

**PERHITUNGAN HARGA JASA PENGINAPAN PADA SAAT *LOW SEASON* BERDASARKAN *OUT OF POCKET COST* PADA HOTEL
HORISON ULTIMA RISS YOGYAKARTA**

Skripsi

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana

Akuntansi (S1)

Pada Program Studi Akuntansi

Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Disusun Oleh:

Gabriel Martuah Ronaldo

NPM : 16 04 22852

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

2020

SKRIPSI
PERHITUNGAN HARGA JASA PENGINAPAN PADA SAAT *LOW*
***SEASON* BERDASARKAN *OUT OF POCKET COST* PADA HOTEL**
HORISON ULTIMA RISS YOGYAKARTA



Disusun oleh:

GABRIEL MARTUAH RONALDO

NPM: 16 04 22852

Telah di baca dan di setujui oleh:

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Endang Raino Wirjono", is placed on a light gray rectangular background.

Endang Raino Wirjono, S.E., M.Si

15 Juli 2020



SURAT KETERANGAN No. 573/J/I

Berdasarkan dari Ujian Pendadaran yang diselenggarakan pada hari Kamis, 6 Agustus 2020 dengan susunan penguji sebagai berikut:

1. Dr. Anastasia Susty A., M.Si., Akt., CA. (Ketua Penguji)
2. Endang Raino, SE., M.Si. (Anggota)
3. Dra. Ch. Wiwik Sunarni, MSA., AKt., CA. (Anggota)

Tim Penguji Pendadaran Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta telah memutuskan bahwa:

Nama : Gabriel Martuah Ronaldo

NPM 160422852

Dinyatakan

Lulus Dengan Revisi

Pada saat ini skripsi Gabriel Martuah Ronaldo telah selesai direvisi dan revisian tersebut telah diperiksa dan disetujui oleh semua anggota panitia penguji.

Surat Keterangan ini dibuat agar dapat digunakan untuk keperluan Yudisium kelulusan Sarjana Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika UAJY.

Dekan,

Drs. Budi Suprpto, MBA., Ph.D

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

PERHITUNGAN HARGA JASA PENGINAPAN PADA SAAT *LOW SEASON* BERDASARKAN *OUT OF POCKET COST* PADA HOTEL HORISON ULTIMA RISS YOGYAKARTA

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan maupun data penelitian yang tercantum sebagai bagian dari skripsi ini. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini dan sanksi lain sesuai dengan peraturan yang berlaku di Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 15 Juli 2020

Yang Menyatakan,



Gabriel Martuah Ronaldo

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus yang telah melimpahkan Rahmat dan Anugerah-Nya sehingga penulis dapat menjalani masa studi perkuliahan dan menyelesaikan pembuatan karya tugas akhir yang disusun untuk melengkapi salah satu syarat yang harus dipenuhi untuk mencapai gelar sarjana akuntansi di Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak baik yang bersifat langsung maupun tidak langsung tugas akhir ini tidak akan terselesaikan. Maka pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus atas segala berkat dan rahmat-Nya yang telah menuntun saya, dan memberi saya kekuatan dengan segala cara-Nya yang ajaib hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Ibu Endang Raino Wirjono, S.E., M.Si selaku dosen pembimbing yang selama ini dengan penuh kesabaran telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta yang telah memberikan waktu dan kesempatan sehingga penelitian ini dapat berjalan dengan lancar. Terima Kasih.
4. Segenap civitas Universitas Atma Jaya Yogyakarta, dosen dan staf pengajar Fakultas Bisnis dan Ekonomika yang telah berjasa dalam mendidik dan memberi pengajaran pada penulis dengan tulus.

5. Papa dan mama serta kakak saya Uchock, Anthon, dan Samuel yang selama ini tak henti-hentinya selalu memeberikan dukungan, doa, dan semangat pada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini. Juga untuk seluruh keluarga besar yang telah banyak memberikan dukungan. Terima Kasih.
6. Ayu Anggamurti, terima kasih atas doa, perhatian, dukungan serta memberi semangat dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Teman-teman perkuliahan semester satu dan teman belajar (Fariz, Siddha, Calvin, Yudha, Chen, Tegar, Prana, Ignatius, Teddy, dan lain-lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu). Terima kasih.
8. Teman-teman ngopi everyday alias anak-anak pecundang 2016 (Belo, Odhy, Jeremy, Meo, Surya, Denis, Andre, dan Fidel). Terima kasih.
9. Seluruh pihak yang tidak dapat penulis cantumkan satu demi satu, Terima kasih.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu segala saran dan kritiknya akan penulis terima dengan senang hati dan berharap agar skripsi ini bermanfaat bagi pembaca sekalian dan perkembangan ilmu pengetahuan. Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih.

Yogyakarta,

Gabriel Martuah Ronaldo

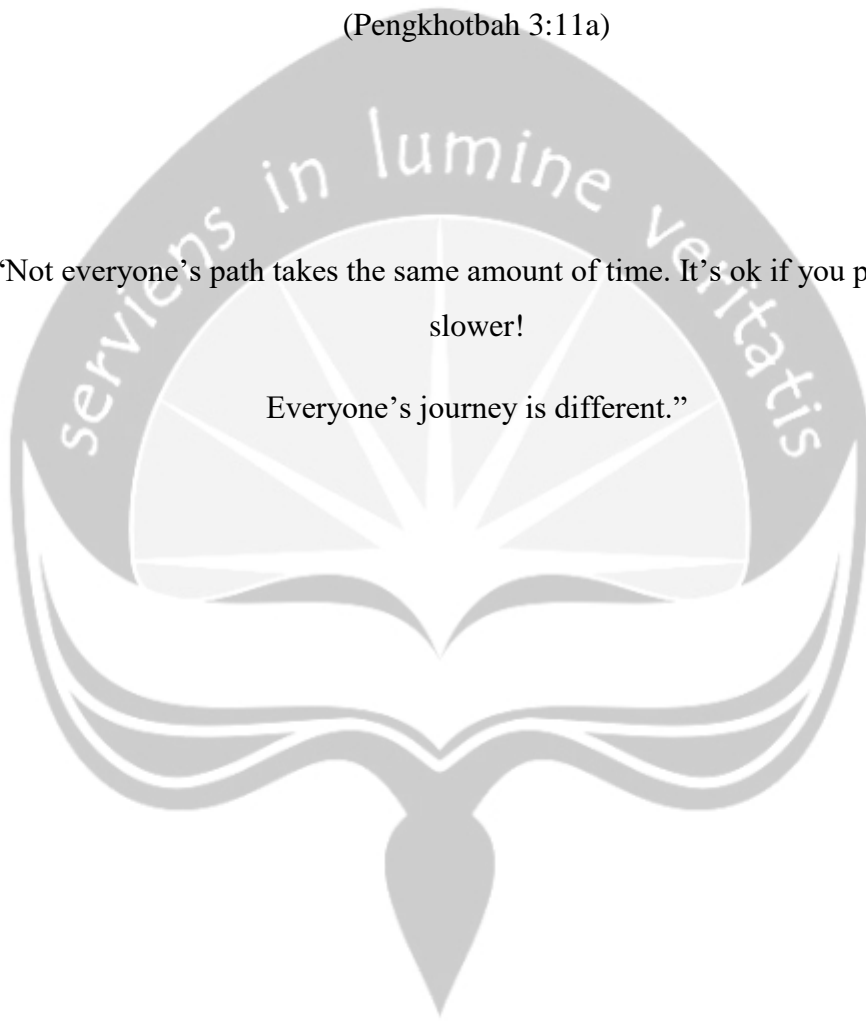
Halaman Motto

“Ia membuat segala sesuatu indah pada waktunya, bahkan ia memberikan kekekalan dalam hati mereka.”

(Pengkhotbah 3:11a)

“Not everyone’s path takes the same amount of time. It’s ok if you progress slower!

Everyone’s journey is different.”



DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan Pembimbing	ii
Halaman Pengesahan Skripsi	iii
Halaman Pernyataan	iv
Kata Pengantar	v
Halaman Motto	vii
Daftar Isi	viii
Daftar Tabel	x
Daftar Lampiran	xi
Abstrak	xii
BAB 1	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Batasan Masalah	6
1.5. Manfaat Penelitian	6
1.6. Metode Penelitian	6
1.6.1. Objek Penelitian	6
1.6.2. Data Penelitian	7
1.6.3. Metode Pengumpulan Data	7
1.6.4. Teknik Analisis Data	8
1.7. Sistematika Penulisan	8
BAB II	10
2.1 Pengertian Harga Jual	10
2.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Jual	11
2.2.1 Faktor Biaya	11

2.2.1.1	Pengertian Biaya	11
2.2.1.2	Penggolongan Biaya.....	12
2.2.1.3	Konsep Biaya Relevan	17
2.2.2	Faktor Bukan Biaya.....	19
BAB III	23
3.1	Profile Horison Ultima Riss Yogyakarta	23
3.2	Lokasi Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta	23
3.3	Fasilitas Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta.....	24
3.4	Visi & Misi	25
3.5	Strategi Pemasaran.....	26
3.6	Struktur Organisasi	27
3.7	Tinjauan Perusahaan	29
3.8	Tenaga Kerja dan Kesejahteraan Karyawan	31
BAB IV	32
4.1	Deskripsi Data.....	32
4.2	Pengidentifikasian biaya-biaya ke dalam biaya tunai (<i>Out of Pocket Cost</i>) pada saat <i>Low Season</i>	33
4.3	Menghitung <i>Occupancy Rate</i> (OR) tiap tipe kamar	37
4.4	Melakukan alokasi <i>out of pocket cost</i> tiap tipe kamar pada saat <i>low season</i>	40
4.5	Membandingkan harga sewa kamar berdasarkan <i>out of pocket cost</i> dengan harga sewa menurut hotel.....	43
BAB V	45
5.1	Kesimpulan	45
5.2	Saran	46

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Perbandingan Harga Sewa Kamar Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta dengan Hotel Pesaing pada saat <i>Low Season</i>	4
Tabel 1.2 Perbandingan Harga Sewa Kamar dengan Hotel Pesaing pada Saat Pandemi	4
Tabel 3.1 Tarif Kamar Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta tahun 2019	24
Tabel 4.1 Jumlah dan Luas Kamar Berdasarkan Tipe Kamar	32
Tabel 4.2 Pengidentifikasian Biaya Tunai (<i>Out of pocket cost</i>) pada saat <i>Low Season</i>	33
Tabel 4.3 <i>Occupancy Rate</i> dan Jumlah tiap Tipe Kamar	39
Tabel 4.4 Perbandingan Harga Jasa Sewa Kamar	42
Tabel 5.1 Perbandingan Harga Jasa Sewa Kamar pada <i>Low Season</i>	43

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Tabel 1 Daftar Seluruh Biaya Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta selama tahun 2019	3
Tabel 2 Data Pengunjung saat <i>Low Season</i> Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta tahun 2019	4
Tabel 3 Penentuan Biaya Tunai (<i>out of pocket cost</i>) pada saat <i>Low Season</i> 2019.....	11
Tabel 4 Akumulasi Perhitungan Menggunakan <i>Out Of Pocket Cost</i>	12
Tabel 5 Rincian Biaya Fasilitas Kamar Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta	14
Tabel 6 Biaya yang dikeluarkan Hotel Horison Ultima Riss selama <i>Low Season</i> 2019.....	16

PERHITUNGAN HARGA JASA PENGINAPAN PADA SAAT *LOW SEASON* BERDASARKAN *OUT OF POCKET COST* PADA HOTEL HORISON ULTIMA RISS YOGYAKARTA

Diusun Oleh:

GABRIEL MARTUAH RONALDO

NPM: 16 04 22852

Pembimbing

Endang Raino Wirjono, S.E., M.Si

Abstrak

Kota Yogyakarta merupakan salah satu daerah tujuan wisata favorit di Indonesia. Kebudayaannya yang masih kental, kekayaan pesona alam yang masih dijaga dan dilestarikan yang menjadikan daya tarik bagi wisatawan domestik maupun internasional untuk berkunjung ke kota Yogyakarta. Meningkatnya jumlah wisatwan yang datang dan mengunjungi kota Yogyakarta tentu akan berpengaruh terhadap pertumbuhan hotel. Hal tersebut yang membuat persaingan akan semakin ketat antar hotel satu dengan hotel yang lainnya. Tak hanya itu, pihak manajer hotel mempunyai pertimbangan lainnya ketika mengalami sepi pengunjung sehingga pengambilan keputusan yang dilakukan pihak manajer harus tepat dalam hal menentukan harga jual saat *low season*. Pada saat *low season*, Hotel Horison Ultima Riss menentukan harga sewa kamar yang rendah berdasarkan harga pokok yang dihitung oleh pihak manajemen hotel. Namun, harga yang ditentu masih terbilang tinggi jika dibandingkan dengan hotel pesaing.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa harga sewa kamar Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta pada saat *low season* berdasarkan biaya tunai (*out of pocket cost*).

Berdasarkan dari analisis data yang telah dilakukan harga sewa kamar yang diperoleh dengan menggunakan perhitungan *out of pocket cost* untuk tipe kamar *deluxe* Rp. 484.752, *junior suite* Rp. 675.456, *executive suite* Rp. 1.537.279 dan *horison suite* Rp. 2.054.477. Harga jual berdasarkan perhitungan *out of pocket cost* menjadi biaya terendah jika diterapkan oleh pihak hotel. Selisihnya nanti bisa digunakan pihak hotel untuk menambah fasilitas-fasilitas tiap tipe kamar dan juga memberi diskon kepada pengunjung hotel.

Kata Kunci : Penentuan Harga Jual, *Low Season*, *Out Of Pocket Cost*, Biaya Tunai.

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kota Yogyakarta dikenal sebagai salah satu daerah tujuan wisata favorit di Indonesia. Kebudayaan yang masih kental, keramah-tamahan masyarakatnya yang dikenal orang-orang, kekayaan pesona alam yang masih dijaga dan dilestarikan yang menjadikan daya tarik bagi wisatawan domestik maupun internasional untuk berkunjung ke kota Yogyakarta. Seiring dengan banyaknya wisatawan yang datang ke kota Yogyakarta, tentu sarana dan prasarana yang telah tersedia akan dijadikan sebagai penunjang pariwisata salah satunya adalah industri perhotelan.

Meningkatnya jumlah wisatawan yang datang dan mengunjungi kota Yogyakarta tentu akan berpengaruh terhadap pertumbuhan hotel. Semakin banyak jumlah hotel di kota Yogyakarta ini menyebabkan persaingan yang semakin ketat antar hotel satu dengan hotel lainnya. Setiap hotel berlomba-lomba memberikan pelayanan, fasilitas dan harga yang terbaik. Dengan adanya persaingan harga ini pihak manajer perlu melakukan strategi salah satunya adalah dengan menawarkan harga sewa kamar yang bersaing pada saat *low season*.

Menurut Hansen dan Mowen (2012) penentuan harga jual pada perusahaan jasa lebih sulit jika dibandingkan dengan penentuan harga jual produk pada perusahaan manufaktur karena output yang dihasilkan pada perusahaan jasa mempunyai karakteristik tertentu, yaitu:

1. *Intangibility*: tidak bisa dilihat
2. *Perishability*: jasa yang dikonsumsi langsung habis
3. *Inseparability*: penjual dan pembeli tidak bisa dipisahkan
4. *Heterogeneity*: produk yang dihasilkan perusahaan jasa bervariasi

Hal ini berarti produk berupa jasa akan lebih sulit ditentukan harga jualnya dibandingkan produk berupa barang. Dalam usaha di bidang perhotelan, pengambilan keputusan yang dilakukan pihak manajer harus tepat yaitu dalam menentukan harga sewa kamar, jika harga sewa kamar yang ditentukan terlalu tinggi maka pengunjung akan berpindah ke hotel pesaing. Disisi lain, bila harga sewa kamar yang ditentukan terlalu rendah, maka pihak manajer akan mengalami kerugian. Selain itu, pihak manajemen hotel juga memiliki pertimbangan lainnya yaitu ketika hotel mengalami sepi pengunjung (*low season*).

Pada saat *low season*, pihak manajer hotel akan menetapkan harga sewa kamar yang rendah. Hal ini dilakukan karena pihak manajer hotel berharap dengan jumlah pengunjung yang datang dan harga yang relatif murah tetap akan dapat menutupi seluruh biaya-biaya operasional yang terjadi. Untuk dapat melakukan hal tersebut, pihak manajer hotel memerlukan metode penentuan harga sewa kamar berdasarkan biaya yang tepat.

Konsep yang dapat digunakan dalam tujuan pengambilan keputusan untuk menentukan harga sewa kamar salah satunya adalah penggolongan biaya ke dalam biaya tunai (*out of pocket cost*). Biaya tunai (*out of pocket cost*) merupakan biaya yang memerlukan pengeluaran kas sekarang atau dalam jangka dekat sebagai akibat dari pengambilan keputusan (Mulyadi, 2001). Dengan menggunakan

perhitungan biaya tunai ini akan menghasilkan harga jual yang lebih rendah dikarenakan hanya menghitung kas keluar saja pada saat *low season*. Dengan harga jual yang lebih rendah ini diharapkan dapat menarik para pengunjung dalam memberikan kegiatan promosi sehingga dapat menutupi biaya-biaya tunai yang terjadi pada saat *low season*.

Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta merupakan salah satu hotel bintang empat yang berlokasi di Jalan Gowongan Kidul No 33-49, Gedongtengen, Yogyakarta. Hotel ini dirancang dengan menggabungkan desain yang indah sebagai representasi jawa modern serta kenyamanan dalam menginap. Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta menawarkan empat tipe kamar yaitu *deluxe*, *junior suite*, *executive suite* dan *horison suite*. Setiap tipe kamar dibedakan atas luas kamar dan fasilitas yang diberikan. Selain itu, hotel ini memiliki letak yang sangat strategis di kota Yogyakarta yaitu malioboro, namun hal tersebut tidak menutup kemungkinan untuk memicu adanya persaingan harga sewa antar hotel.

Pada saat *low season*, Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta menentukan harga sewa kamar dengan harga yang paling rendah berdasarkan pada harga pokok yang dihitung oleh pihak manajemen hotel. Pihak manajemen hotel menentukan harga pokok sewa kamar didasarkan dengan anggaran tahun lalu serta mempertimbangkan harga sewa kamar yang telah ditentukan oleh hotel pesaing. Namun, harga sewa kamar yang ditentukan oleh Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta masih terbilang tinggi jika dibandingkan dengan hotel pesaing. Berikut ini dapat dilihat perbandingan harga sewa kamar dari beberapa hotel

pesaing yang diakses melalui sistem *online* pada saat *low season*, yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.1

Perbandingan Harga Sewa Kamar Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta dengan Hotel Pesaing pada saat *Low Season*

Nama Hotel	Tipe Kamar			
	Deluxe	Junior Suite	Executive Suite	Horison Suite
Hotel Horison Ultima Riss	Rp 650.000	Rp 1.000.000	Rp 1.500.000	Rp 2.500.000
Hotel Grand Inna Malioboro	Rp 638.894	Rp 925.593	Rp 1.343.365	-
Grand Zuri Malioboro	Rp 427.500	Rp 760.000	Rp 945.250	-
Hotel Harper Mangkubumi	Rp 492.036	Rp 819.896	-	Rp 1.158.696

(Sumber: Data diolah 2020)

Peneliti juga membandingkan harga sewa kamar yang ditetapkan oleh Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta dengan hotel pesaing ketika pandemi, sebagai berikut:

Tabel 1.2

Perbandingan Harga Sewa Kamar dengan Hotel Pesaing pada Saat Pandemi

Nama Hotel	Tipe Kamar			
	Deluxe	Junior Suite	Executive Suite	Horison Suite
Hotel Horison Ultima Riss	Rp 472.223	Rp 1.241.000	Rp 2.303.500	Rp 3.638.000
Hotel Grand Inna Malioboro	Rp 548.500	Rp 1.107.497	Rp 1.999.465	-
Grand Zuri Malioboro	Rp 495.000	Rp 725.000	Rp 1.150.000	-

Hotel Harper Mangkubumi	Rp 880.880	Rp 1.340.680	-	Rp 1.824.680
-------------------------	------------	--------------	---	--------------

(Sumber: Data Diolah, 2020)

Dapat dilihat secara keseluruhan pada tabel 1.1 dan tabel 1.2 bahwa Hotel Ultima Riss Yogyakarta menentukan harga sewa kamar masih relatif tinggi dibandingkan dengan hotel pesaing, hal ini menyebabkan pengunjung akan lebih memilih hotel pesaing sehingga mengalami penurunan hari hunian kamar. Berdasarkan dari hasil wawancara dan data yang diperoleh, Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta mengalami penurunan tingkat hunian kamar pada bulan Januari, Februari dan Mei, karena pada bulan-bulan tersebut *occupancy rate* dibawah 40%. Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti ingin membahas mengenai **“Perhitungan Harga Jasa Penginapan Pada Saat *Low Season* Berdasarkan *Out of Pocket Cost* Pada Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta”**

1.2. Rumusan Masalah

Pertanyaan yang dapat dikembangkan dari permasalahan penelitian adalah berapakah harga sewa kamar Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta pada saat *low season* berdasarkan *out of pocket cost*?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui berapa harga sewa kamar Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta pada saat *low season* berdasarkan *out of pocket cost*.

1.4. Batasan Masalah

Batasan masalah yang digunakan dalam penelitian ini yaitu, data yang digunakan adalah data tahun 2019.

1.5. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan memeberikan manfaat:

1. Bagi Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan pertimbangan kepada pihak hotel dalam melakukan penentuan harga sewa kamar pada saat *low season* berdasarkan *out of pocket cost*.

2. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini penulis dapat menambah pengetahuan dan pengalaman dalam praktik yang sesungguhnya dalam menganalisis serta memecahkan masalah yang terjadi dalam hotel.

1.6. Metode Penelitian

1.6.1. Objek Penelitian

Objek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta yang berlokasi di Jalan Gowongan Kidul No 33-49, Gedongtengen, Yogyakarta.

1.6.2. Data Penelitian

Berikut merupakan data-data yang digunakan dalam penelitian ini, antara lain:

1. Gambaran umum Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta
2. Data seluruh biaya yang terjadi pada Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta selama *low season* tahun 2019
3. Data jumlah pengunjung masing-masing tipe kamar pada saat *low season* tahun 2019
4. Data luas masing-masing tipe kamar
5. Penentuan harga jual kamar masing-masing tipe kamar pada saat *low season* oleh Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta.

1.6.3. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Wawancara
Merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara lisan melalui tanya jawab secara langsung pada pihak manajemen untuk memperoleh data-data yang berhubungan dengan penelitian.
2. Dokumentasi
Merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mencatat beberapa catatan, data dan dokumen yang ada di hotel.

1.6.4. Teknik Analisis Data

Langkah-langkah yang digunakan dalam menganalisis data-data penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Menentukan biaya-biaya yang membentuk harga sewa kamar hotel pada saat *low season*.
2. Pengidentifikasian biaya-biaya ke dalam biaya tunai (*out of pocket cost*) untuk tujuan pengambilan keputusan penentuan harga sewa kamar pada saat *low season*.
3. Menghitung *occupancy rate* tiap tipe kamar hotel selama *low season*.
4. Melakukan alokasi *out of pocket cost* berdasarkan tipe kamar.
5. Melakukan perbandingan harga sewa kamar berdasarkan *out of pocket cost* dengan harga sewa kamar menurut hotel.

1.7. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran serta pemahaman skripsi ini, maka penulis menyusun sistematika penulisan dibagi menjadi lima bab, dengan rincian sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II : PENENTUAN HARGA JUAL

Bab ini menyajikan teori yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Teori yang digunakan berhubungan dengan masalah yang terdapat dalam penelitian.

BAB III : GAMBARAN UMUM HOTEL HORIZON ULTIMA RISS

Bab ini berisi mengenai gambaran umum Hotel Horizon Ultima Riss Yogyakarta meliputi profil perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi, serta informasi lain yang diperlukan.

BAB IV : ANALISA DATA

Bab ini menguraikan tentang pembahasan mengenai data yang diperoleh dari hotel yang sudah diteliti lalu menganalisis data-data tersebut berdasarkan yang telah diperoleh.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini mengemukakan kesimpulan serta saran yang dapat digunakan sebagai masukan bagi hotel.

BAB II

PENENTUAN HARGA JUAL

2.1 Pengertian Harga Jual

Menurut Supriyono (2001) harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Hal tersebut berarti harga jual bagi penjual merupakan uang yang diterima atau diserahkan oleh pembeli atas hasil barang atau jasa yang telah diberikan oleh penjual, sedangkan bagi pihak pembeli, harga jual merupakan jumlah uang yang akan dibayarkan oleh pembeli untuk mendapatkan suatu barang atau jasa.

Penentuan harga jual merupakan salah satu keputusan yang penting bagi pihak manajemen dalam menjual suatu produk atau jasa. Harga jual yang telah ditetapkan suatu perusahaan harus dapat menutup semua biaya yang terjadi serta mendapatkan laba yang diharapkan. Menentukan harga jual merupakan keputusan yang sulit bagi pihak manajemen, sebab penetapan harga jual ini akan mempengaruhi kelangsungan hidup suatu perusahaan.

Penentuan harga jual juga memiliki hubungan antara kebijakan dan keputusan penentuan harga jual (Supriyono, 2001). Kebijakan penentuan harga jual merupakan pernyataan sikap manajemen terhadap penentuan harga jual produk atau jasa. Sedangkan keputusan penentuan harga jual adalah penentuan harga jual produk atau jasa suatu perusahaan yang umumnya dibuat untuk jangka pendek. Keputusan ini dipengaruhi oleh kebijakan penentuan harga jual, pemanfaatan kapasitas dan tujuan organisasi.

2.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Jual

Terdapat berbagai faktor yang harus diperhatikan dalam menentukan harga jual, yaitu sebagai berikut:

2.2.1 Faktor Biaya

Faktor biaya ialah faktor dasar bagi pihak manajemen dalam hal menentukan harga jual produk atau jasa. Biaya dapat langsung diidentifikasi oleh pihak manajemen karena faktor biaya merupakan faktor yang berasal dari dalam perusahaan. Dalam penentuan harga jual dengan konsep biaya, biaya dapat memberikan informasi batas bawah suatu harga yang harus ditentukan oleh perusahaan atas produk atau jasa yang dihasilkan, dalam hal ini pihak manajemen harus tepat dalam menentukan harga jualnya.

2.2.1.1 Pengertian Biaya

Biaya merupakan objek yang dicatat, digolongkan, dan diringkas, serta disajikan oleh akuntansi biaya. Istilah biaya dalam arti (*cost*) dengan biaya dalam arti beban (*expense*) perlu dibedakan. (Mulyadi, 2012) Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau mungkin terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya merupakan bagian dari harga pokok yang dikorbankan dalam usaha untuk memperoleh penghasilan.

Biaya dalam arti *cost* (harga pokok) adalah jumlah yang dapat diukur dalam satuan uang dalam rangka pemilikan barang dan jasa yang diperlukan

perusahaan, baik pada masa lalu (harga perolehan yang telah terjadi) maupun pada masa yang akan datang (harga perolehan yang akan terjadi). Biaya dalam arti *expense* (beban) adalah “Biaya yang dikorbankan atau dikonsumsi dalam rangka memperoleh pendapatan (*revenue*) dalam suatu periode akuntansi tertentu.”(R.A Supriyono, 2011)

Berdasarkan dari definisi-definisi biaya yang telah dikemukakan tersebut dapat disimpulkan bahwa biaya adalah sumber ekonomi yang dapat diukur dengan satuan moneter yang dikeluarkan untuk memperoleh penghasilan.

2.2.1.2 Penggolongan Biaya

Biaya dapat digolongkan dengan berbagai macam cara. Umumnya penggolongan biaya ini ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut, karena dalam akuntansi biaya dikenal konsep “*Different costs for different purposes*”. Berikut ini adalah beberapa jenis penggolongan biaya yang dapat digunakan (Mulyadi 2012), yaitu:

1. Penggolongan Biaya Menurut Obyek Pengeluaran

Dalam cara penggolongan ini, nama obyek pengeluaran merupakan dasar dari penggolongan biaya. Contoh nama obyek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut biaya bahan bakar.

2. Penggolongan Biaya Menurut Fungsi Pokok Dalam Perusahaan

Dalam perusahaan manufaktur ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran, dan fungsi administrasi dan umum. Dengan demikian, Biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga bagian:

1. Biaya produksi

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual. Menurut objek pengeluarannya secara garis besar biaya produksi dibagi menjadi: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya utama (*prime cost*) sedangkan biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik merupakan biaya konversi (*conversion cost*) yang merupakan biaya untuk mengkonversi (mengubah) bahan baku menjadi produk jadi.

2. Biaya pemasaran

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya iklan dan biaya promosi.

3. Biaya administrasi dan umum

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi, personalia, dan bagian hubungan masyarakat serta biaya fotokopi.

3. Penggolongan Biaya Menurut Hubungan Biaya Dengan Sesuatu Yang Dibiayai

Sesuatu yang dibiayai dalam perusahaan dapat berupa produk atau departemen. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan:

a. Biaya langsung (*direct cost*)

Biaya yang terjadi yang penyebabnya satu-satunya adalah sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Dengan demikian biaya langsung akan mudah diidentifikasi dengan sesuatu yang dibiayai. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

b. Biaya tidak langsung (*indirect cost*)

Biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik. Contohnya adalah biaya overhead pabrik dan biaya listrik.

4. Penggolongan Biaya Menurut Perilakunya Dalam Hubungannya Dengan Perubahan Volume Kegiatan

Dalam hubungannya dengan volume kegiatan atau pola perilaku biaya, biaya digolongkan menjadi:

a. Biaya variabel (*variabel cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang secara total berfluktuasi secara langsung, sebanding dengan perubahan volume penjualan atau produksi. Contohnya adalah biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

b. Biaya semi variabel

Biaya semi variabel adalah gabungan antara biaya tetap dan biaya variabel, dimana biaya tetap merupakan biaya minimum untuk menyediakan produk/jasa yang memiliki nilai tetap dan biaya variabel akan mengikuti jumlah perubahan dari volume produksi. Contohnya adalah biaya listrik.

c. Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang mana total biaya tidak berubah terhadap perubahan aktivitas (volume produksi) dalam rentang yang relevan. Contohnya adalah gaji direktur produksi.

5. Penggolongan Biaya Atas Dasar Jangka Waktu Manfaatnya

Atas dasar waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi dua:

a. Pengeluaran modal (*capital expenditures*)

Biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi (biasanya satu tahun kalender). Pengeluaran modal ini pada saat terjadinya dibebankan sebagai harga pokok aktiva dan dibebankan dalam tahun-tahun yang menikmati manfaatnya dengan cara depresiasi, amortisasi, atau delesi. Contohnya adalah pengeluaran untuk aktiva tetap, untuk promosi besar-besaran, dan pengeluaran untuk riset dan pengembangan produk.

b. Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditures*)

Biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Pada saat terjadinya, pengeluaran pendapatan ini dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan pendapatan yang diperoleh dari pengeluaran biaya tersebut. Contohnya adalah biaya iklan dan biaya tenaga kerja.

6. Penggolongan Biaya Sesuai Dengan Tujuan Pengendalian Biaya

Untuk pengendalian informasi, biaya yang dikelompokkan ke dalam (R.A. Supriyono, 2011):

a. Biaya terkendalikan (*controllable cost*)

Biaya yang secara langsung dapat dipengaruhi oleh seorang pemimpin tertentu dalam jangka waktu tertentu.

b. Biaya tidak terkendalikan (*uncontrollable cost*)

Biaya yang tidak dapat dipengaruhi oleh seorang pemimpin tertentu dalam jangka waktu tertentu.

7. Penggolongan Biaya Sesuai Dengan Tujuan Pengambilan Keputusan

Untuk tujuan pengambilan keputusan, biaya dapat dikelompokkan menjadi (R.A. Supriyono, 2011):

a. Biaya relevan (*relevan cost*)

Biaya yang akan mempengaruhi seorang pemimpin dalam pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya tersebut harus dipertimbangkan di dalam pengambilan keputusan

b. Biaya tidak relevan (*irrelevant cost*)

Biaya yang tidak dapat mempengaruhi seorang pemimpin dalam pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya ini tidak perlu dipertimbangkan di dalam pengambilan keputusan atau dipertimbangkan dalam proses pengambilan keputusan.

2.2.1.3 Konsep Biaya Relevan

Biaya relevan untuk pengambilan keputusan didasarkan kepada konsep “*different analysis for different purposes*” yang berarti bahwa untuk tujuan yang berbeda diperlukan analisa yang berbeda pula. Oleh karena itu terdapat beberapa konsep biaya relevan untuk berbagai pengambilan keputusan antara lain, sebagai berikut:

1. Biaya Diferensial (*Differential Cost*)

Biaya diferensial merupakan biaya yang berbeda pada berbagai alternatif pengambilan keputusan yang mungkin untuk dipilih. Biaya diferensial dibandingkan dengan penghasilan diferensial untuk menentukan laba diferensial dalam pengambilan keputusan.

2. Biaya Traceabel (*Traceable Cost*)

Biaya traceabel merupakan biaya yang dapat diikuti jejaknya pada produk, pesanan, pusat biaya, departemen atau divisi tertentu di dalam suatu perusahaan. Penggolongan ini dilakukan untuk menentukan ketelitian

penentuan harga pokok dan mengukur prestasi (*performance*) dari suatu produk, pesanan, pusat biaya, departemen atau divisi tertentu.

3. Biaya Pengganti (*Replacement Cost*)

Biaya pengganti merupakan biaya yang berhubungan dengan penggantian suatu aktiva atau jasa yang akan terjadi (*future cost*) di waktu yang akan datang pada saat diadakan penggantian. Biaya pengganti dapat diukur jumlahnya dengan cara membeli atau memproduksi sendiri barang atau jasanya. Konsep ini bermanfaat untuk penyusunan anggaran dan biaya standard, juga bermanfaat dalam *capital budgeting*.

4. Biaya Kesempatan Baik (*Opportunity Cost*)

Biaya kesempatan baik merupakan biaya yang digunakan untuk mengukur untung atau rugi antara alternatif untuk tetap beroperasi pada keadaan semula atau mengambil kesempatan lain yang tersedia. Biaya kesempatan baik merupakan penghasilan atau penghematan biaya yang dikorbankan karena dipilihnya alternatif atau kesempatan lain.

5. Biaya Imputed (*Imputed Cost*)

Biaya imputed dikenal juga dengan biaya hipotesis atau merupakan biaya yang sebenarnya tidak terjadi. Biaya imputed seringkali harus diperhitungkan untuk perbandingan dalam analisa biaya.

6. Biaya Incremental (*Incremental Cost*)

Biaya incremental adalah biaya yang akan ditambahkan atau tidak ditambahkan dalam mengambil alternatif lain yang dipilih. Biaya

incremental dapat diartikan sebagai selisih dari biaya total antara alternatif satu dengan alternatif lainnya.

7. Biaya Sunk (*Sunk Cost*)

Sunk cost merupakan biaya yang dalam situasi tertentu tidak dapat diperoleh kembali. Biaya masa lalu merupakan salah satu biaya yang tidak dapat diperoleh kembali.

8. Biaya Tunai (*Out of Pocket Cost*)

Biaya tunai atau biaya yang keluar dari saku (*out of pocket cost*). Biaya tunai merupakan biaya yang memerlukan pengeluaran kas sekarang atau dalam jangka dekat sebagai akibat dari keputusan manajemen. Dalam hal ini biaya-biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja merupakan contoh dari biaya tunai, biaya *overhead* pabrik selain dari depresiasi dan amortisasi juga merupakan biaya tunai. Biaya depresiasi aktiva tetap dalam pengambilan keputusan jangka pendek tidak tergolong dalam biaya tunai. Pada saat aktiva tetap diperoleh, harga perolehan itu termasuk dalam biaya tunai, sedangkan pada masa sesudahnya biaya depresiasi aktiva tetap bukan merupakan biaya tunai.

2.2.2 Faktor Bukan Biaya

Faktor yang berasal dari luar perusahaan yang dapat mempengaruhi keputusan manajemen dalam menentukan harga jual produk atau jasa. Faktor ini tidak sepenuhnya dapat dikendalikan oleh perusahaan karena faktor tersebut

merupakan kegiatan yang bersifat timbal balik antara perusahaan dengan pasar.

Berikut ini faktor-faktor tersebut antara lain adalah:

1. Keadaan perekonomian

Keadaan perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Perubahan kondisi perekonomian dalam keadaan inflasi, yaitu turunnya daya beli uang maka akan menyebabkan harga jual barang atau jasa akan naik. Sebaliknya, apabila perekonomian dalam keadaan deflasi, yaitu naiknya daya beli uang maka harga jual barang atau jasa akan menjadi lebih rendah.

2. Permintaan dan penawaran pasar

Penawaran adalah berbagai jumlah barang yang ditawarkan oleh penjual pada suatu tingkat harga tertentu yang menganggap hal-hal lain sama. Permintaan adalah jumlah barang yang diminta pembeli pada tingkat harga tertentu dengan asumsi hal-hal lainnya sama. Oleh karena itu, permintaan konsumen dengan penawaran pasar harus dipertemukan sehingga menghasilkan suatu keseimbangan yang menunjukkan besarnya harga jual yang diinginkan perusahaan dan juga merupakan harga yang sesuai dengan permintaan konsumen.

3. Tindakan atau reaksi pesaing

Tindakan atau reaksi pesaing juga dapat mempengaruhi tingkat harga yang ditetapkan oleh perusahaan. Perusahaan yang menghasilkan produk atau jasa yang sejenis akan berusaha menarik minat konsumen dengan cara

menjual produk atau jasanya dengan tingkat harga yang lebih rendah apabila dibandingkan dengan harga yang ditetapkan oleh pesaingnya.

4. Elastisitas permintaan

Elastisitas permintaan merupakan kepekaan perubahan permintaan akan produk atau jasa terhadap perubahan harga. Elastisitas ini membantu manajer untuk memahami apakah suatu bentuk permintaan itu elastis atau inelastis. Elastis berarti perubahan sekian persen pada harga menyebabkan perubahan persentase permintaan yang lebih besar, sedangkan inelastis berarti perubahan sekian persen pada harga secara relatif sedikit mengubah persentase permintaan

5. Tipe pasar

Pada umumnya, ada empat jenis struktur pasar yaitu pasar persaingan sempurna, persaingan monopolistik, oligopoli, dan monopoli. Pasar-pasar ini memiliki perbedaan dalam jumlah pembeli dan penjual, tingkat keunikan produk atau jasa yang dihasilkan, seberapa besar rintangan untuk memasuki pasar, dan biaya khusus yang harus dikeluarkan

6. Pengawasan pemerintah

Pengawasan pemerintah juga merupakan faktor penting dalam penentuan harga. Pengawasan pemerintah tersebut dapat diwujudkan dalam bentuk: penentuan harga maksimum dan minimum, serta diskriminasi harga.

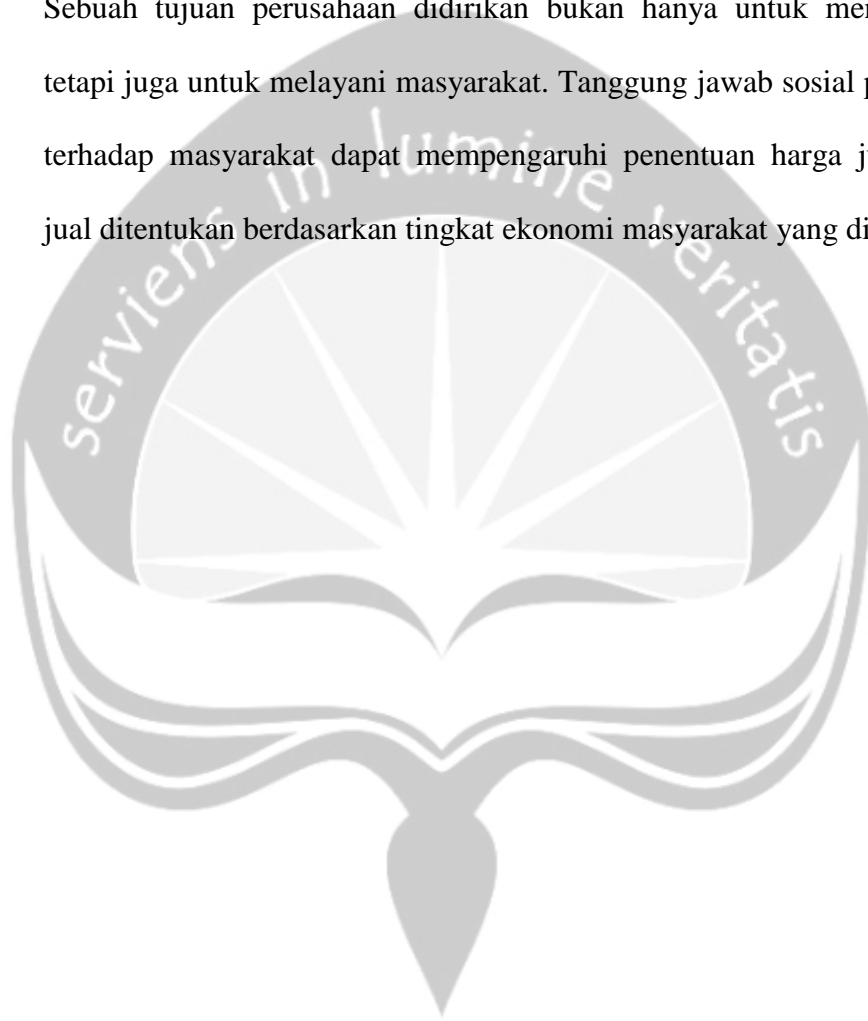
7. Citra atau kesan masyarakat

Citra atau kesan masyarakat terhadap suatu produk atau jasa dapat mempengaruhi penentuan harga jual atas produk atau jasa. Produk atau

jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang telah mendapat kepercayaan dari masyarakat, biasanya harga jual dari produk tersebut dapat ditentukan lebih tinggi.

8. Tanggung jawab sosial perusahaan

Sebuah tujuan perusahaan didirikan bukan hanya untuk mencari laba, tetapi juga untuk melayani masyarakat. Tanggung jawab sosial perusahaan terhadap masyarakat dapat mempengaruhi penentuan harga jual. Harga jual ditentukan berdasarkan tingkat ekonomi masyarakat yang dilayani.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Pada bab terakhir ini peneliti akan membahas kesimpulan dari hasil pengujian yang telah dilakukan oleh peneliti, serta saran yang dihasilkan dari penelitian ini dapat berguna bagi pihak manajemen hotel. Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan peneliti, dapat disimpulkan adalah sebagai berikut:

Tabel 5.1

Perbandingan Harga Jasa Sewa Kamar Pada *Low Season*

Tipe Kamar	Harga Sewa Horison Ultima Riss Sebelum Pandemi	Harga Sewa Saat Pandemi	<i>Out of Pocket Cost</i>	Perbandingan	(%)
Deluxe	Rp 650.000	Rp 472.223	Rp 484.752	Rp 12.529	3%
Junior Suite	Rp 1.000.000	Rp 1.241.000	Rp 565.544	Rp 675.456	54%
Executive Suite	Rp 1.500.000	Rp 2.303.500	Rp 766.221	Rp 1.537.279	67%
Horison Suite	Rp 2.500.000	Rp 3.638.000	Rp 1.583.523	Rp 2.054.477	56%

(Sumber: Data diolah 2020)

Dari hasil perhitungan yang dilakukan peneliti, dapat diambil kesimpulan bahwa harga jasa sewa kamar yang diperoleh berdasarkan perhitungan biaya tunai (*out of pocket cost*) pada saat *low season* untuk tipe kamar *deluxe* adalah Rp. 484.752, tipe kamar *junior suite* adalah Rp. 565.544, tipe kamar *executive suite* adalah Rp. 766.221, dan tipe kamar *horison suite* adalah Rp. 1.583.523.

Dapat dilihat pada tabel 5.1 bahwa harga sewa kamar yang ditentukan oleh pihak hotel untuk tipe kamar *deluxe* lebih murah dibandingkan dengan

perhitungan biaya tunai (*out of pocket cost*) pada saat pandemi. Namun, harga sewa kamar yang ditawarkan oleh pihak hotel untuk tipe kamar *junior suite*, *executive suite* dan *horison suite* lebih mahal jika dibandingkan dengan perhitungan biaya tunai (*out of pocket cost*). Pihak manajemen hotel dapat mempertimbangkan penentuan harga jual kamarnya pada saat *low season* dan pandemi dengan menggunakan perhitungan *out of pocket cost* untuk tiap tipe kamarnya. Jika pihak manajemen hotel menggunakan perhitungan biaya tunai (*out of pocket cost*), maka biaya tunai ini merupakan biaya minimal yang dikeluarkan untuk tiga tipe kamar tersebut dengan harapan tetap dapat menutupi biaya operasional yang terjadi.

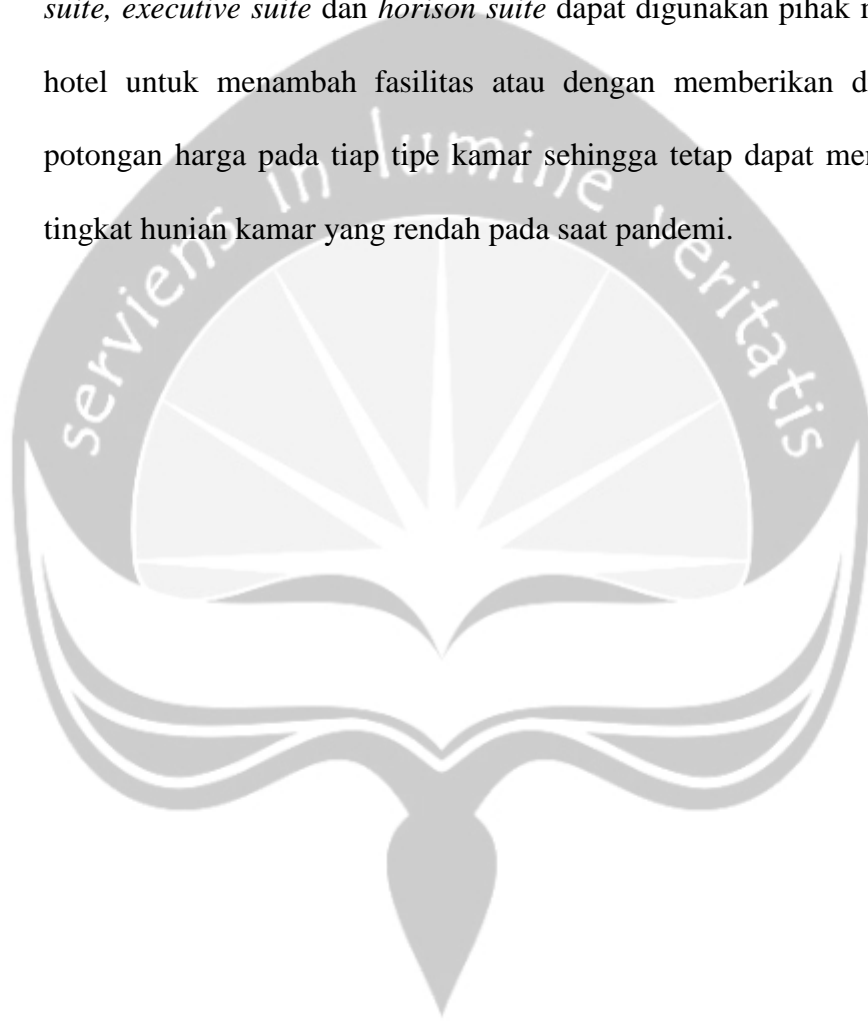
5.2 Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian dan kesimpulan tersebut, maka saran yang dapat diberikan kepada pihak manajemen hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta adalah sebagai berikut:

1. Dalam menentukan harga jasa sewa kamar pada saat *low season*, sebaiknya pihak manajer Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta melakukan pengalokasian biaya tunai (*out of pocket cost*) secara terperinci ke setiap tipe kamar yang ditawarkan. sehingga dapat diketahui total biaya untuk setiap kamar dan biaya tersebut juga akan mempengaruhi besarnya harga sewa kamar yang ditentukan.
2. Biaya yang dihitung menggunakan *out of pocket cost* merupakan biaya terendah yang harus dikeluarkan jika diterapkan oleh pihak hotel.

Tentunya biaya minimal ini diharapkan tetap dapat menutupi biaya-biaya yang terjadi, sehingga biaya ini dapat dijadikan patokan dalam menentukan harga jual.

3. Perbandingan biaya yang terjadi pada tiga tipe kamar tersebut yaitu *junior suite*, *executive suite* dan *horison suite* dapat digunakan pihak manajemen hotel untuk menambah fasilitas atau dengan memberikan diskon atau potongan harga pada tiap tipe kamar sehingga tetap dapat meningkatkan tingkat hunian kamar yang rendah pada saat pandemi.



DAFTAR PUSTAKA

Hansen, D., dan Mowen, M. (2012). *Akuntansi Manajemen Buku 1. Edisi Kedelapan. Diterjemahkan oleh Tim Penerjemah Penerbit Salemba.* Jakarta: Salemba Empat.

Mulyadi. (2001). *Akuntansi Manajemen. Edisi Ketiga.* Jakarta: Salemba Empat.

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

Supriyono. (2001). *Akuntansi Manajemen 3. Edisi Pertama.* Yogyakarta: BPFU UGM.

Supriyono, R.A. (2011). *Akuntansi Biaya Buku 1. Edisi Kedua.* Yogyakarta: BPFU



LAMPIRAN

SURAT KETERANGAN
No : 001/SK-PLT/HRD-HURY/VII/2020

Yang bertanda tangan dibawah ini, menerangkan bahwa :

No	Nama	Asal
1	Gabriel Martuah Ronaldo	Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Adalah benar yang bersangkutan telah melaksanakan penelitian di Hotel Horison Ultima Riss Malioboro Yogyakarta dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul "Perhitungan Harga jasa Penginapan Pada Saat Low Season Berdasarkan Out of Pocket Cost " pada bulan April 2020 .

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagai mana mestinya.

Yogyakarta, 15 Juli 2020


ULTIMA
HORISON
RISS - YOGYAKARTA

Prapti Handayani
Human Resources Manager

h

Tabel 1 Daftar Seluruh Biaya Hotel Horison Ultima Riss Yogyakarta selama tahun 2019

No	Keterangan	Biaya
1	Biaya Administrasi & Umum	Rp 987.638.187
2	Biaya Gaji Pokok	Rp 2.535.569.073
3	Biaya Tunjangan	Rp 1.024.492.564
4	Biaya Bonus	Rp 47.500.000
5	Biaya Fasilitas Kamar	Rp 504.669.581
6	Biaya Food & Beverage	Rp 2.484.636.366
7	Biaya Bahan Pembersih	Rp 45.185.571
8	Biaya Marketing	Rp 346.676.019
9	Biaya Transportasi	Rp 5.887.588
10	Biaya Laundry	Rp 237.983.905
11	Biaya Heat, Light & Power	Rp 1.315.236.438
12	Biaya Repair & Maintenance	Rp 454.810.475
13	Biaya Seragam Karyawan	Rp 9.946.500
14	Biaya Telepon & Internet	Rp 76.339.500
15	Biaya Penggantian Linen	Rp 6.425.248
16	Biaya Penggantian China & Glassware	Rp 2.518.992
TOTAL		Rp 10.085.516.007

Tabel 2 Data Pengunjung saat *Low Season* Hotel Horison Ultima Riss

Yogyakarta tahun 2019

• **Deluxe**

Januari	Terisi		Februari	Terisi		May	Terisi	
1-Jan-19	44		1-Feb-19	40		1-May-19	65	
2-Jan-19	46		2-Feb-19	32		2-May-19	65	
3-Jan-19	56		3-Feb-19	38		3-May-19	54	
4-Jan-19	59		4-Feb-19	28		4-May-19	32	
5-Jan-19	55		5-Feb-19	44		5-May-19	32	
6-Jan-19	11		6-Feb-19	30		6-May-19	14	
7-Jan-19	15		7-Feb-19	30		7-May-19	51	
8-Jan-19	22		8-Feb-19	41		8-May-19	50	
9-Jan-19	11		9-Feb-19	43		9-May-19	79	
10-Jan-19	58		10-Feb-19	44		10-May-19	77	
11-Jan-19	50		11-Feb-19	52		11-May-19	80	
12-Jan-19	50		12-Feb-19	55		12-May-19	45	
13-Jan-19	42		13-Feb-19	44		13-May-19	27	
14-Jan-19	44		14-Feb-19	45		14-May-19	35	
15-Jan-19	28		15-Feb-19	43		15-May-19	19	
16-Jan-19	57		16-Feb-19	41		16-May-19	14	
17-Jan-19	51		17-Feb-19	21		17-May-19	20	
18-Jan-19	57		18-Feb-19	44		18-May-19	29	
19-Jan-19	57		19-Feb-19	25		19-May-19	24	
20-Jan-19	29		20-Feb-19	52		20-May-19	24	

Januari	Terisi	
21-Jan-19	49	
22-Jan-19	65	
23-Jan-19	64	
24-Jan-19	45	
25-Jan-19	54	
26-Jan-19	40	
27-Jan-19	10	
28-Jan-19	38	
29-Jan-19	40	
30-Jan-19	38	
31-Jan-19	45	
OR	1330	1529%
Rata-rata		49%

Februari	Terisi	
21-Feb-19	52	
22-Feb-19	56	
23-Feb-19	58	
24-Feb-19	44	
25-Feb-19	41	
26-Feb-19	66	
27-Feb-19	50	
28-Feb-19	49	
OR	1208	1389%
Rata-rata		50%

May	Terisi	
21-May-19	66	
22-May-19	65	
23-May-19	70	
24-May-19	19	
25-May-19	12	
26-May-19	38	
27-May-19	45	
28-May-19	57	
29-May-19	30	
30-May-19	18	
31-May-19	64	
OR	1320	1517%
Rata-rata		49%

Total Deluxe	148%	49%
---------------------	-------------	------------

- **Junior Suite**

Januari	Terisi	
1-Jan-19	1	
2-Jan-19	0	
3-Jan-19	1	
4-Jan-19	1	
5-Jan-19	3	

Februari	Terisi	
1-Feb-19	1	
2-Feb-19	2	
3-Feb-19	1	
4-Feb-19	0	
5-Feb-19	0	

May	Terisi	
1-May-19	1	
2-May-19	2	
3-May-19	3	
4-May-19	2	
5-May-19	0	

Januari	Terisi	
6-Jan-19	1	
7-Jan-19	0	
8-Jan-19	0	
9-Jan-19	0	
10-Jan-19	2	
11-Jan-19	3	
12-Jan-19	3	
13-Jan-19	1	
14-Jan-19	1	
15-Jan-19	0	
16-Jan-19	2	
17-Jan-19	3	
18-Jan-19	3	
19-Jan-19	3	
20-Jan-19	0	
21-Jan-19	2	
22-Jan-19	3	
23-Jan-19	2	
24-Jan-19	2	
25-Jan-19	3	
26-Jan-19	3	
27-Jan-19	0	
28-Jan-19	0	

Februari	Terisi	
6-Feb-19	0	
7-Feb-19	0	
8-Feb-19	2	
9-Feb-19	2	
10-Feb-19	1	
11-Feb-19	1	
12-Feb-19	0	
13-Feb-19	2	
14-Feb-19	3	
15-Feb-19	3	
16-Feb-19	2	
17-Feb-19	0	
18-Feb-19	0	
19-Feb-19	0	
20-Feb-19	2	
21-Feb-19	2	
22-Feb-19	2	
23-Feb-19	1	
24-Feb-19	1	
25-Feb-19	2	
26-Feb-19	0	
27-Feb-19	0	
28-Feb-19	1	

May	Terisi	
6-May-19	0	
7-May-19	3	
8-May-19	3	
9-May-19	3	
10-May-19	3	
11-May-19	3	
12-May-19	3	
13-May-19	2	
14-May-19	0	
15-May-19	0	
16-May-19	0	
17-May-19	0	
18-May-19	0	
19-May-19	0	
20-May-19	0	
21-May-19	3	
22-May-19	3	
23-May-19	3	
24-May-19	0	
25-May-19	0	
26-May-19	1	
27-May-19	1	
28-May-19	1	

Januari	Terisi	
29-Jan-19	0	
30-Jan-19	0	
31-Jan-19	0	
OR	43	1433%
Rata-rata		46%

Februari	Terisi	
OR	31	1033%
Rata-rata		37%

May	Terisi	
29-May-19	1	
30-May-19	0	
31-May-19	0	
OR	41	1367%
Rata-rata		44%

Total Junior Suite	127%	42%
---------------------------	-------------	------------

- **Executive Suite**

Januari	Terisi	
1-Jan-19	0	
2-Jan-19	0	
3-Jan-19	0	
4-Jan-19	0	
5-Jan-19	2	
6-Jan-19	0	
7-Jan-19	0	
8-Jan-19	0	
9-Jan-19	0	
10-Jan-19	3	
11-Jan-19	3	
12-Jan-19	0	
13-Jan-19	1	
14-Jan-19	1	

Februari	Terisi	
1-Feb-19	1	
2-Feb-19	0	
3-Feb-19	2	
4-Feb-19	0	
5-Feb-19	1	
6-Feb-19	0	
7-Feb-19	0	
8-Feb-19	1	
9-Feb-19	2	
10-Feb-19	3	
11-Feb-19	0	
12-Feb-19	0	
13-Feb-19	1	
14-Feb-19	1	

May	Terisi	
1-May-19	0	
2-May-19	2	
3-May-19	3	
4-May-19	0	
5-May-19	1	
6-May-19	2	
7-May-19	1	
8-May-19	0	
9-May-19	0	
10-May-19	0	
11-May-19	2	
12-May-19	1	
13-May-19	2	
14-May-19	3	

Januari	Terisi	
15-Jan-19	1	
16-Jan-19	2	
17-Jan-19	2	
18-Jan-19	3	
19-Jan-19	3	
20-Jan-19	0	
21-Jan-19	1	
22-Jan-19	0	
23-Jan-19	1	
24-Jan-19	1	
25-Jan-19	2	
26-Jan-19	1	
27-Jan-19	0	
28-Jan-19	0	
29-Jan-19	1	
30-Jan-19	2	
31-Jan-19	2	
OR	32	1067%
Rata-rata		34%

Februari	Terisi	
15-Feb-19	2	
16-Feb-19	2	
17-Feb-19	0	
18-Feb-19	0	
19-Feb-19	0	
20-Feb-19	0	
21-Feb-19	0	
22-Feb-19	3	
23-Feb-19	1	
24-Feb-19	0	
25-Feb-19	0	
26-Feb-19	1	
27-Feb-19	1	
28-Feb-19	0	
OR	22	733%
Rata-rata		26%

May	Terisi	
15-May-19	1	
16-May-19	1	
17-May-19	0	
18-May-19	0	
19-May-19	0	
20-May-19	1	
21-May-19	3	
22-May-19	3	
23-May-19	1	
24-May-19	0	
25-May-19	0	
26-May-19	0	
27-May-19	0	
28-May-19	2	
29-May-19	2	
30-May-19	0	
31-May-19	0	
OR	31	1033%
Rata-rata		33%

Total Executive Suite	93%	31%
------------------------------	------------	------------

- **Horison Suite**

Januari	Terisi	
1-Jan-19	0	
2-Jan-19	0	
3-Jan-19	0	
4-Jan-19	0	
5-Jan-19	1	
6-Jan-19	0	
7-Jan-19	0	
8-Jan-19	0	
9-Jan-19	0	
10-Jan-19	1	
11-Jan-19	1	
12-Jan-19	0	
13-Jan-19	0	
14-Jan-19	0	
15-Jan-19	0	
16-Jan-19	0	
17-Jan-19	1	
18-Jan-19	0	
19-Jan-19	0	
20-Jan-19	0	
21-Jan-19	0	
22-Jan-19	0	

Februari	Terisi	
1-Feb-19	0	
2-Feb-19	1	
3-Feb-19	0	
4-Feb-19	0	
5-Feb-19	1	
6-Feb-19	0	
7-Feb-19	0	
8-Feb-19	0	
9-Feb-19	0	
10-Feb-19	1	
11-Feb-19	0	
12-Feb-19	0	
13-Feb-19	0	
14-Feb-19	0	
15-Feb-19	0	
16-Feb-19	0	
17-Feb-19	0	
18-Feb-19	0	
19-Feb-19	0	
20-Feb-19	1	
21-Feb-19	1	
22-Feb-19	0	

May	Terisi	
1-May-19	0	
2-May-19	0	
3-May-19	0	
4-May-19	0	
5-May-19	0	
6-May-19	0	
7-May-19	0	
8-May-19	0	
9-May-19	0	
10-May-19	0	
11-May-19	0	
12-May-19	0	
13-May-19	0	
14-May-19	0	
15-May-19	0	
16-May-19	0	
17-May-19	0	
18-May-19	0	
19-May-19	0	
20-May-19	0	
21-May-19	1	
22-May-19	1	

Januari	Terisi	
23-Jan-19	0	
24-Jan-19	0	
25-Jan-19	0	
26-Jan-19	1	
27-Jan-19	0	
28-Jan-19	0	
29-Jan-19	0	
30-Jan-19	0	
31-Jan-19	0	
OR	5	500%
Rata-rata		16%

Februari	Terisi	
23-Feb-19	0	
24-Feb-19	0	
25-Feb-19	0	
26-Feb-19	0	
27-Feb-19	0	
28-Feb-19	0	
OR	5	500%
Rata-rata		18%

May	Terisi	
23-May-19	1	
24-May-19	0	
25-May-19	0	
26-May-19	0	
27-May-19	0	
28-May-19	0	
29-May-19	0	
30-May-19	0	
31-May-19	0	
OR	3	300%
Rata-rata		10%

Total Horison Suite	44%	15%
----------------------------	------------	------------

Tabel 3 Penentuan Biaya Tunai (*Out of Pocket Cost*) pada saat *Low Season***2019**

No	Keterangan	Biaya	Out Of Pocket Cost
1	Biaya Administrasi & Umum	Rp 987.638.187	Rp 235.477.207
2	Biaya Gaji Pokok	Rp 2.535.569.073	Rp 693.699.204
3	Biaya Tunjangan	Rp 1.024.492.564	
4	Biaya Bonus	Rp 47.500.000	
5	Biaya Fasilitas Kamar	Rp 504.669.581	Rp 235.477.207
6	Biaya Food & Beverage	Rp 2.484.636.366	Rp 560.261.947
7	Biaya Bahan Pembersih	Rp 45.185.571	Rp 11.944.910
8	Biaya Marketing	Rp 346.676.019	
9	Biaya Transportasi	Rp 5.887.588	
10	Biaya Laundry	Rp 237.983.905	Rp 50.836.741
11	Biaya Heat, Light & Power	Rp 1.315.236.438	Rp 211.640.926
12	Biaya Repair & Maintenance	Rp 454.810.475	Rp 87.659.282
13	Biaya Seragam Karyawan	Rp 9.946.500	
14	Biaya Telepon & Internet	Rp 76.339.500	Rp 18.033.961
15	Biaya Penggantian Linen	Rp 6.425.248	
16	Biaya Penggantian China & Glassware	Rp 2.518.992	
TOTAL		Rp 10.085.516.007	Rp 2.009.490.501

Tabel 4 Akumulasi Perhitungan Menggunakan *Out Of Pocket Cost*

DELUXE	
$\frac{2.009.490.501}{94}$	Rp. 21.377.559
$\frac{21.377.559}{90}$	Rp. 237.528
$\frac{237.528}{49\%}$	Rp. 484.752

JUNIOR SUITE	
$\frac{2.009.490.501}{94}$	Rp. 21.377.559
$\frac{21.377.559}{90}$	Rp. 237.528
$\frac{237.528}{42\%}$	Rp. 565.544

EXECUTIVE SUITE	
$\frac{2.009.490.501}{94}$	Rp. 21.377.559
$\frac{21.377.559}{90}$	Rp. 237.528
$\frac{237.528}{31\%}$	Rp. 766.221

HORISON SUITE	
$\frac{2.009.490.501}{94}$	Rp. 21.377.559
$\frac{21.377.559}{90}$	Rp. 237.528
$\frac{237.528}{15\%}$	Rp. 1.583.523

Tabel 5 Rincian Biaya Fasilitas Kamar Hotel Horison Ultima Riss

No	ITEM	Price/pcs	DELUXE		JUNIOR SUITE		EXECUTIVE SUITE		HORISON SUITE	
			SET	PRICE	SET	PRICE	SET	PRICE	SET	PRICE
1	Shampoo	2,255.00	1	2,255.00	1	2,255.00	1	2,255.00	1	2,255.00
2	Soap 25 gr	1,056.00	1	1,056.00	1	1,056.00	1	1,056.00	2	2,112.00
3	Tooth brush	1,743.00	2	3,486.00	2	3,486.00	2	3,486.00	3	5,229.00
4	Shaving Kit	2,827.00	0	-	1	2,827.00	2	5,654.00	2	5,654.00
5	Comb	858.00	1	858.00	1	858.00	1	858.00	1	858.00
6	Cotton Bud	616.00	1	616.00	1	616.00	1	616.00	2	1,232.00
7	Shower Cap	858.00	1	858.00	1	858.00	1	858.00	2	1,716.00
8	Sanitary bag	726.00		-		-		-		-
9	Shoe shine	425.00	0	-	0	-	0	-	0	-
10	Tissue Roll	1,666.00	1	1,666.00	1	1,666.00	2	3,332.00	2	3,332.00
11	Tissue Box	2,200.00	1	2,200.00	1	2,200.00	1	2,200.00	2	4,400.00
12	Plastic Bin	225.00	2	450.00	2	450.00	3	675.00	4	900.00
13	Sewing Kit	452.00	0	-	0	-	0	-	0	-
14	Laundry Bag	700.00	1	700.00	2	1,400.00	2	1,400.00	2	1,400.00
15	Slipper	1,700.00	2	3,400.00	2	3,400.00	2	3,400.00	2	3,400.00
16	Body lotion	2,255.00	0	-	0	-	0	-	0	-
17	Bath foam	2,255.00	1	2,255.00	1	2,255.00	1	2,255.00	1	2,255.00
18	Coaster	253.00	4	1,012.00	4	1,012.00	4	1,012.00	4	1,012.00
19	Compliment tag	300.00	2	600.00	2	600.00	2	600.00	2	600.00
20	Mineral Water	1,208.33	2	2,416.66	4	4,833.32	4	4,833.32	6	7,249.98
21	Brown sugar	192.00	2	384.00	2	384.00	2	384.00	2	384.00

No	ITEM	Price/pcs	DELUXE		JUNIOR SUITE		EXECUTIVE SUITE		HORISON SUITE	
			SET	PRICE	SET	PRICE	SET	PRICE	SET	PRICE
22	White sugar	130.00	2	260.00	4	520.00	4	520.00	4	520.00
23	Tea	260.00	2	520.00	2	520.00	2	520.00	2	520.00
24	Coffe	473.00	2	946.00	2	946.00	2	946.00	2	946.00
25	Creamer	192.00	2	384.00	2	384.00	2	384.00	2	384.00
26	DND Sign	4,000.00	1	4,000.00	1	4,000.00	1	4,000.00	1	4,000.00
27	Laundry List	570.00	1	570.00	2	1,140.00	2	1,140.00	2	1,140.00
28	Note Pad	400.00	1	400.00	1	400.00	1	400.00	1	400.00
29	Guest Coment	700.00	1	700.00	1	700.00	1	700.00	1	700.00
30	Pencil	770.00	1	770.00	1	770.00	1	770.00	1	770.00
TOTAL				32,762.66		39,536.32		44,254.32		53,368.98

(Sumber: Data diolah Hotel Horison Ultima Riss 2019)

Tabel 6 Biaya yang dikeluarkan Hotel Horison Ultima Riss selama *low season* 2019

Biaya Fasilitas Kamar 2019		
Bulan	Jumlah Hunian	Jumlah Biaya
Januari	1410	Rp 43.921.420
Februari	1266	Rp 67.741.445
Mei	1395	Rp 28.173.458
Total		Rp 235.477.207

Biaya Food & Beverage 2019		
Bulan	Jumlah Hunian	Jumlah Biaya
Januari	1410	Rp 172.587.174
Februari	1266	Rp 177.803.347
Mei	1395	Rp 209.871.426
Total		Rp 560.261.947

Biaya Bahan Pembersih 2019		
Bulan	Jumlah Hunian	Jumlah Biaya
Januari	1410	Rp 4.481.750
Februari	1266	Rp 3.436.800
Mei	1395	Rp 4.026.360
Total		Rp 11.944.910

Biaya Laundry 2019		
Bulan	Jumlah Hunian	Jumlah Biaya
Januari	1410	Rp 21.341.875
Februari	1266	Rp 16.977.325
Mei	1395	Rp 12.617.541
Total		Rp 50.936.741

Biaya Heat, Light & Power 2019		
Bulan	Jumlah Hunian	Jumlah Biaya
Januari	1410	Rp 89.962.274
Februari	1266	Rp 121.678.652
Mei	1395	Rp 95.584.632
Total		Rp 211.640.926

Biaya Repair & Maintenance 2019		
Bulan	Jumlah Hunian	Jumlah Biaya
Januari	1410	Rp 23.966.203
Februari	1266	Rp 36.930.828
Mei	1395	Rp 26.762.251
Total		Rp 87.659.282

Biaya Telepon & Internet 2019		
Bulan	Jumlah Hunian	Jumlah biaya
Januari	1410	Rp 6.011.041
Februari	1266	Rp 6.488.807
Mei	1395	Rp 5.534.113
Total		Rp 18.033.961

Biaya Gaji Pokok 2019		
Bulan	Jumlah Hunian	Jumlah biaya
Januari	1410	Rp 230.443.213
Februari	1266	Rp 230.506.737
Mei	1395	Rp 232.749.254
Total		Rp 693.699.204

Biaya Administrasi & Umum 2019		
Bulan	Jumlah Hunian	Jumlah biaya
Januari	1410	Rp 80.141.604
Februari	1266	Rp 77.629.944
Mei	1395	Rp 77.705.659
Total		Rp 235.477.207