akuntansi perhotelan yang kemudian akan digunakan sebagai landasan teori untuk melakukan penelitian lapangan dan memecahkan masalah yang ada.

2. Penelitian lapangan

Penulis melakukan wawancara dengan pihak-pihak hotel yang dapat memberikan informasi yang diperlukan antara lain :

Data primer, yang diperoleh penulis dari wawancara dari berbagai pihak hotel antara lain seperti :

- a. Prosedur penjualan kamar
- b. Metode penetapan harga kamar
- c. Fasilitas hotel

Data sekunder, yang didapat penulis dari pihak hotel yang berwenang antara lain :

- a. Sejarah hotel
- b. Struktur organisasi hotel serta uraian tugasnya

F. Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan secara singkat tentang latar belakang, tujuan penelitian, ruang lingkup penelitian, sumber data, metode penelitian yang digunakan serta sistematika pembahasannya.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini akan diuraikan teori-teori yang berhubungan dengan masalah yang dibahas dan juga yang menunjang dalam penyusunan skripsi ini.

BAB III : TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menguraikan sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas perusahaan.

BAB IV : METODE PENETAPAN HARGA JUAL SEWA KAMAR PADA HOTEL MAHARADJA DAN PANGARUHNYA TERHADAP PROFITABILITAS PERUSAHAAN

Bab ini berisi perhitungan metode penetapan harga jual yang dipergunakan oleh Hotel Maharadja dan pengaruhnya terhadap profitabilitas perusahaan.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini memuat kesimpulan berdasarkan uraian dalam bab-bab terdahulu dan juga penulis mencoba untuk memberikan saran-saran yang berguna bagi pihak perusahaan khususnya dalam hal penetapan harga jual sewa kamar.

