



ANALISIS PENETAPAN TARIF KAMAR PADA HOTEL BANDUNG PERMAI DI JEMBER

SKRIPSI



Diajukan sebagai salah satu syarat guna memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Jember

Oleh :

Diana Rachmayanti

NIM : 970810201123

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER**

2001

5

Klasifikasi	658.8 RAC a
Asal	
Terima	01 OCT 2001
No. Induk	10236761

JUDUL SKRIPSI

ANALISIS PENETAPAN TARIF KAMAR PADA HOTEL BANDUNG PERMAI
DI JEMBER

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

N a m a : Diana Rachmayanti

N. I. M. : 970810201123

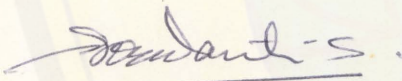
Jurusan : Manajemen

telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal :

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar S a r j a n a dalam Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Susunan Panitia Penguji

Ketua,

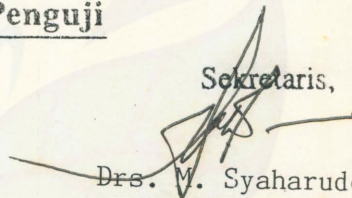


Dra. Soewanti S.

NIP. 130 359 304



Sekretaris,



Drs. M. Syaharuddin, MS

NIP. 131 474 384

Anggota,



Dra. Diah Yuli S., M.Si

NIP. 131 624 474

Mengetahui/Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi

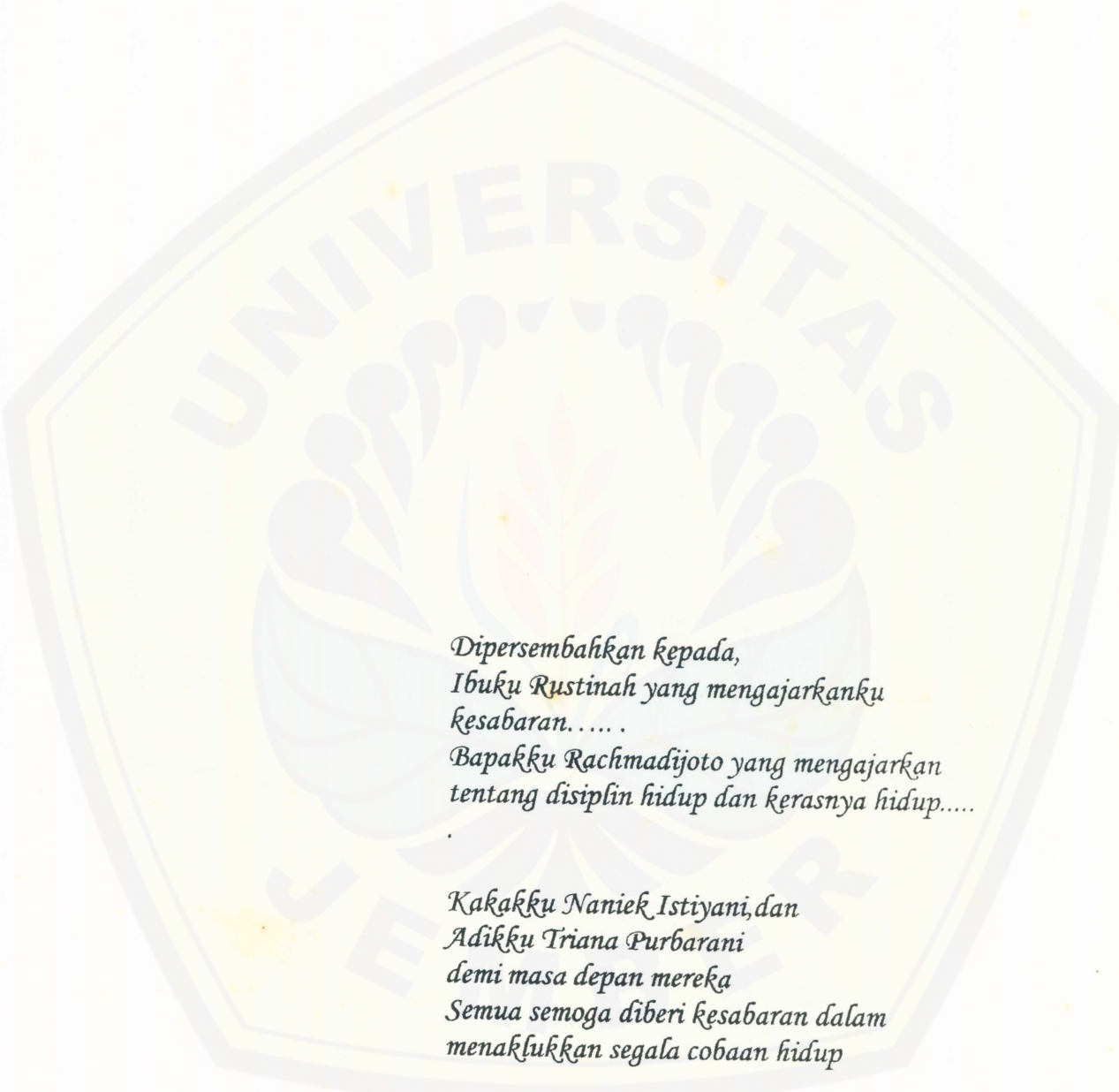
Dekan,





Drs. H. Liakip, SU

NIP. 130 531 976



*Dipersembahkan kepada,
Ibuku Rustinah yang mengajarkanku
kesabaran.....
Bapakku Rachmadijoto yang mengajarkan
tentang disiplin hidup dan kerasnya hidup.....*

*Kakakku Naniek Istiyani, dan
Adikku Triana Purbarani
demi masa depan mereka
Semua semoga diberi kesabaran dalam
menaklukkan segala cobaan hidup*

MOTTO:

"Jadilah, maka jadilah" (Al-Qur'an).

Inilah kunci untuk membuka dunia fenomena dan menumbuhkan kearifan seorang hamba yang semata ingin menjadi umat terbaik"

*Sikap optimistik terhadap kehidupan akan mengembangkan kehendak, sikap pesimistik akan mengurangnya, merampasnya dari kekuatan besarnya. Maka jika ada yang menghambat kemajuan kita dalam hidup, penghambat itu adalah diri kita sendiri. Sudah terbukti lebih dari seribu kali bahwa tak ada satu orangpun didunia ini yang dapat menjadi musuh terburuk kita daripada diri kita sendiri, karena dalam setiap kegagalan, kita melihat diri kita berdiri dalam cahaya kita sendiri.
(Inayat Kfian, 2000;103).*

ABSTRAKSI

Skripsi ini disusun oleh Diana Rachmayanti dengan judul Analisis Penetapan Tarif pada Hotel Bandung Permai di Jember. Penulisan ini dilakukan didasari oleh makin banyaknya jasa penginapan yang berada di Jember yang tentunya menetapkan berbagai tarif yang berbeda disesuaikan dengan kelas kamar yang tersedia. Penetapan tarif ini juga berlaku pada PT. Hotel Bandung Permai yang merupakan hotel berbintang tiga. Penulisan skripsi ini ditujukan untuk mengetahui berapa besarnya tarif yang dikenakan pada setiap pengunjung. Rancangan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah berupa studi kasus. Jenis data yang digunakan merupakan data sekunder yang dimulai dari tahun 1996 sampai dengan tahun 2000.

Metode analisis yang digunakan terdiri dari peramalan penjualan kamar tahun 2001 dengan least square, penentuan biaya-biaya dengan least square, serta penentuan besarnya tarif yang akan dikenakan dengan Mark-up.

Kesimpulan yang dapat ditarik dari hasil analisis yang telah dilakukan adalah tarif normal yang berlaku pada kelas standard Rp.167.000 ,kelas superior Rp.253.000 , kelas Junior suite Rp.376.000 ,kelas executive suite Rp.480.000. Tarif yang ditetapkan sudah sesuai dengan keputusan dari Menparpostel terutama penetapan tarif pada hotel bintang tiga dimana tarif minimal untuk kelas kamar standard Rp. 100.000, kelas superior Rp. 150.000 dan untuk kelas suite sebesar Rp.300.000.

Kata Pengantar

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan karunianya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul Analisis Penetapan Tarif pada Hotel Bandung Permai di Jember, guna memenuhi persyaratan memperoleh gelar sarjana ekonomi di Universitas Jember.

Hingga selesainya penyusunan skripsi ini, penulis telah banyak mendapatkan bantuan moril dan materiil dari berbagai pihak yang tak ternilai harganya. Oleh karena itu, dengan tulus dan ikhlas penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan hormat yang sedalam-dalamnya kepada.

1. Bapak Drs. H. Liakip, SU, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
2. Ibu Dra. Diah Yuli Setiarini, Msi, selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Drs. Didik Pudjo M, MS, selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan bimbingan, saran dan petunjuk yang berguna untuk penulisan skripsi ini.
3. Bapak Drs. IKM Dwipayana, MS, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
4. Pimpinan, staf dan karyawan PT. Hotel Bandung Permai di Jember yang telah memberikan ijin untuk mengadakan penelitian di perusahaan serta membantu dalam penulisan skripsi ini .
5. Bapak dan ibu yang selalu memberikan motivasi untukku untuk meraih kesuksesan.
6. Kakak serta adikku yang memberikan semangat dan motivasi dalam mencapai cita-cita.
7. Teman-temanku: Neny, Lia, Lila, Rosita, Dewi, dan Hikmah yang telah memberikan dukungan serta kebersamaan selama proses penulisan skripsi.
8. **Teman-teman Manajemen angkatan 1997**

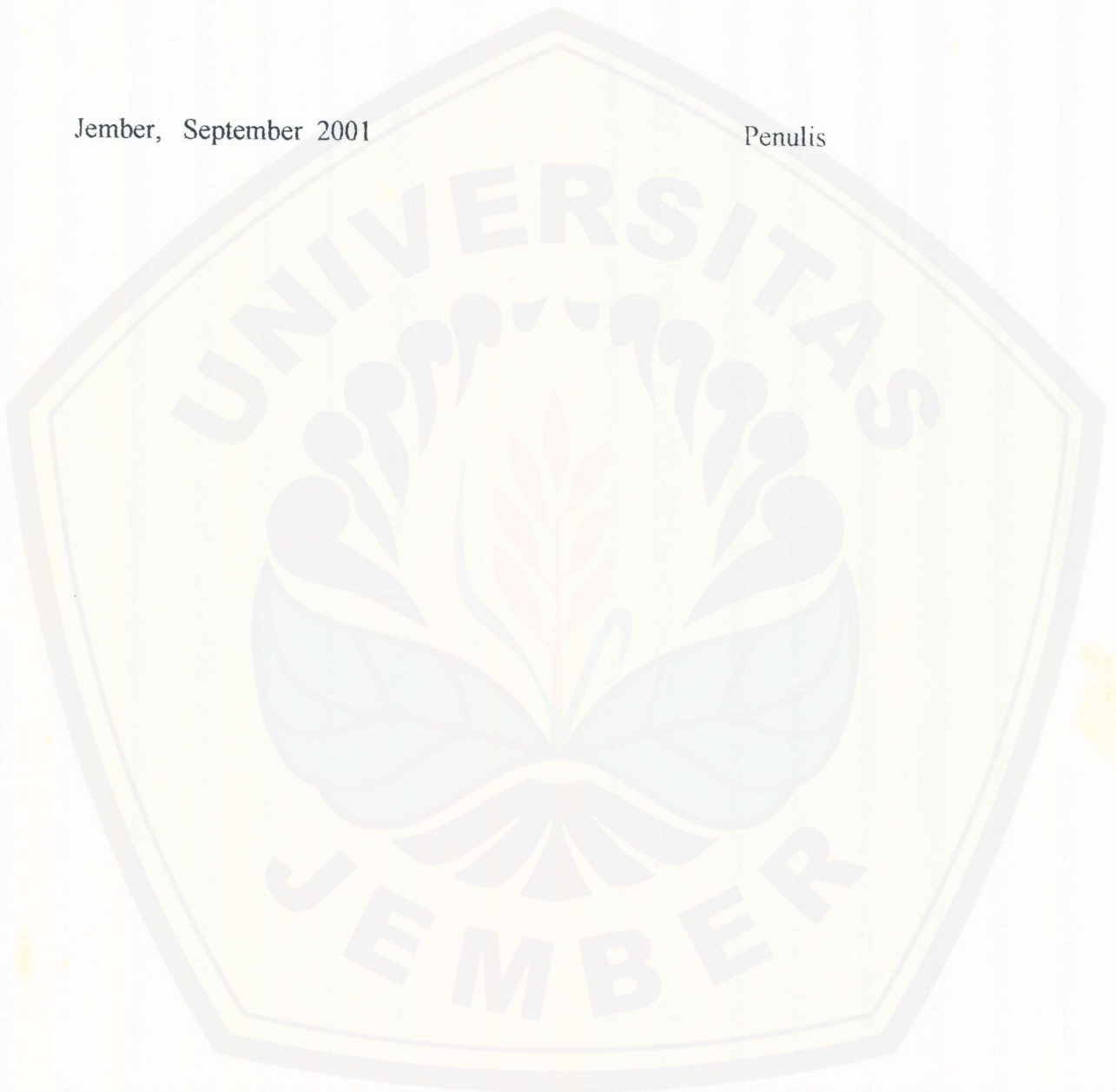
Penulis hanya dapat memohon kepada Allah SWT, semoga amal baik mereka mendapat balasan yang sebesar-besarnya. Amin.

Digital Repository Universitas Jember

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu dengan lapang dada dan penuh rasa hormat penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Jember, September 2001

Penulis



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
ABSTRAKSI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	2
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Kegunaan Penelitian	3
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Penelitian Terdahulu	4
2.2. Landasan Teori	
2.2.1. Pengertian Hotel	6
2.2.2. Klasifikasi Hotel.....	7
2.2.3. Pengertian Harga	10
2.2.4. Pengaruh Penentuan Harga.....	11
2.2.5. Faktor-Faktor Yang mempengaruhi Penentuan Harga	12
2.2.6. Tujuan Penentuan Harga Jual.....	14
2.2.7. Metode Penetapan Harga.....	15
2.2.8. Ramalan Penjualan	17

2.2.9. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perubahan Volume Kegiatan.....	20
2.3. Pemisahan Biaya Semi Variabel	20
2.4. Pengalokasian Biaya.....	22
2.5 Penentuan Harga Pokok	24

BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Rancangan Penelitian	28
3.2. Prosedur Pengumpulan Data	28
3.3. Definisi Variabel Operasional	29
3.4. Metode Analisis Data	30
3.4.1. Ramalan Permintaan Masing-Masing Kamar.....	30
3.4.2. Pemisahan Biaya Semi Variabel	30
3.4.3. Pengalokasian Biaya Bersama Pada Masing-Masing Produk.....	31
3.4.4. Penentuan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2001	31
3.4.5. Penentuan Harga Pokok	32
3.4.6. Penetapan Tarif Kamar	32

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum	
4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan	34
4.1.2. Prinsip-prinsip Organisasi Perusahaan	35
4.1.3. Struktur Organisasi Perusahaan.....	35
4.1.4. Jumlah Tenaga Kerja.....	38
4.1.5. Sistem Pengupahan	39
4.1.6. Jam Kerja	39
4.1.7. Fasilitas-fasilitas Hotel	39
4.1.8. Aspek Pemasaran	42
4.2. Analisis Data dan Pembahasan	52
4.2.1. Estimasi Penjualan Kamar	52
4.2.2. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Tingkah Laku Biaya dalam Hubungannya dengan Volume Penjualan	52

4.2.3. Pemisahan Biaya Semi Variabel	53
4.2.4. Pengalokasian Biaya Bersama	54
4.2.5. Penentuan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2001	57
4.2.6. Penentuan Harga Pokok Kamar	59
4.2.7. Penentuan Tarif Kamar	60

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan	
5.1.1. Penentuan Tarif Kamar Tahun 2001	62
5.1.2. Kesesuaian Antara Tarif yang Ditetapkan oleh pihak Hotel Bandung Permai dengan Keputusan Menparpostel.....	62
5.2. Saran	63

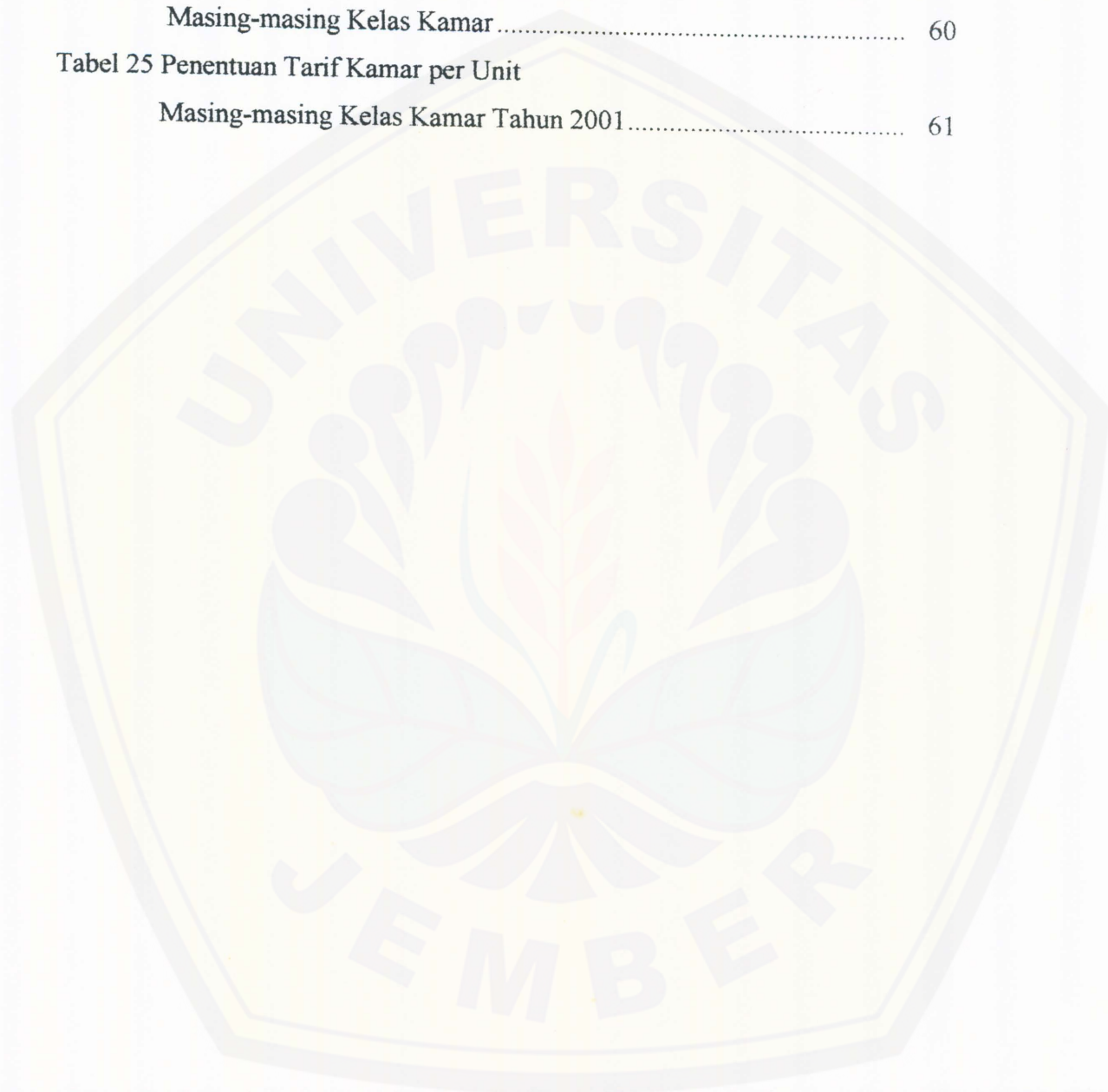
DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1 Jumlah tenaga Kerja	38
Tabel 2 Perkembangan Tarif kamar Tahun 1996 – 2000.....	43
Tabel 3 Jumlah Kamar Standard yang terjual	44
Tabel 4 Jumlah Kamar Superior yang terjual.....	45
Tabel 5 Jumlah Kamar Junior Suite yang terjual	46
Tabel 6 Jumlah Kamar Executive Suite yang terjual	47
Tabel 7 Biaya-Biaya Telepon dan Telegraph.....	49
Tabel 8 Biaya-biaya POME (Property Operation, Maintenance and Energy).....	50
Tabel 9 Perkembangan biaya tahun 1996 sampai dengan tahun 2000	51
Tabel 14 Estimasi Penjualan Kamar Tahun 2001	52
Tabel 15 Pemisahan Biaya Semi Variabel Telepon dan Telegraph tahun 1996 - 2000.....	53
Tabel 16 Pemisahan Biaya semi Variabel POME (Property Operation, Maintenance and Energy)	54
Tabel 17 Pengalokasian Biaya Bersama pada masing-masing Kelas tahun 1996	55
Tabel 18 Pengalokasian Biaya Bersama pada masing-masing Kelas tahun 1997.....	55
Tabel 19 Pengalokasian Biaya Bersama pada masing-masing Kelas tahun 1998.....	56
Tabel 20 Pengalokasian Biaya Bersama pada masing-masing Kelas tahun 1999.....	56
Tabel 21 Pengalokasian Biaya Bersama pada masing-masing Kelas tahun 2000.....	57

Tabel 22 Alokasi Penentuan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2001	58
Tabel 23 Estimasi Biaya Variabel tahun 2001	59
Tabel 24 Penentuan Harga Pokok per unit	
Masing-masing Kelas Kamar	60
Tabel 25 Penentuan Tarif Kamar per Unit	
Masing-masing Kelas Kamar Tahun 2001	61



Daftar Gambar

Halaman

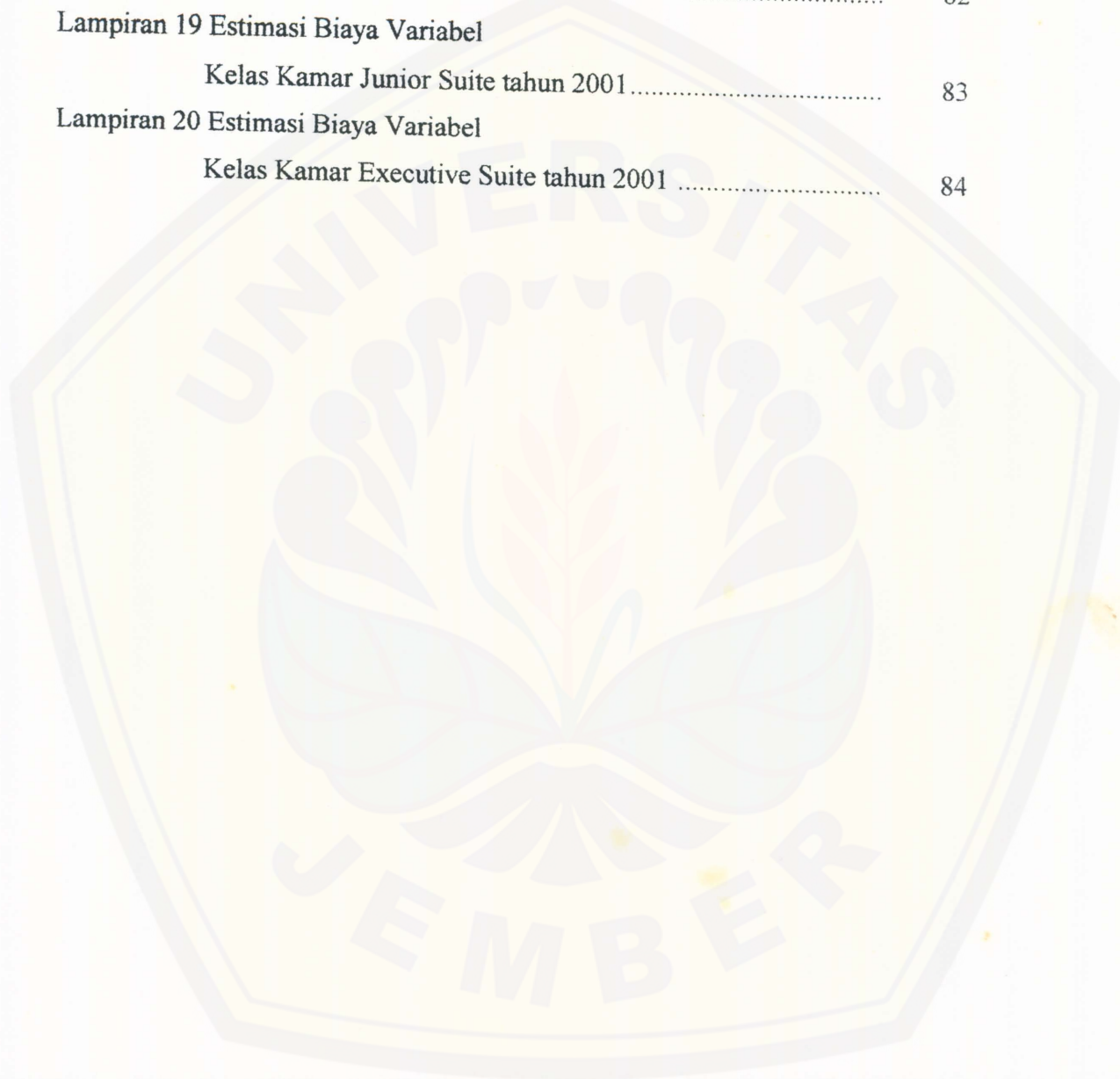
Gambar 1 Struktur Organisasi PT Hotel Bandung Permai..... 36

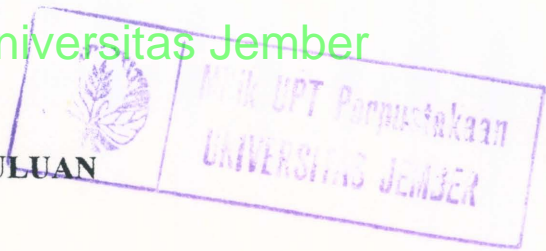


DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Estimasi Penjualan Kamar Standard Tahun 2001	65
Lampiran 2 Estimasi Penjualan Kamar Superior Tahun 2001	66
Lampiran 3 Estimasi Penjualan Kamar Junior Suite Tahun 2001	67
Lampiran 4 Estimasi Penjualan Kamar Executive Suite Tahun 2001	68
Lampiran 5 Klasifikasi Biaya Berdasarkan Tingkah Laku Tahun 1996 sampai tahun 2000	69
Lampiran 6 Pemisahan Biaya Semi Variabel Telepon dan Telegraph tahun 1996	70
Lampiran 7 Pemisahan Biaya Semi Variabel Telepon dan Telegraph tahun 1997	71
Lampiran 8 Pemisahan Biaya Semi Variabel Telepon dan Telegraph tahun 1998	72
Lampiran 9 Pemisahan Biaya Semi Variabel Telepon dan Telegraph tahun 1999	73
Lampiran 10 Pemisahan Biaya Semi Variabel Telepon dan Telegraph tahun 2000	74
Lampiran 11 Pemisahan Biaya Semi Variabel POME (Property Operation, Maintenance and Energy) tahun 1996....	75
Lampiran 12 Pemisahan Biaya Semi Variabel POME (Property Operation, Maintenance and Energy) tahun 1997....	76
Lampiran 13 Pemisahan Biaya Semi Variabel POME (Property Operation, Maintenance and Energy) tahun 1998 ...	77
Lampiran 14 Pemisahan Biaya Semi Variabel POM (Property Operation, Maintenance and Energy) tahun 1999....	78
Lampiran 15 Pemisahan Biaya Semi Variabel POME (Property Operation, Maintenance and Energy) tahun 2000....	79
Lampiran 16 Biaya Tetap dan Biaya Variabel tahun 1996 – 2000	80

Lampiran 17 Estimasi Biaya Variabel	
Kelas Kamar Standard tahun 2001	81
Lampiran 18 Estimasi Biaya Variabel	
Kelas Kamar Superior tahun 2001	82
Lampiran 19 Estimasi Biaya Variabel	
Kelas Kamar Junior Suite tahun 2001	83
Lampiran 20 Estimasi Biaya Variabel	
Kelas Kamar Executive Suite tahun 2001	84





1.1 Latar Belakang Masalah

Pembangunan Indonesia saat ini sedang giat-giatnya melaksanakan pembangunan di segala bidang yang bertujuan meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan masyarakat agar tercipta keadilan sosial yang merata bagi seluruh rakyat Indonesia. Salah satu bidang yang saat ini sedang dikembangkan adalah industri pariwisata. Dengan dikembangkannya industri pariwisata di harapkan dapat memperbesar penerimaan devisa sejalan dengan kebijaksanaan pemerintah untuk meningkatkan ekspor nonmigas.

Usaha pembinaan dan pengembangan kepariwisataan di tujukan pula untuk meningkatkan kualitas budaya bangsa, mengenalkan peninggalan sejarah serta keindahan alam di seluruh Indonesia.

Keberhasilan perusahaan dalam menjalankan usahanya di tentukan oleh kemampuan pimpinan dalam melihat setiap kesempatan dan kemungkinan yang akan terjadi di masa yang akan datang, baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang. Hal itu perlu dipahami oleh seorang pimpinan perusahaan karena kondisi dimasa yang akan datang selalu penuh dengan ketidakpastian sehingga merupakan resiko yang sulit untuk dihindari oleh perusahaan. Disinilah pihak perusahaan dituntut untuk dapat membuat suatu perencanaan dalam mengantisipasi semua kemungkinan yang terjadi agar resiko yang timbul dapat ditekan sekecil mungkin. Tujuan dari perusahaan kepariwisataan adalah meningkatkan jumlah tamu yang menginap, meraih keuntungan yang merupakan tujuan utama didirikannya suatu perusahaan, serta tujuan yang lain. Betapapun baiknya kegiatan yang lain dalam perusahaan kepariwisataan, namun jika perusahaan tidak berhasil menjual jasanya, maka akan berakhir kelangsungan hidup perusahaan itu. Sebaliknya bila perusahaan berhasil menjual jasanya, maka akan menjamin kelangsungan hidupnya. Hotel adalah salah satu jenis akomodasi yang mempergunakan sebagian atau seluruh bangunan untuk menyediakan jasa pelayanan, penginapan, makan minum serta jasa lain bagi umum yang dikelola

secara komersial, serta memenuhi persyaratan tertentu (keputusan Dirjen Pariwisata no. 14 tahun 1988).

Hotel perlu menentukan besarnya tarif yang akan dikenakan kepada para pengunjung. Penentuan harga kamar tergantung dari beberapa hal antara lain kualitas dan pelayanan. Tentu saja semakin lengkap dan berkualitas fasilitasnya, semakin baik pelayanannya, harga kamar juga akan semakin tinggi. Hal ini yang menjadikan jasa perhotelan menawarkan berbagai kelas kamar dengan tarif yang berbeda.

1.2 Pokok Permasalahan

Hotel Bandung Permai merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang jasa perhotelan di wilayah Jember dengan klasifikasi hotel Bintang tiga. Tingkat hunian kamar hotel dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya adalah tarif kamar hotel. Oleh karena itu kebijaksanaan tarif harus diperhitungkan dengan tepat disesuaikan dengan pembagian kelas kamar yang ditawarkan, juga harus sesuai dengan klasifikasi hotel Bandung permai sebagai hotel bintang tiga (dalam artian harus sesuai dengan keputusan Menparseni).

Hotel Bandung Permai merupakan Hotel berbintang tiga di kawasan Jember. Penentuan tarif didasarkan pada ketentuan Menparseni, melalui PHRI setempat sebagai pengontrol. Oleh karena itu perlu dianalisis apakah analisis ini sudah sesuai dengan keputusan Menparseni, sehingga tidak merugikan kepentingan hotel.

1.3 Tujuan Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini yang merupakan tujuan penelitian adalah untuk mengetahui:

1. Besarnya tarif sewa kamar hotel pada berbagai kelas terhadap pengunjung Hotel Bandung Permai di tahun 2001.
2. Menentukan kesesuaian tarif kamar yang ditetapkan oleh Hotel Bandung Permai dengan keputusan Menparseni.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa kegunaan diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan berguna sebagai sumbangan pemikiran kepada pimpinan hotel dalam menentukan kebijaksanaan yang berkaitan dengan tarif kamar hotel.

2. Bagi Peneliti

Peneliti diharapkan dapat mengetahui permasalahan yang sebenarnya dihadapi oleh perusahaan dan juga sebagai bahan untuk menerapkan teori-teori yang telah diterima sehubungan dengan permasalahan yang ada.

3. Bagi Lembaga

Penelitian ini diharapkan bisa berguna sebagai sumbangan pemikiran dan perbendaharaan kepustakaan Universitas Jember untuk dimanfaatkan mahasiswa lainnya sebagai bahan acuan apabila terdapat penelitian yang berhubungan dengan judul ini.



II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa hasil penelitian yang membahas permasalahan yang berkaitan dengan penentuan batas ambang tarif kamar hotel, seperti yang dilakukan oleh Djoko Wahyudi pada tahun 1995 dan Milka Novira pada tahun 1996.

Penelitian yang dilakukan oleh Djoko Wahyudi pada tahun 1995 berjudul : "Analisis Penentuan Batas Ambang Tarif Kamar Hotel dalam Kaitannya dengan kondisi Permintaan pada Club Med Nusa Dua Bali".

Metode Penelitian yang dipergunakan oleh Djoko Wahyudi dalam penelitian ini adalah:

1. formula Hubbart untuk menentukan tarif kamar,
2. metode eksponential smoothing untuk meramalkan tingkat penjualan kamar yang datang,
3. least square method digunakan untuk memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel,
4. metode pembagian untuk menentukan berapa besarnya biaya operasional.

Adapun perbedaan dan persamaan yang terdapat dalam penelitian ini adalah.

A. Perbedaan

1. Obyek Penelitian yang dilakukan oleh Djoko Wahyudi dilakukan pada Club Med Nusa Dua Bali sedangkan obyek penelitian ini adalah Hotel Bandung Permai Jember.
2. Metode peramalan penjualan kamar yang digunakan oleh Djoko Wahyudi adalah metode eksponential smoothing sedangkan metode peramalan yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode least square.

3. Besarnya tarif kamar pada penelitian yang dilakukan oleh Djoko Wahyudi menggunakan formula Hubbart sedangkan penelitian ini menggunakan metode penetapan harga Mark-up.

B. Persamaan

1. Menggunakan least square method untuk memisahkan biaya tetap dan biaya variabel.
2. Metode pembagian juga digunakan untuk menentukan besarnya biaya operasional.

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Milka Novira pada tahun 1996 dengan judul : “Analisis Penentuan Batas Ambang Tarif Kamar Hotel sebagai Salah Satu Alternatif dalam Mengatasi Suatu kondisi permintaan yang berfluktuasi pada Kusuma Agro Wisata Hotel di Malang”, menggunakan metode penelitian sebagai berikut:

1. forecast musiman sederhana dengan metode rata-rata sederhana digunakan untuk meramalkan penjualan kamar.
2. metode least square digunakan untuk memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya variabel dan biaya tetap.
3. metode nilai jual relatif digunakan untuk mengalokasikan biaya bersama.
4. metode pembagian digunakan untuk menentukan besarnya biaya operasional.
5. formula Hubbart digunakan untuk menentukan besarnya batas ambang tarif kamar.

Adapun perbedaan dan persamaan yang digunakan dalam penelitian ini adalah.

A. Perbedaan

1. Besarnya batas ambang tarif kamar hotel yang digunakan oleh Milka Novira adalah formula Hubbart sedangkan penelitian ini menggunakan metode penetapan harga Mark-up.

2. Objek penelitian yang dilakukan oleh Milka Novira adalah Kusuma Agro Wisata di Malang, sedangkan objek penelitian ini adalah Hotel Bandung Permai di Jember.
3. Milka Novira menggunakan forecast musiman dengan metode rata-rata sederhana untuk meramalkan penjualan kamar sedangkan penelitian ini menggunakan least square.

A. Persamaan

1. Least square digunakan untuk memisahkan biaya semi variabel.
2. Metode nilai jual relatif untuk mengalokasikan biaya bersama.
3. Metode pembagian untuk menentukan biaya operasional.

Hasil penelitian yang diperoleh dari kedua peneliti sebelumnya menunjukkan bahwa batas ambang tarif kamar hotel pada Club Med Nusa Dua Bali tidak boleh lebih dari 3,67% dari masing-masing kelas kamar. Sedangkan pada Kusuma Agro Wisata Hotel, besarnya tarif yang dapat diberikan pada saat low season masing-masing adalah sebesar 3% untuk kelas kamar standard, superior cottage sebesar 3 %, dan deluxe cottage sebesar 3,5% dari harga normal.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Pengertian Hotel

Pengertian hotel sebagaimana yang tertuang dalam S.K. Dirjen Pariwisata No. 14/U/11/1988, adalah suatu jenis akomodasi yang menggunakan sebagian atau seluruh bangunan untuk mengadakan jasa penginapan, makan, minum, serta jasa lainnya. Sedang yang dimaksud dengan akomodasi adalah wahana untuk menyediakan pelayanan jasa yang dapat dilengkapi dengan pelayanan makan, minum, serta jasa lainnya.

Hotel dalam artian luas termasuk setiap usaha penginapan umum, mulai dari usaha keluarga, dengan beberapa kawan yang menyediakan sarapan pagi dan tempat tidur, hingga megamotel dengan beberapa ribu kamar (Donald E. Linberg,1997:91).

2.2.2 Klasifikasi Hotel

Hotel digolongkan menjadi dua yaitu hotel berbintang dan hotel tidak berbintang (hotel melati). Penggolongan ini didasarkan pada jumlah kamar, fasilitas, dan peralatan yang tersedia serta mutu pelayanan yang sesuai dengan persyaratan atau klasifikasi hotel yang telah ditetapkan oleh Dirjen Pariwisata. Hotel berbintang adalah suatu usaha yang menggunakan sebagian daripadanya yang khusus disediakan, dimana setiap orang dapat menginap dan makan serta memperoleh pelayanan dan fasilitas lainnya dengan pembayaran dan mempunyai restoran sendiri yang berada dibawah manajemen hotel tersebut. Sedang hotel melati adalah suatu usaha yang menggunakan bangunan atau sebagian daripadanya yang khusus disediakan dimana setiap orang dapat menginap tanpa makan (tidak ada restoran) dengan pembayaran.

Klasifikasi hotel berbintang dibagi dalam lima kelas, dari kelas bintang paling tinggi yang ditandai dengan lima bintang hingga kelas terendah yang dinyatakan dengan bintang satu. Sedang hotel melati terdiri dari tiga kelas, dari kelas tertinggi sampai terendah yaitu kelas melati tiga, kelas melati dua, dan kelas melati satu.

Klasifikasi yang diterima oleh suatu hotel dapat berubah sesuai dengan perkembangan kondisi dan pelayanan hotel tersebut. Penilaian kembali terhadap suatu hotel diadakan tiga tahun sekali dan penetapan klasifikasi hotel dinyatakan dengan piagam yang dikeluarkan oleh Dirjen Pariwisata atau pejabat yang ditunjuk, dan usaha hotel harus berbentuk badan usaha. Bagi hotel yang masuk klasifikasi hotel bintang tiga, empat dan lima harus berbebtuk perseroan terbatas, sedangkan hotel yang berklasifikasi bintang dua dan satu bentuk badan usahanya adalah CV atau firma atau koperasi (Sugiarto,E. dan Sulastriningrum,S.,1998:30)

Hotel dapat digolongkan menurut struktur tarif, lokasi dan jenis tamunya. Hotel konvensi mencari tamu-tamu peserta konvensi akan tetapi juga wisatawan bersantai. Hotel wisaa mungkin memusatkan upaya menarik kelompok bisnis, akan tetapi mengiklankan seperti properti tempat berlibur. Hotel-hotel khusus kamar mewah (All-Suite Hotel), merupakan suatu konsep perhotelan yang relatif baru , dengan termasuk sarapan pagi dan cocktail hours, bisa mencari keduanya, baik wisatawan bisnis maupun santai. Hotel Kasino dibangun dengan satu tujuan yaitu menarik orang agar mau bermain, apakah itu slot machines, craps atau permainan kemungkinan lainnya. Hotel Bandara dibangun untuk melayani wisatawan udara (Donald E. Linberg, 1997:91).

Adapun jenis penamaan kamar yang biasanya ada di hotel adalah sebagai berikut (Sugiarto,E.dan Sulastriningrum,S.,1998:35).

- a Standard room adalah kamar yang terdapat didalam sebuah hotel yang mana perlengkapan dan fasilitas yang terdapat di dalam kamar kualitasnya sesuai dengan standard yang di tetapkan oleh hotel yang bersangkutan. Fasilitasnya seperti tempat tidur, kamar mandi,meja kerja, TV, telepon, lemari es, lemari pakaian, rak koper. Keistimewaan kelas ini adalah harganya yang paling rendah.
- b Superior room adalah kelas hotel yang setingkat lebih baik dari standard room. Fasilitas sama dengan standard, namun terdapat beberapa perbedaan misalnya letak kamar yang strategis, arag kamar yang lebih baik pemandangannya, mutu bahan-bahan mebeldan perabotan lebih baik daripada kelas standard, ukurannya lebih luas.
- c Junior Suite adalah kamar yang berukuran besar yang dilengkapi dengan standard bed dan hide-awy bed.
- d Suite room merupakan penamaan kamar yang ada di hotel yang mana kamar tersebut bercirikan dengan dua ruangan yang terpisah dalam satu kamar yaitu kamar tamu dan kamar tidur. Jenis-jenis penamaan kamar suite adalah: standard suite, deluxe suite,suite superior, familiy suite, presidential suite,dan penthouse.
- e Studio room adalah kamar yang dilengkapi dengan studio bed.

Jenis penamaan kamar hotel satu dengan yang lainnya tidak sama, hal ini ada hubungannya dengan kondisi hote itu sendiri dan jumlah kamar yang tersedia. Perbedaan penamaan jenis kamar ini dilakukan atas dasar tingkat kemewahan dan kenyamanan misalnya fasilitas yang tersedia, luas masing-masing kamar, pengisian kelengkapan dalam kamar, tingkat bintang hotel dan harga kamar.

Pengklasifikasian hotel ini akan dikontrol oleh suatu asosiasi yang bernama PHRI. PHRI merupakan asosiasi hotel dan restoran yang bertugas mengontrol apakah hotel-hotel dan restoran itu sudah memenuhi persyaratan klasifikasi hotel dan restoran yang sudah ditetapkan. Pada waktu-waktu tertentu hotel akan memberikan laporannya kepada PHRI Pusat tentang perkembangannya. Laporan-laporan tentang aktivitas penjualan rutin hanya secara langsung diberikan kepada Depparseni tingkat I dan Pusat sebagai data statistik perkembangan Hotel.

Kriteria dari hotel berbintang adalah sebagai berikut:

a. Hotel bintang lima

Hotel ini merupakan hotel dengan tingkat yang paling tinggi dengan ciri-ciri seperti jumlah kamar standard minimal 150, luas kamar standard 26 m^2 , mempunyai kamar suite minimal empat dengan luas 52 m^2 dan tinggi kamar 3m. Tarif kamar minimal Rp. 300.000, terdapat sarana restoran, laundry, kolam renangserta function room.

b. Hotel bintang empat

Hotel ini memiliki ciri-ciri seperti jumlah kamar standard minimal 100, luas kamar standard 24 m^2 , tinggi kamar 3m, tarif kamar minimal Rp.200.000, minimal punya 3 kamar suite dengan luas 48 m^2 .

c. Hotel bintang tiga

Hotel ini memilki ciri-ciri:

1. jumlah kamar minimal tujuh puluh kamar
2. minimal terdapat empat kelas kamar yaitu standard, superior, dan suite

3. ukuran kamar masing-masing:
 - a standard dan superior: 4 m x 5 m
 - b suite : 4 m x 6 m:
tinggi kamar : 3 m
4. memiliki ruang rapat sebanyak tiga yang terbagi menjadi:
 - a ruang rapat dengan kapasitas 100 – 200 orang
 - b ruang rapat dengan kapasitas 200 – 400 orang
 - c ruang rapat dengan kapasitas 500 – 1000 orang
5. memiliki ruang coffee shop, ruang entertainment, ruang lobi (3m x 3m)
6. minimal punya 2 kamar suite

d. Hotel bintang dua

Hotel ini memiliki ciri-ciri seperti jumlah minimal kamar standard 50 dengan luas 22 m², satu kamar suite dengan luas kamar 44 m², tinggi kamar minimal 2,6 m, tarif kamar minimal Rp. 75.000, sarana lain yang harus ada adalah bar, restoran dan kolam renang sedang laundry dan function room boleh tidak ada.

e. Hotel bintang 1

Hotel ini memiliki ciri-ciri seperti jumlah minimal kamar standard 20 dengan luas 20 m², boleh tanpa suite room, tinggi kamar minimal 2,6 m, tarif minimal yang berlaku Rp. 50.000, sarana lain yang harus ada adalah bar, restoran, sedang laundry, kolam renang dan function room boleh tidak ada.

2.2.3 Pengertian Harga

“Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya.”

Definisi tersebut dapat mengandung arti bahwa harga yang dibayar oleh pembeli itu sudah termasuk pelayanan yang diberikan oleh penjual. Bahkan penjual juga menginginkan sejumlah keuntungan dari harga tersebut.

Harga bisa juga diungkapkan dengan berbagai istilah, misalnya tarif, sewa, bunga, premium, komisi, upah, gaji, dan sebagainya. Dalam hubungannya dengan tarif yang berlaku pada hotel Bandung Permai sesuai dengan keputusan Menpar seni tentang tarif minimal bagi hotel bintang tiga yaitu :

1. kamar standard sebesar Rp. 100.000
2. kamar superior sebesar Rp. 150.000
3. kamar suite sebesar Rp. 300.000

2.2.4 Pengaruh Penentuan Harga

Kebijaksanaan harga yang dilakukan oleh perusahaan akan memberikan pengaruh baik di dalam perusahaan maupun dalam perekonomian. (Swastha, 1996:146)

a. Dalam perekonomian

Harga pasar sebuah produk dapat mempengaruhi tingkat upah, sewa, bunga dan laba atas pembayaran faktor-faktor produksi (tenaga kerja, tanah, kapital, dan kewirausahaan). Harga menjadi suatu pengatur dasar dalam sistem perekonomian secara keseluruhan karena mempengaruhi alokasi sumber-sumber yang ada. Suatu tingkat upah yang tinggi dapat menarik tenaga kerja lebih banyak. Begitu pula tingkat bunga yang tinggi akan menarik kapital lebih banyak.

b. Dalam perusahaan

Harga suatu barang atau jasa merupakan penentu bagi permintaan pasarnya. Harga dapat mempengaruhi market share. Harga tersebut akan memberikan hasil dengan menciptakan sejumlah pendapatan dan keuntungan bersih. Harga suatu produk juga dapat mempengaruhi program pemasaran perusahaan. Dalam perencanaan barang misalnya, manajemen ingin selalu meningkatkan kualitas barang yang

dihasilkannya. Keputusan ini dapat dibenarkan adanya apabila pasarnya dapat menerima suatu tingkat harga yang cukup tinggi untuk menutup biaya-biaya yang dikeluarkan.

2.2.5 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penentuan Harga

Keputusan penentuan harga yang dilakukan oleh perusahaan tentunya akan selalu didasarkan pada tujuan yang telah digariskan. Dalam mencapai tujuan tersebut maka dalam menetapkan harga, perusahaan harus mempertimbangkan beberapa faktor yang sangat berpengaruh dalam penetapan harga atau penentuan harga produk. Adapun faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penetapan harga adalah.

a Tujuan pemasaran perusahaan

Tujuan pemasaran perusahaan bisa berupa maksimalisasi laba, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, meraih pangsa pasar yang tinggi, menciptakan kepemimpinan dalam hal kualitas, mengatasi persaingan atau melaksanakan tanggung jawab sosial dan sebagainya.

b Strategi bauran pemasaran

Harga hanyalah salah satu komponen dari bauran pemasaran. Oleh karena itu harga perlu dikoordinasikan dan saling mendukung dengan bauran pemasaran lainnya yaitu produk, distribusi, dan produksi.

c Biaya

Biaya merupakan dasar dalam penentuan harga, sebab suatu tingkat harga yang tidak dapat menutupi biaya akan mengakibatkan kerugian. Sebaliknya, apabila suatu tingkat harga melebihi semua biaya, baik biaya produksi, operasi maupun biaya non operasi, akan menghasilkan keuntungan.

d Organisasi

Manajer perusahaan memutuskan siapa didalam organisasi yang harus menetapkan harga dalam industri dimana penetapan harga merupakan faktor kunci, biasanya perusahaan mempunyai departemen penetapan harga

tersendiri yang bertanggung jawab kepada departemen pemasaran atau manajer perusahaan.

e Sifat pasar dan permintaan

Setiap perusahaan perlu memahami sifat pasar dan permintaan yang dihadapi, apakah perusahaan ada pada pasar persaingan sempurna, persaingan monopolistik, oligopoli atau monopoli, serta yang tak kalah pentingnya adalah elastisitas permintaan, apakah produk yang dihasilkan itu bersifat elastis, inelastis atau unitary elasticity.

f Persaingan

Ada lima kekuatan pokok yang berpengaruh dalam persaingan suatu industri yaitu persaingan dalam industri yang bersangkutan, produk substitusi, pemasok, pelanggan dan ancaman pendatang baru.

g Faktor lainnya

Faktor-faktor ini meliputi kondisi ekonomi (inflasi, boom/ resesi, tingkat bunga), kebijaksanaan pemerintah, serta aspek sosial.

Hubungannya dengan produk jasa khususnya hotel, maka harga kamar dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal.

1. Faktor-faktor internal

Faktor-faktor internal adalah faktor yang disebabkan dari dalam hotel. Faktor-faktor tersebut adalah.

- a. Sasaran perusahaan yang meliputi laba yang diharapkan, penjualan, posisi persaingan, tipe tamu dan service.
- b. Strategi bauran pemasaran meliputi desain produk (kelas-kelas kamar yang ditawarkan), distribusi dan promosi.
- c. Biaya meliputi produksi, distribusi promosi, perlengkapan atau fasilitas kamar.

2. Faktor-faktor eksternal

Faktor-faktor eksternal adalah faktor-faktor yang disebabkan dari luar hotel.

Faktor-faktor tersebut antara lain .

- a. Pasar dan permintaan yang meliputi analisis kebutuhan konsumen dan persepsi konsumen terhadap harga.
- b. Kompetitor meliputi harga dan tawaran pesaing.
- c. Lingkungan yang meliputi lingkungan ekonomi (terjadinya inflasi, resesi dan perubahan tingkat bunga), lingkungan politik (kepemimpinan, situasi perang, keamanan), Kebijakanaksanaan pemerintah (seperti kenaikan BBM/PLN, Kebijakanaksanaan perpajakan, kebijakanaksanaan deregulasi) dan lokasi hotel.

Dalam kaitannya dengan produk jasa khususnya hotel, maka tarif kamar hotel sangat ditentukan oleh berbagai hal seperti fasilitas, letak, serta daya saing yang dimiliki oleh hotel tersebut. Menurut fasilitas yang ada maka hotel tersebut dikelompokkan ke dalam hotel-hotel berbintang satu sampai lima. Sedangkan berdasarkan letaknya maka tarif hotel akan berbeda, tarif yang paling tinggi akan dicapai oleh hotel yang terletak di tepi pantai/danau, kemudian di daerah perumahan, dipusatkota, disekitar taman dan terakhir didaerah pegunungan/bukit. Daya saing dari hotel juga sangat berperan, nama dari hotel, kemampuan manajemen dan personel yang bekerja di hotel itulah sebagai kuncinya (Wahab,S.,1992:171).

2.2.6 Tujuan Penentuan Harga Jual

Pimpinan Perusahaan akan dapat menentukan tingkat harga yang layak bagi produknya dengan memperhatikan faktor-faktor yang berpengaruh terhadap penentuan harga. Pada umumnya penjual mempunyai beberapa tujuan dalam penentuan harga produknya. Tujuan tersebut antara lain adalah .

1. Mendapatkan laba maksimal
2. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan pada penjualan bersih
3. Mencegah atau mengurangi persaingan

4. Mempertahankan pangsa pasar (market share)

2.2.7 Metode Penetapan Harga

Metode-metode yang dapat digunakan untuk penetapan harga jual adalah (Swastha dan Irawan,1997:256).

1. Metode penetapan harga mark-up
2. Metode penetapan harga break even
3. Metode penetapan harga rate of return
4. Metode penetapan harga biaya variabel
5. Metode penetapan harga beban puncak

2.2.7.1 Metode Penetapan Harga Mark-Up

Mark-up merupakan jumlah rupiah yang ditambahkan pada biaya dari suatu produk untuk menghasilkan harga jual. Jadi mark-up tersebut dipakai untuk menutupi biaya overhead dan laba bagi perusahaan. Biasanya mark-up ini ditentukan persentase dari biaya produk atau harga jualnya. Jika mark-up itu ditentukan dari biaya produknya, maka persentase mark-up tersebut harus dikalikan dengan biaya produk, kemudian ditambahkan pada biaya produk yang dapat diformulasikan sebagai berikut (Swastha dan Irawan,1997: 256).

$$\text{Harga jual} = \text{Biaya Produk} + \text{Mark-Up}$$

$$\text{Harga jual} = \text{Biaya produk} + (\% \text{ Biaya Produk})$$

Mark-up yang ditetapkan dari harga jualnya akan lebih kompleks karena tidak dikalikan dengan biayanya yang dapat diformulasikan sebagai berikut:

$$\text{harga jual} = \frac{\text{Biaya}}{1 - \% \text{ Mark Up}}$$

Mark-up Pricing ini juga fleksibel dan dapat mendukung tindakan perusahaan untuk memaksimalkan laba. Jika seluruh perusahaan dalam satu industri

menggunakan persentase mark-up yang sama, maka persaingan harga yang terjadi akan semakin berkurang.

2.2.7.2 Penetapan Harga Break Even (Break Even Pricing)

Break even Pricing digunakan untuk mengetahui tentang bagaimana satu-satunya produk itu dijual pada harga tertentu untuk mengembalikan dana yang tertanam dalam produk tersebut. Untuk memperoleh tingkat atau titik break even (TBE) dapat digunakan rumus (Swastha dan Irawan, 1997: 257).

$$TBE(Rp) = \frac{BTT}{1 - \frac{BV}{P}}$$

atau

$$TBE(unit) = \frac{BTT}{H - BVR}$$

Dimana.

TBE : Titik break even

BTT : Biaya tetap total

BV : Biaya variabel

P : Penjualan

H : Harga jual per unit

BVR : Biaya variabel rata-rata

2.2.7.3 Penetapan Harga Rate of Return

Kebijaksanaan harga untuk mencapai tingkat pengembalian investasi (rate of return on investment) merupakan kebijaksanaan yang banyak dipakai oleh perusahaan-perusahaan besar. Adapun masalah-masalah yang dihadapi dalam rate of return pricing adalah (Swastha dan Irawan, 1997: 257).

1. Pengestimasi penjualan yang dipakai untuk menentukan harga meskipun jumlah unit yang terjual itu sendiri merupakan fungsi harga
2. Rate of return pricing ini dapat menimbulkan fluktuasi dalam keuntungan karena jumlah penghasilan yang diterima langsung dipengaruhi oleh estimasi penjualan.

2.2.7.4 Penetapan Harga Biaya Variabel (Variabel Cost Pricing)

Penetapan harga biaya variabel (variabel cost pricing) ini didasarkan pada suatu ide bahwa biaya total tidak selalu harus ditutup untuk menjalankan kegiatan bisnis. Sistem penetapan harga biaya variabel ini dapat dipakai untuk menentukan harga minimum yang dapat dikuasai.

2.2.7.5 Metode Penetapan Harga Beban Puncak

Bentuk khusus dari penetapan harga biaya variabel adalah peak load pricing. Peak load Pricing ini dapat dipakai bilamana jumlah barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan sangat terbatas, dan permintaan pembeli cenderung berubah di kemudian hari. Metode ini mempunyai beberapa keuntungan yaitu menekan permintaan pada periode ramai, meningkatkan permintaan pada periode sepi, meningkatkan efisiensi penggunaan fasilitas yang ada.

2.2.8 Ramalan Penjualan

Kunci pokok yang membuat suatu perusahaan dapat bertahan dan berkembang adalah kemampuan menyesuaikan strategi pada lingkungan yang berkembang dengan pesat. Hal ini merupakan tugas besar manajemen untuk mengantisipasi kejadian yang akan datang dengan tepat.

Perusahaan perlu memperkirakan seberapa besar penjualan potensialnya di dalam melayani pasar. Setelah itu perlu dibuat suatu ramalan penjualan yang didasarkan pada penjualan riil dimasa lamapu. Untuk sampai pada ramalan penjualan, perusahaan biasanya mengikuti prosedur dengan tiga tahap, yaitu ramalan

lingkungan, kemudian ramalan industri dan yang terakhir ramalan penjualan perusahaan.

“Ramalan penjualan adalah proyeksi khusus dari permintaan pelanggan untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi (Saputro dan Asri,1995:155).”

Ramalan dilakukan sebagai cara untuk mengukur atau menaksir kondisi bisnis dimasa yang akan datang. Pengukuran tersebut dapat dilakukan secara kuantitatif dan kualitatif. Pengukuran secara kuantitatif biasanya menggunakan metode statistik dan matematis, sedangkan pengukuran secara kualitatif biasanya menggunakan judgment (pendapat).

2.2.8.1 Ramalan berdasarkan pendapat (Judgement Method)

Judgment method biasanya digunakan untuk menyusun ramalan penjualan maupun forecast kondisi bisnis pada umumnya. Sumber pendapat-pendapat yang dipakai sebagai dasar melakukan ramalan adalah (Saputro, G dan Asri, M.1995:155)

- a Pendapat salesman
- b Pendapat sales manager
- c Pendapat para ahli
- d Survei konsumen

2.2.8.2 Ramalan Berdasarkan Analisa Trend

Trend adalah gerakan yang berjangka panjang, seolah-olah alun ombak dan cenderung menuju ke satu arah, menaik atau menurun. Penerapan garis trend dapat dilakukan dengan cara(Adisaputro,G.dan Asri,M,1992:158).

- a. penerapan garis trend secara bebas.

Penerapan garis trend secara bebas merupakan cara penerapan garis trend tanpa menggunakan rumus matematika. Meskipun demikian bukan berarti bahwa garis trend dapat ditarik begitu saja tanpa menggunakan pertimbangan-pertimbangan tertentu. Penggambaran garis trend dengan cara ini sangat subyektif dan kurang memenuhi persyaratan ilmiah, sehingga jarang digunakan

b. penerapan trend dengan setengah rata-rata.

Pada penerapan trend kali ini sudah mulai digunakan perhitungan-perhitungan. Unsur subyektivitas sudah dihilangkan. Formulasi penerapan garis trend ini adalah:

$$Y = a + bX$$

dimana:

a : rata-rata kelompok I

$$b : \frac{\text{rata - rata kelompok II} - \text{rata - rata kelompok I}}{n}$$

n : jumlah tahun dalam kelompok II dan I

X : jumlah tahun dihitung dari periode dasar

c. penerapan garis trend secara matematis

Terdapat dua tehnik dalam metode matematis yang umum digunakan untuk menggambarkan garis trend yaitu:

a. Metode moment.

Formulasi yang digunakan pada metode moment adalah:

$$I. Y = a + bX$$

$$II. \sum Y_i = n.a + b \sum X_i$$

$$III. \sum X_i Y_i = a \sum X_i + b \sum X_i^2$$

Rumus II dan III digunakan untuk menghitung nilai a dan b. Rumus I merupakan persamaan garis trend yang akan digambarkan.

b. Metode least square

Metode ini sedikit berbeda dengan metode moment. Perbedaannya hanya terletak pada penggunaan tahun dasar. Adapun formulasi yang digunakan adalah:

$$Y = a + bX$$

untuk menghitung nilai a dan b dapat digunakan formulasi sebagai berikut:

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

2.9 Klasifikasi biaya Berdasarkan Perubahan Volume Kegiatan

Berdasarkan volume kegiatan yang dilakukan, biaya dapat diklasifikasikan menjadi tiga bagian yaitu (Adisaputo, G. dan Asri, M., 1992:289).

1. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang cenderung untuk bersifat konstant dari bulan ke bulan, tanpa pengaruh oleh volume kegiatan dengan beberapa asumsi tertentu seperti kebijaksanaan manajemen, periode waktu dan lain-lain.

2. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang secara total selalu mengalami perubahan dimana perubahan itu searah dan sebanding dengan perubahan tingkat kegiatan.

3. Biaya Semi variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang tidak bersifat variabel. Biaya ini mengalami perubahan tetapi tidak sebanding dengan perubahan tingkat kegiatan.

2.3 Pemisahan Biaya Semi Variabel

Pemisahan komponen tetap dan komponen variabel dalam biaya semi variabel penting bagi efektifitas analisa biaya-volume-laba dan pengendalian manajemen secara keseluruhan. Analisis biaya semi variabel biasanya dilakukan atas dasar kumpulan yang memusatkan pada perilaku biaya masa lalu. Apabila analisa ini dilakukan dengan seksama akan diperoleh taksiran yang baik mengenai elemen tetap dan elemen variabel suatu biaya.

Menurut Mulyadi (1993:516) ada tiga metode yang digunakan untuk menentukan unsur tetap dan unsur variabel dari biaya semi variabel yaitu.

1. Metode titik tertinggi dan terendah (high and Low Point Method)
2. Metode Biaya Berjaga (Stand By Method)

3. Metode kuadrat terkecil (least square Method)

2.3.1 Metode Titik Tertinggi dan Terendah (high and Low Point Method)

Fungsi biaya ditentukan dengan membandingkan suatu biaya pada tingkat aktifitas yang paling tinggi dengan yang paling rendah dimasa lalu. Selisih biaya yang dihitung merupakan unsur biaya variabel dalam biaya tersebut. Pemisahan biaya semi variabel dengan menggunakan metode ini sangat kasar karena hanya memperhitungkan dua pasangan data (aktifitas tertinggi dan aktifitas terendah) saja sehingga tidak cukup mencerminkan perilaku biaya semi variabel yang diamati.

2.3.2 Metode Biaya Berjaga

Metode ini menghitung berapa biaya yang harus dikeluarkan andaikat perusahaan ditutup untuk sementara. Jadi produknya sama dengan nol. Biaya ini disebut juga biaya berjaga dan biaya berjaga merupakan bagian yang tetap. Perbedaan antara biaya yang dikeluarkan selama produksi berjalan dengan biaya berjaga merupakan biaya variabel.

2.3.3 Metode Kuadrat Terkecil (least Square Method)

Metode ini menganggap bahwa hubungan antara biaya dengan volume aktifitas berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan (Mulyadi,1993:517).

$$Y = a + bx$$

Dimana.

Y : Jumlah Biaya

x : Volume kegiatan

a : Biaya tetap

b : Biaya variabel per unit

Nilai a dan b dapat dihitung dengan menggunakan persamaan di bawah ini.

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

2.4 Pengalokasian Biaya

Perusahaan yang menghasilkan produk bersama pada umumnya menghadapi masalah pemasaran berbagai macam produknya, karena masing-masing produk tentu mempunyai masalah pemasaran dan harga jual yang berbeda-beda.

Manajer biasanya ingin mengetahui besarnya kontribusi masing-masing produk bersama terhadap seluruh penghasilan perusahaan, karena dengan demikian manajer dapat mengetahui dari beberapa macam produk bersama tersebut, jenis mana yang paling menguntungkan, oleh karena itu penting sekali untuk mengetahui seteliti mungkin bagian dari seluruh biaya produksi yang dibebankan kepada masing-masing produk bersama.

Biaya bersama dapat dialokasikan pada tiap-tiap produk dengan empat metode yaitu (Mulyadi, 1993:360).

1. Metode nilai jual relatif
2. Metode satuan fisik
3. Metode rata-rata biaya per satuan
4. Metode rata-rata tertimbang.

2.4.1 Metode Nilai Jual Relatif

Metode ini banyak digunakan untuk mengalokasikan biaya bersama kepada produk bersama. Dasar pikiran metode ini adalah bahwa harga jual suatu produk merupakan perwujudan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam mengolah produk

tersebut. Jika salah satu produk terjual lebih mahal dari produk lain, hal ini karena biaya yang dikeluarkan untuk produk tersebut lebih banyak bila dibandingkan dengan produk lain.

Alokasi biaya bersama dapat dilakukan dengan membagi total biaya bersama dengan total nilai jual dikalikan seratus persen sehingga didapat persentase biaya dari nilai jualnya. Kemudian persentase dari nilai jual tersebut dikalikan dengan nilai jual tiap produk maka akan didapat alokasi biaya bersama dari masing-masing produk.

2.4.2 Metode satuan fisik

Metode satuan fisik mencoba menentukan harga pokok produk bersama sesuai dengan manfaat yang diterima oleh masing-masing produk akhir. Dalam metode ini biaya bersama dialokasikan kepada produk atas dasar koefisien fisik yaitu kuantitas bahan baku yang terdapat dalam masing-masing produk. Koefisien fisik ini dinyatakan dalam satuan barat volume atau ukuran yang lain. Dengan demikian metode ini menghendaki bahwa produk bersama mempunyai satuan ukuran yang berbeda, harus ditentukan koefisien ekuivalensi yang digunakan untuk mengubah sebagian satuan ukuran tersebut menjadi satuan ukuran yang sama. Adapun alokasi biaya bersamanya adalah kuantitas tiap produk dikalikan biaya bersama.

2.4.3 Metode Rata-rata Biaya per Satuan

Metode ini hanya dapat dipakai bila produk bersama yang dihasilkan diukur dalam satuan yang sama. Pada umumnya metode ini digunakan oleh perusahaan yang menghasilkan beberapa macam produk yang sama dari satu proses bersama tetapi menghasilkan kuantitas yang berlainan. Dalam metode ini harga pokok masing-masing produk dihitung sesuai dengan proporsi kuantitas yang diproduksi.

Jalan pikiran yang mendasari pemakaian metode ini adalah karena semua produk dihasilkan dari proses yang sama, maka tidak mungkin biaya untuk memproduksi satu satuan produk berbeda satu sama lain. Adapun alokasi biaya

bersamanya dapat dihitung dengan mengalikan kuantitas yang diproduksi dengan rata-rata biaya per satuan.

2.4.4 Metode Rata-rata Tertimbang

Metode ini mengalokasikan biaya bersama dengan cara kuantitas produksi dikalikan angka penimbang. Penentuan angka penimbang untuk tiap-tiap produk didasarkan pada jumlah bahan yang dipakai, sulitnya pembuatan produk, waktu yang dikonsumsi dan perbedaan jenis tenaga kerja yang dipakai.

2.5 Penentuan Harga Pokok

2.5.1 Tujuan Penentuan Harga Pokok

Sebagian besar perusahaan baik perusahaan yang bersifat agraris, ekstraktif, perniagaan maupun perusahaan yang bersifat industri tidak luput dari masalah penentuan harga pokok. Penentuan harga pokok harus dilakukan dengan teliti sebab kesalahan dalam penentuan harga pokok berakibat perusahaan dapat mengalami kegagalan dalam pekerjaannya.

Tujuan dari penentuan harga pokok adalah (Manullang, 1994:139).

1. Menentukan harga penjualan
2. Menentukan kebijaksanaan dalam penjualan, dalam hal ini harga pokok merupakan suatu alat untuk mengetahui apakah kebijaksanaan perlu ditambah atau tidak
3. Pedoman dalam pembelian alat perlengkapan baru, karena harga pokok suatu barang sebagian diakibatkan oleh biaya yang dikeluarkan untuk perbaikan mesin dan alat perlengkapan
4. Mengetahui apakah perusahaan bekerja secara efisien atau tidak
5. Unsur dalam perhitungan neraca

2.5.2 Elemen Harga Pokok

Elemen harga pokok tentu berbeda bagi tiap-tiap macam barang dan jasa, namun secara umum dapat dikatakan bahwa elemen-elemen harga pokok itu meliputi (Manullang, 1994:141)

1. Harga bahan mentah dan bahan pembantu
2. Harga tenaga kerja
3. Biaya umum
4. Biaya penjualan

Pendapat lain mengemukakan jenis-jenis biaya itu meliputi:

1. Biaya produksi langsung
2. Biaya produksi tak langsung
3. Biaya umum
4. Biaya penjualan

Biaya produksi langsung yang dimaksud adalah bahan mentah dan upah buruh. Bahan mentah adalah jumlah bahan mentah yang digunakan dalam proses produksi. Dalam lingkungan usaha perhotelan maka yang dimaksud dengan bahan mentah adalah nilai penyusutan dari seluruh perlengkapan dan barang yang ada di dalam kamar hotel. Sedangkan upah buruh adalah upah langsung yang dibayar kepada tenaga kerja dalam memproduksi barang atau jasa.

Bahan pembantu digolongkan dalam biaya tak langsung, sedang yang dimaksud biaya umum adalah segala macam pengeluaran yang harus dibayar tanpa memperhatikan tingkat produksi dari perusahaan. Biaya-biaya umum tersebut antara lain adalah (Manullang, 1994:152).

1. Gaji pegawai administrasi dan pimpinan
2. Upah pembantu umum dan jaga malam
3. Penyusutan tanah, mesin, gedung dan peralatan
4. Perbaikan mesin, gedung dan peralatan

5. Penerangan
6. Asuransi
7. Bunga
8. Pajak
9. Sewa
10. Semua pengeluaran administrasi

Biaya penjualan adalah segala pengeluaran yang berhubungan dengan penjualan hasil produksi. Yang termasuk biaya penjualan ini antara lain gaji bagian penjualan, komisi-komisi untuk para agen dan biaya pemasangan iklan, semua biaya telepon telegraph, kertas peranko dan materai untuk keperluan penjualan produk.

2.5.3 Metode Penentuan Harga Pokok

Metode penentuan harga pokok khusus untuk produk yang bersifat masa maka dapat digunakan cara-cara (Manullang,1994:201).

1. Cara pembagian
2. Cara angka perbandingan nilai

2.5.3.1 Cara pembagian

Perusahaan yang menghasilkan masa produksi dimana hanya terdapat satu jenis produk hasil maka sangat mudah penentuan harga pokoknya. Penentuan harga pokok pada perusahaan ini dapat dilakukan dengan menggunakan cara pembagian. Harga pokok untuk satu barang yang diproduksi dapat dihitung dengan biaya seluruhnya dibagi dengan barang yang diproduksi. Metode ini dapat diformulasikan (Manullang, 1994:201).

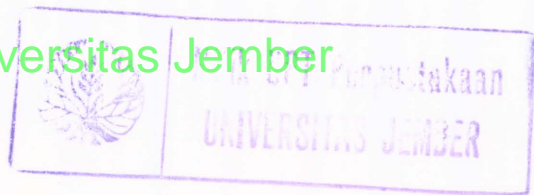
$$\frac{\text{Biaya seluruhnya}}{\text{Jumlah barang yang diproduksi}} = \text{H arg a pokok}$$

Cara seperti ini hanya dapat dipergunakan oleh perusahaan yang memproduksi barang yang homogen. Bagi perusahaan yang menghasilkan barang lebih dari satu, jelas cara pembagian tersebut tidak dapat digunakan untuk penentuan harga pokok.

2.5.3.1 Cara Angka Perbandingan Nilai

Perusahaan yang menghasilkan lebih dari satu proses produksi yang sama, maka untuk penentuan harga pokoknya dapat menggunakan cara angka perbandingan nilai. Langkah-langkah dalam penggunaan metode ini (Manullang, 1994:202).

1. Menentukan angka perbandingan untuk tiap-tiap jenis barang atau jasa dengan cara-cara antara lain:
 - a angka perbandingan nilai atas dasar harga bahan mentah, angka perbandingan ditentukan atas dasar jumlah bahan mentah yang digunakan pada tiap-tiap jenis barang
 - b angka perbandingan nilai atas dasar harga tenaga kerja, angka perbandingannya ditentukan atas dasar jumlah biaya tenaga kerja yang dikeluarkan untuk tiap-tiap jenis barang
2. Mengalikan jumlah tiap jenis barang atau jasa dengan angka perbandingannya.
3. Membagi jumlah biaya seluruhnya dengan hasil dari langkah-langkah sebelumnya.
4. Harga pokok tiap jenis barang atau jasa dari perkalian antara hasil langkah b.



III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah study kasus karena hal ini sesuai dengan pokok permasalahan yang dihadapi oleh Hotel Bandung Permai yaitu untuk mengetahui berapa besarnya batas harga sewa kamar hotel yang dapat diberikan terhadap pengunjung yang menginap pada saat low season.

Menurut Mohammad Nazir (1995:66), pengertian study kasus adalah sebagai berikut : “Study kasus atau penelitian kasus adalah penelitian tentang status subyek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau kelas dari keseluruhan persaanalitas”.

Data historis yang diperoleh selama 5 tahun (data tentang hasil penjualan kamar hotel, penggunaan telepon dan telegraph, serta POME), dianalisis dan digunakan untuk mengestimasi batas ambang tarif kamar hotel pada masing-masing kamar di tahun 2001.

3.2 Prosedur Pengumpulan Data

Beberapa hal yang penting dalam kegiatan pengumpulan data meliputi:

1. Penentuan jenis dan sumber data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, dimana data sekunder ini diperoleh dengan cara mengutip beberapa data dari PT. Hotel Bandung Permai. Data sekunder yang diperoleh dari PT Hotel Bandung Permai berupa perkembangan tarif kamar tahun 1996 - 2000 , jumlah kamar yang terjual (unit), biaya-biaya dari tahun 1996 -2000 (biaya telepon dan telegraph, serta biaya POME), dan data lainnya.

2. Instrumen pengumpulan data

a. Wawancara (Interview)

Yaitu metode Pengumpulan datas dengan cara mengadakan wawancara secara langsung dengan pihak perusahaan.

b. Observasi

Yaitu metode pengumpulan data dengan cara menggunakan pengamatan secara langsung dengan pihak perusahaan.

c. Study Kepustakaan

Yaitu metode pengumpulan data dengan cara membaca buku-buku yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti.

3. Sifat data

Data yang telah dikumpulkan menurut sifatnya dapat dikelompokkan dalam dua golongan yaitu.

a) Data Kuantitatif

Yaitu data yang penyajiannya berbentuk angka seperti perkembangan tarif kamar tahun, Biaya-biaya POME, biaya-biaya telepon dan telegraph.

b) Data kualitatif

Yaitu data yang penyajiannya berbentuk uraian kata-kata seperti profil umum, personalia, dan susunan organisasi perusahaan.

3.3 Definisi Variabel Operasional.

Pemberian Definisi Operasional ini ditujukan untuk membatasi permasalahan yang terdapat dalam penelitian ini. Definisi operasional untuk variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah tarif yang dikenakan pada pengunjung. Namun definisi tarif yang dimaksud pada penelitian ini adalah:

Tarif : besarnya harga yang ditetapkan oleh pihak Hotel Bandung Permai pada masing-masing kelas kamar

Jadi yang dimaksudkan dengan tarif kamar hotel adalah besarnya harga yang akan diberikan oleh pihak hotel Bandung Permai kepada para pengunjung yang menginap di hotel ini. Tarif yang ditetapkan oleh hotel ini tentunya

merupakan harga yang sudah dapat digunakan untuk menutup semua biaya yang terjadi tanpa melupakan besarnya laba yang ingin dicapai pada tahun 2001.

3.4 Metode Analisis Data

Untuk mencari pemecahan masalah yang sedang diteliti, dilakukan langkah-langkah sebagai berikut.

3.4.1 Peramalan Permintaan pada Masing-masing Kamar .

1. Pengestimasian penjualan kamar masing-masing kelas pada tahun 2001 digunakan metode least square. Formulasi yang digunakan adalah (Adisaputro,G. dan Asri,M.,1992:158):

$$Y = a + bX$$

untuk menghitung nilai a dan b digunakan formulasi:

$$a = \frac{\sum Y}{n} \qquad b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

dimana:

Y : Volume penjualan kamar

n : jumlah tahun

X : jumlah tahun dihitung pada periode dasar

3.4.2 Pemisahan Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel dipisah menjadi komponen biaya tetap dan komponen biaya variabel dengan menggunakan metode Least Square. Analisa ini digunakan untuk menghitung pengalokasian biaya pada masing-masing kelas (Mulyadi,1991:454).

$$Y = a + bX$$

Nilai a dan b dapat dicari dengan rumus :

$$a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n}$$

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Dimana :

a = biaya tetap

b = biaya variabel

n = jumlah pengamatan

X = jumlah aktivitas

Y = biaya campuran/semi variabel

3.4.3 Mengalokasikan Biaya Bersama Pada Masing-masing Produk

Pengalokasian biaya bersama pada masing-masing produk digunakan untuk mengelompokkan biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode nilai jual relatif sehingga dapat diketahui biaya masing-masing (Mulyadi, 1991:360).

$$\frac{\text{Total biaya bersama}}{\text{Total nilai jual}} \times 100\%$$

3.4.4 Penentuan Biaya Tetap dan Biaya Variabel pada tahun 2001

1. Biaya tetap untuk tahun 2001 dapat direncanakan dengan menjumlahkan biaya tetap tahun 2000 dengan prosentase pertambahan biaya tetap tahun 1999 ke tahun 2000.
2. Biaya variabel untuk tahun 2001 dapat direncanakan dengan menggunakan metode Least Square dengan rumus :
(Adisaputro, G. 1992:38)

$$Y = a + bX$$

Dimana.

Y : Ramalan biaya variabel

a : Nilai trend pada periode dasar

b : Nilai perubah untuk satuan waktu

X : Nilai pada setiap periode tertentu

3.4.5 Menentukan Harga pokok

Penentuan biaya operasional dilakukan untuk mengetahui besarnya harga pokok pada masing-masing kamar dengan menggunakan metode pembagian (Manullang,1994:210).

$$\text{Biaya operasional} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Biaya variabel}}{\text{Ramalan penjualan kamar}}$$

3.4.6 Penetapan tarif kamar

Penentuan harga kamar rata-rata per kelas kamar pada tahun 2001 ditentukan dengan menggunakan metode penetapan harga Mark-up (Swastha dan Irawan,1997:257).

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Biaya produksi} + \text{Mark-up} \\ &= \text{Biaya produk} + (\% \text{ Biaya produk}) \end{aligned}$$

Produk akan dijual pada harga yang dapat mengembalikan sejumlah dana yang tertanam. Hal itu dapat diketahui dengan cara menentukan titik break even yaitu:

$$\text{TBE (Rp.)} = \frac{BTT}{1 - \frac{BV}{P}}$$

Atau

$$\text{TBE (unit)} = \frac{BTT}{H - BVR}$$

Dimana :

- TBE : Titik Break Even
- BTT : Total Biaya tetap
- BV : Biaya Variabel
- P : Penjualan
- H : Harga Jual per Unit
- BVR : Biaya variabel rata-rata



IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Perusahaan ini bernama PT. Hotel Bandung Permai yang terletak di jalan Hayam Wuruk no.38 Jember, Jawa Timur. Inisiatif pembelian gedung dilakukan oleh Bapak Andjar Wiyono. Perusahaan dipimpin oleh seorang general manager yang bertanggung jawab pada direktur utama yaitu kepada Bapak Edy Luminto. Pada tahun 1983 dibangun restaurant, baru pada tahun 1984 dibangun hotel. Pada tahun 1991 kepemilikan beralih pada Bapak Ongko Harjo. Ijin usaha hotel ini No. 503/2350/108.31/1994 tertanggal 23 Juni 1994.

Hotel ini dibangun diatas tanah seluas 6690m². Jumlah kamar yang terdapat di hotel ini adalah sebanyak 70 kamar (lantai satu terdiri dari 7 kamar sedangkan lantai dua sampai dengan lantai tiga masing-masing terdiri dari 21 kamar).

Type kamar yang tersedia di hotel ini adalah *executive suite room* (2 kamar), *junior suite room* (3 kamar), *superior room* (12 kamar), *standard room* (53 kamar)

Berdasarkan surat keputusan Menparpostel No.KM 94/IJK.103/MPPT 87, surat keputusan Menparsebud kep.III/M.PSB/1998, dan surat Keputusan Dirjen Pariwisata No. 14 -4/II/1998, Hotel Bandung Permai ditetapkan sebagai hotel Berbintang tiga. hal ini ditetapkan berdasarkan fasilitas-fasilitas yang dimiliki perusahaan yang sesuai dengan kriteria-kriteria hotel berpredikat bintang tiga. Adapun persyaratan yang ditetapkan bagi hotel bintang tiga adalah seperti yang telah ditetapkan oleh Menparseni dan dikontrol oleh PHRI:

- a Jumlah kamar minimal 70
- b Minimal terdapat 4 jenis kamar yang terdiri dari kamar standard, suprior serta Suite.
- c Tarif kamar minimal Rp. 100.000 untuk kamar standard, Rp. 150.000 untuk kamar superior, dan Rp. 300.000 untuk kamar Suite.

- d Ukuran minimal kamar standard dan superior 4m x 5m, sedangkan kamar suite 4m x 6m dengan tinggi masing-masing minimal 3 meter
- e Memiliki ruang rapat sebanyak tiga dengan kapasitas masing-masing 100 – 200 orang, 200 – 400 orang dan 500 – 1000 orang.

4.1.2 Prinsip-prinsip Organisasi Perusahaan

Para tamu dan langganan di Hotel Bandung Permai pada umumnya berasal dari kalangan bisnismen, instansi pemerintah dan wisatawan asing maupun domestik. Dalam menjalankan usahanya Hotel Bandung Permai memiliki motto “A Hotel With Hearth” yang maksudnya adalah bahwa pelayanan pada pelanggan dilakukan sebaik mungkin dan menganggap tamu seperti keluarga sendiri .

Motto ini selalu di tanamkan pada setiap karyawan, sebab pada dasarnya hotel tidak menjual produk tetapi jasa. Dengan pelayanan yang baik, diharapkan para pelanggan memilih Hotel Bandung Permai bila berkunjung ke Jember.

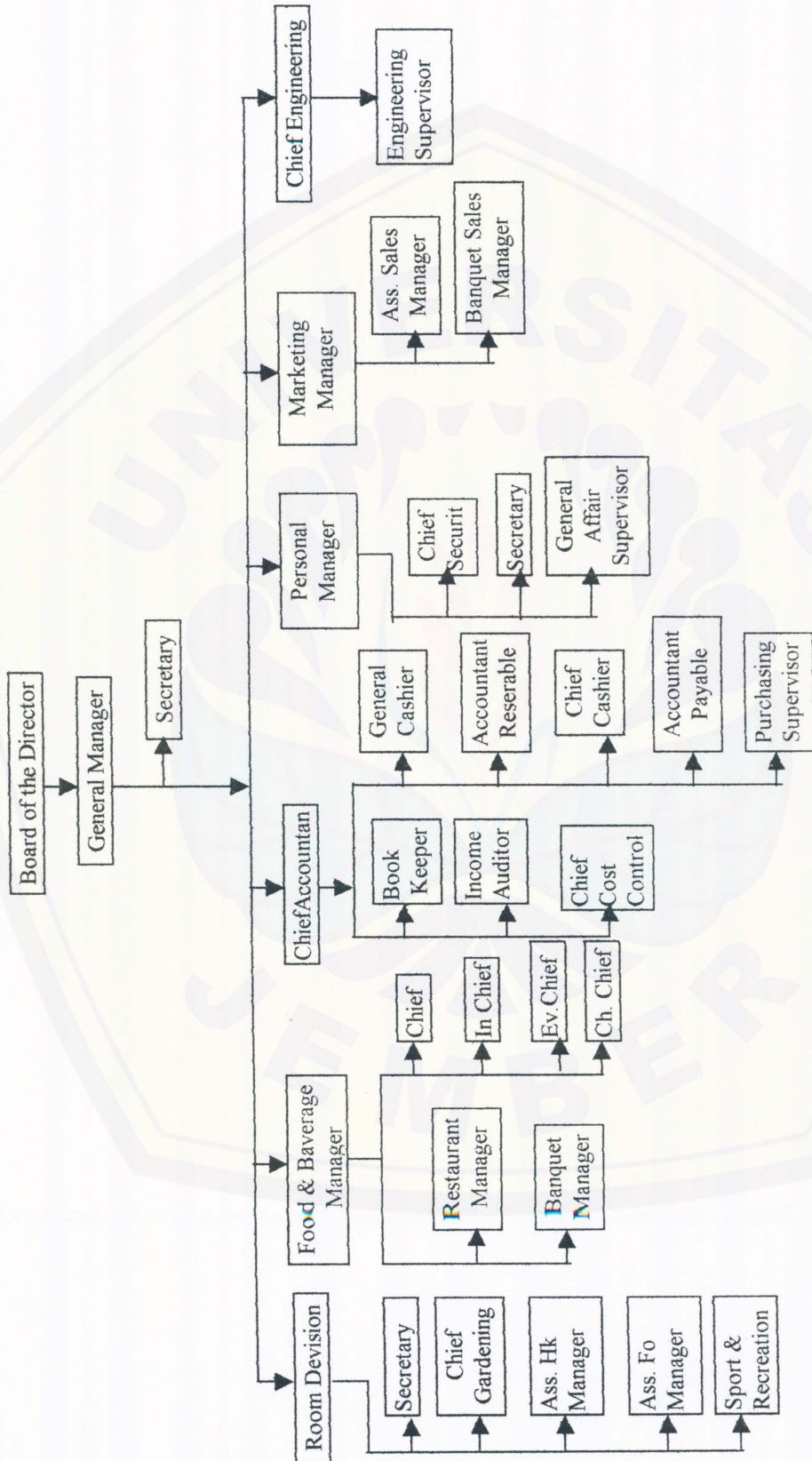
4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi adalah gambaran secara sistematis tentang hubungan kerjasama orang-orang yang terdapat dalam suatu badan dalam rangka mencapai suatu tujuan. Hotel Bandung Permai mempunyai struktur organisasi yang bisa dilihat dalam gambar 1.

Gambar 1 tersebut menggambarkan bahwa organisasi PT. Hotel Bandung Permai di bagi kedalam dua bagian besar yaitu .

1. Bagian yang menyiapkan dan menjual kamar serta pekerjaan-pekerjaan yang berkaitan dengan hal tersebut disebut room division.
2. Bagian yang menyiapkan dan menjual makanan dan minuman serta pekerjaan-pekerjaan yang berkaitan dengan hal itu disebut food and beverage departement.

Adapun struktur organisasi yang terdapat pada Hotel Bandung Permai adalah sebagai berikut:



Gambar 1: Struktur Organisasi PT Hotel Bandung Permai Jember
 Sumber data : Hotel Bandung Permai

Pembagian tugas masing-masing personel dalam struktur organisasi tersebut adalah sebagai berikut:

1. Board of the Directors (Pimpinan tertinggi perusahaan)
 - a. Merencanakan, mengarahkan dan mengawasi segala sesuatu yang ada pada perusahaan
 - b. Menjaga kondisi dan lingkungan pekerjaan yang harmonis.
2. General Manager (Manajer)
 - a. Mengawasi dan mengatur pelaksanaan kerja masing-masing bagian.
 - b. Menggunakan wewenang sebagai pimpinan hotel
 - c. Membina kerjasama antara bawahan dan atasan
3. Room Devision Manager (Manager Divisi Kamar)
 - a. Merencanakan, melaksanakan dan mengawasi operasi devisi kamar
 - b. Mengontrol pelaksanaan kerja bagian kantor depan, tata graha, pemeliharaan peralatan gedung dan bagian rekreasi
 - c. Mengontrol penggunaan alat-alat bagian devisi kamar sebagaimana mestinya.
4. Food and Beverage Manager (Manajer Divisi Makanan dan Minuman)
 - a. Merencanakan, mengatur, melaksanakan dan mengawasi pelayanan makanan dan minuman
 - b. Mengawasi, melaporkan dan membuat order perbaikan bila ada peralatan masak yang rusak
 - c. Menangani keluhan tamu dalam pelayanan makan dan minuman
5. Chief Accountant (Kepala Keuangan)
 - a. Merencanakan, melaksanakan dan mengawasi kegiatan administrasi keuangan hotel
 - b. Mengontrol pelaksanaan tugas lalu lintas keuangan dan laporan keuangan hotel
6. Personal manager (Manajer Personalia)
 - a. Menyusun dan mengurus secara sistematis arsip dan dokumentasi kepegawaian

- b. Mengurus penerimaan karyawan baru yang meliputi panggilan, seleksi, psikotest dan sebagainya yang dibutuhkan hotel atas perintah manager
7. Marketing Manager (Manajer Pemasaran)
- a. Merencanakan dan melaksanakan pemasaran untuk meningkatkan hunian kamar
 - b. Menghubungi biro perjalanan yang bergerak dalam bidang pemesanan kamar
 - c. Merencanakan dan menyusun anggaran pemasaran
8. Chief Engineering (Kepala Bagian Pemeliharaan Tehnik)
- a. Menjaga kelancaran, kesempurnaan, pemeliharaan dan perawatan segala macam peralatan tehnik yang dipergunakan dalam lingkungan hotel
 - b. Membuat perencanaan dalam rangka pemeliharaan alat-alat listrik yang ada dihotel

4.1.4 Jumlah Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang terdapat pada Hotel Bandung Permai berjumlah 69 orang. Tenaga kerja tersebut terdiri dari berbagai macam jabatan/divisi. Adapun rincian mengenai jumlah tenaga Kerja yang ada di Hotel Bandung Permai dapat dilihat pada tabel 1 berikut ini.

Tabel 1: Hotel Bandung Permai
Jumlah Tenaga Kerja Tahun 2000

No	Jabatan/Divisi	Jumlah
1.	General Manager	1
2.	Personalia	5
3.	Front Office	10
4.	Food and Beverage	10
5.	Financial Accounting	5
6.	House Keeping	12
7.	Swimming Pool	4
8.	Security	6
9.	Kitchen	9
10.	Engine	7
Jumlah		69

Sumber data: Hotel Bandung Permai

4.1.5 Sistem Pengupahan

Upah dari gaji yang diberikan kepada karyawan berdasarkan upah minimum regional atau UMR. Bagi yang diterima sebagai karyawan selain menerima gaji pokok juga ditambah dengan tunjangan jabatan bila mempunyai jabatan. Insentif diberikan kepada pertengahan bulan, besarnya disesuaikan dengan besarnya tingkat hunian kamar. Karyawan juga menerima jaminan kesejahteraan sosial antara lain Jamsostek dan seragam.

4.1.6 Jam Kerja

Kegiatan pelayanan dilakukan setiap hari selama 24 jam. Karyawan yang bertugas dibagi kedalam tiga kelompok kerja (shift) yaitu :

- a. Shift morning : 07.00 WIB - 15.00 WIB
- b. Shift Afternoon : 15.00 WIB - 23.00 WIB
- c. Shift Evening : 23.00 WIB - 07.00 WIB

Pembagian shift-shift tersebut bergantian sedemikian rupa antar karyawan sehingga pembagian jadual kerja dapat berjalan secara adil dan merata.

4.1.7 Fasilitas-fasilitas Hotel

A. Fasilitas kamar

Hotel Bandung Permai mempunyai 70 (tujuh puluh) kamar dengan empat type yang berbeda dengan fasilitas-fasilitas yang disesuaikan dengan type yang ada. Type-type kamar dengan fasilitasnya antar lain yaitu .

I. Type-type kamar yang terdapat dalam Hotel Bandung Permai adalah sebagai berikut.

- 1. Executive Suite Room : 2 Kamar
- 2. Junior Suite Room : 3 Kamar
- 3. Superior Room : 12 Kamar
- 4. Standard Room : 53 Kamar

II. Fasilitas yang tersedia di dalam kamar hotel pada Hotel Bandung Permai adalah sebagai berikut.

1. Executive Suite Room

- a. Tempat tidur King size
- b. Sofa satu set
- c. TV 21 Inchi
- d. Meja makan
- e. Mini Bar Kulkas
- f. Telepon
- g. Pemanas air
- h. Kamar mandi bath tub
- i. Dua botol Aqua free
- j. Bunga plus buah bila ada reservasi

2. Junior Suite Room

- a. Tempat tidur King size
- b. Satu meja dan satu sofa
- c. TV 21 Inchi
- d. Meja makan
- e. Mini Bar Kulkas
- f. Telepon
- g. Pemanas air
- h. Kamar mandi bath tub
- i. Dua botol Aqua free
- j. Bunga plus buah bila ada reservasi

3. Superior Room

- a. Tempat tidur Single/ double
- b. Meja kecil dan 1 sofa
- c. TV 14 Inchi
- d. Meja makan
- e. Mini Bar Kulkas

- f. Telepon
- g. Pemanas air
- h. Kamar mandi bath tub
- i. Dua botol Aqua free

4. *Standard Room*

- a. Tempat tidur Double
- b. TV 14 Inchi
- c. Kulkas
- d. Kamar mandi bath tub
- e. dua botol Aqua Free

B.Fasilitas Umum

Fasilitas Umum yang terdapat di Hotel Bandung Permai adalah sebagai berikut:

1. Restaurant dan bar
 - a. Maribaya coffee shop menyediakan masakan indonesia, masakan Eropa dan masakan china yang beroperasi selama 24 jam
 - b. Nirwana Restaurant menyediakan makanan dalam bentuk prasmanan
 - c. Lounge Bar meyediakan makanan dan minuman yang beroperasi dari pukul 18.00 WIB sampai dengan pukul 23.00 WIB
2. Ruang Rapat
3. Nirwana Convention Hall merupakan ruangan untuk mengadakan pertemuan dengan kapasitas 800 sampai 1000 orang
4. Paradiso Room yang digunakan sebagai ruang untuk berdiskusi dengan kapasitas 20 sampai dengan 30 orang
5. Tirta Nirwana Swimming Pool
6. Karaoke Bar
7. Fitnees Center
8. Pelayanan loundry

9. Area parkir dengan kapasitas 80 sampai 100 mobil

10. Safe Deposit Box

4.1.8 Aspek Pemasaran

A. Sistem Pemasaran

Melayani kebutuhan konsumen yang berbeda-beda, Hotel Bandung Permai menyediakan berbagai kelas kamar dengan harga yang berbeda sesuai dengan fasilitas-fasilitas dan ukuran kamarnya. Jumlah kamar 70 buah terdiri dari Executif Suit Room, Junior Suite Room, Superior Room, dan Standard Room.

Produk yang dihasilkan selain penjualan kamar adalah penjualan makanan dan minuman, jasa informasi, telepon, faximile, Room service, laundry, paket seminar, pesta dan aneka kebutuhan lain.

Beberapa cara yang dilakukan oleh pihak Hotel Bandung Permai adalah berupa pemberian diskon berdasarkan klasifikasi pengunjung. Pelayanan yang memuaskan merupakan kunci pokok keberhasilan usaha perhotelan. Oleh karena itu Hotel Bandung Permai berorientasi pada kepuasan konsumen. Cara yang ditempuh oleh Hotel Bandung Permai untuk memuaskan konsumen adalah dengan memberikan atribut produknya yang berupa kenyamanan, kebersihan, keindahan dan yang tidak kalah pentingnya adalah keramahtamahan. Untuk menjaga kualitas pelayanan maka Hotel Bandung Permai terbuka menerima saran maupun kritik dari konsumen yang nantinya dapat digunakan sebagai evaluasi terhadap pelayanan yang diberikan.

Kegiatan pemasaran yang ada hubungannya dengan pemberitahuan kepada konsumen tentang keberadaan Hotel Bandung Permai, maka hotel ini menjalin kerjasama dengan agen-agen travel baik lokal maupun internasional, instansi pemerintah, perusahaan swasta, lembaga pendidikan, dan lain sebagainya.

B. Tingkat Tarif Kamar

Tarif yang berlaku pada Hotel Bandung Permai mengalami perubahan dari tahun ke tahun. Hotel Bandung Permai menetapkan tarif khusus bagi para pengunjungnya. Besarnya tarif yang diberikan berbeda-beda yaitu:

1. Tarif bagi pengunjung potensial (pengunjung yang menginap dua kali dalam seminggu) diberikan diskon sebesar 10% dari tarif normal.
2. Tarif bagi pengunjung tidak potensial (hanya sebagai tempat persinggahan) tidak diberikan diskon.
3. Tarif bagi pengunjung very potensial (pengunjung yang menginap selama minimal satu bulan) diberikan diskon sebesar 20%.
4. Tarif bagi pengunjung very very potensial (pengunjung dalam bentuk grup) akan mendapatkan diskon 40% dan tiap pemakaian minimal 40 kamar memperoleh gratis dua kamar dan termasuk breakfast.

Adapun perkembangan tarif kamar dari tahun 1996 sampai dengan tahun 2000 dapat dilihat pada tabel 2 dibawah ini

Tabel 2: Hotel Bandung Permai
Perkembangan Tarif Kamar Tahun 1996 –2000

Tahun	Kelas kamar			
	Standard	Superior	Junior Suite	Executive S.
1996	Rp. 40.000,-	Rp. 50.000,-	Rp. 60.000,-	Rp. 750.000,-
1997	Rp. 55.000,-	Rp. 70.000,-	Rp. 100.000,-	Rp. 150.000,-
1998	Rp. 70.000,-	Rp. 100.000,-	Rp. 150.000,-	Rp. 200.000,-
1999	Rp. 100.000,-	Rp. 150.000,-	Rp. 250.000,-	Rp. 300.000,-
2000	Rp. 120.000,-	Rp. 170.000,-	Rp. 270.000,-	Rp. 350.000,-

Sumber data: Hotel Bandung Permai

C. Tingkat Hunian Kamar

Tingkat hunian kamar merupakan persentase seluruh kamar yang dihuni dari seluruh kamar yang tersedia. Maksimal kamar yang dapat di jual per tahun adalah sebanyak 25.550 kamar (70 kamar x 365 hari), terdiri atas kelas kamar standard sebanyak 19.345 kamar (53 kamar x 365 hari), Superior Room 4.380 kamar (12 kamar x 365 hari), Junior Suite Room sebanyak 1.095 kamar (3 kamar x 365 hari), Executif Suite Room 730 kamar (2 kamar x 365 hari). Informasi tentang jumlah kamar yang terjual pada Hotel Bandung Permai dapat dilihat pada tabel 3 sampai dengan tabel 6.

Table 7: Hotel Bandung Permai
Biaya-biaya Telepon dan Telegraph
Tahun 1996 – 2000

Bulan	Tahun				2000
	1996	1997	1998	1999	
Januari	Rp. 722.100,-	Rp. 658.700,-	Rp. 879.600,-	Rp. 1.037.100,-	Rp. 1.500.000,-
Februari	Rp. 630.000,-	Rp. 658.000,-	Rp. 787.800,-	Rp. 945.300,-	Rp. 1.205.000,-
Maret	Rp. 38.700,-	Rp. 682.000,-	Rp. 840.000,-	Rp. 998.700,-	Rp. 1.103.700,-
April	Rp. 521.000,-	Rp. 693.200,-	Rp. 679.200,-	Rp. 835.900,-	Rp. 1.001.500,-
Mei	Rp. 585.300,-	Rp. 700.900,-	Rp. 742.800,-	Rp. 900.200,-	Rp. 1.005.800,-
Juni	Rp. 715.000,-	Rp. 868.700,-	Rp. 872.500,-	Rp. 1.012.800,-	Rp. 1.135.500,-
Juli	Rp. 697.800,-	Rp. 807.500,-	Rp. 855.300,-	Rp. 1.030.000,-	Rp. 1.127.800,-
Agustus	Rp. 678.300,-	Rp. 760.200,-	Rp. 838.900,-	Rp. 996.300,-	Rp. 1.101.900,-
September	Rp. 614.400,-	Rp. 599.700,-	Rp. 771.900,-	Rp. 929.400,-	Rp. 1.034.500,-
Oktober	Rp. 622.000,-	Rp. 663.900,-	Rp. 779.800,-	Rp. 937.300,-	Rp. 1.042.000,-
November	Rp. 620.000,-	Rp. 793.000,-	Rp. 777.500,-	Rp. 934.300,-	Rp. 1.040.000,-
Desember	Rp. 728.800,-	Rp. 806.700,-	Rp. 886.300,-	Rp. 1.043.800,-	Rp. 1.148.800,-
Jumlah	Rp. 7.818.400,-	Rp. 8.692.500,-	Rp. 9.711.600,-	Rp. 11.601.700,-	Rp. 13.446.500,-

Source: data: Hotel Bandung Permai

Tabel 8 : Hotel Bandung Permai

Biaya-biaya POME (Property operation, Maintenance, & Energy)

Tahun 1996 – 2000

Bulan	Tahun				
	1996	1997	1998	1999	2000
Januari	Rp. 2.511.000,-	Rp. 2.700.400,-	Rp. 2.889.000,-	Rp. 3.268.000,-	Rp. 3.519.000,-
Februari	Rp. 2.117.100,-	Rp. 2.305.500,-	Rp. 2.494.500,-	Rp. 2.873.200,-	Rp. 3.125.100,-
Maret	Rp. 2.346.000,-	Rp. 2.525.000,-	Rp. 2.724.600,-	Rp. 3.102.000,-	Rp. 3.354.000,-
April	Rp. 2.053.200,-	Rp. 2.228.400,-	Rp. 2.430.900,-	Rp. 2.809.000,-	Rp. 3.061.200,-
Mei	Rp. 2.039.400,-	Rp. 2.241.000,-	Rp. 2.417.700,-	Rp. 2.795.200,-	Rp. 3.047.400,-
Juni	Rp. 2.481.000,-	Rp. 2.779.100,-	Rp. 2.858.600,-	Rp. 3.236.000,-	Rp. 3.488.550,-
Juli	Rp. 2.047.100,-	Rp. 2.586.300,-	Rp. 2.784.000,-	Rp. 3.162.000,-	Rp. 3.415.050,-
Agustus	Rp. 2.336.250,-	Rp. 2.536.200,-	Rp. 2.713.500,-	Rp. 3.092.400,-	Rp. 3.344.250,-
September	Rp. 2.049.000,-	Rp. 2.238.000,-	Rp. 2.427.700,-	Rp. 2.805.600,-	Rp. 3.057.000,-
Oktober	Rp. 2.070.000,-	Rp. 2.259.000,-	Rp. 2.449.000,-	Rp. 2.826.000,-	Rp. 3.078.000,-
November	Rp. 2.072.700,-	Rp. 2.260.500,-	Rp. 2.450.300,-	Rp. 2.828.000,-	Rp. 3.080.700,-
Desember	Rp. 2.540.250,-	Rp. 2.730.600,-	Rp. 2.918.700,-	Rp. 3.296.000,-	Rp. 3.548.250,-
JULMI AH	Rp. 27.023.000,-	Rp. 29.290.000,-	Rp. 31.558.500,-	Rp. 36.093.400,-	Rp. 39.118.500,-

Sumber data: Hotel Bandung Permai

Tabel 9: Hotel Bandung Permai
Perkembangan Biaya tahun 1996 sampai tahun 2000

Jenis Biaya	Tahun				
	1996 (Rp)	1997 (Rp)	1998 (Rp)	1999 (Rp)	2000 (Rp)
Depresiasi	108.080.000	116.070.000	120.900.800	126.363.700	135.209.200
PTER :					
- Salaries	59.533.000	61.279.300	62.300.000	70.609.900	81.325.800
- Employee Taxes	1.832.100	2.154.300	2.209.900	2.547.100	2.598.000
- Employee Meals	19.101.000	21.454.300	25.536.300	29.955.100	31.452.000
- Others	8.639.100	10.158.200	10.362.000	11.602.200	11.919.100
- Medical	5.355.000	6.158.200	6.923.200	7.061.700	7.202.800
- Insurance	2.092.900	2.141.200	2.463.300	2.512.500	2.600.200
- Wages	71.050.900	73.419.300	74.500.000	85.261.000	90.471.300
Administrasi & Umum	27.114.700	28.544.200	30.021.000	31.522.000	32.120.800
Marketing	19.469.200	19.832.600	22.146.700	24.908.400	25.531.000
Telepon & Telegraph	7.818.400	8.692.500	9.711.600	11.601.700	13.446.500
POME	27.023.000	29.290.000	31.558.500	36.093.400	39.118.500
Laundry	24.461.500	24.950.700	20.844.600	26.589.900	27.111.600
Transportation	6.502.500	6.632.500	8.118.100	8.280.000	8.362.800
Guest Supplies	18.981.000	19.265.700	20.469.700	21.288.000	22.139.700
Consumers Others	2.443.000	19.265.700	2.861.200	3.023.800	3.054.000

Sumber data: Hotel Bandung Permai

4.2 Analisis Data dan Pembahasan

4.2.1 Estimasi Penjualan Kamar Hotel Bandung Permai

Estimasi/peramalan penjualan kamar dapat dihitung apabila kita sudah mengetahui besarnya tarif kamar pada tahun 2001. Dalam peramalan penjualan tahun 2001, analisa yang digunakan adalah metode least square. Perhitungan estimasi penjualan kamar tahun 2001 dapat dilihat mulai dari lampiran 1 sampai dengan lampiran 4. Adapun hasil estimasi penjualan kamar pada Hotel Bandung Permai tahun 2001 dapat dilihat pada tabel 14 dibawah ini.

Tabel 14 : Hotel Bandung Permai
Estimasi Penjualan Kamar Tahun 2001
(Dalam unit)

Kelas Kamar	Jumlah (unit)
Standard	3.224
Superior	1.393
Junior Suite	557
Executive Suite	320

Sumber data : Lampiran 1 s.d Lampiran 4

Estimasi penjualkamar ini mengalami penurunan dibandingkan tahun 2000, yaitu kelas standard mengalami penurunan dari 3.908 menjadi 3.224, kelas superior mengalami penurunan dari 1.691 menjadi 1.393, kelas junior suite mengalami penurunan dari 673 menjadi 557, dan kelas executive suite mengalami penurunan dari 386 menjadi 320.

4.2.2 Klasifikasi Biaya Berdasarkan Tingkah Laku Biaya dalam Hubungannya dengan Volume Penjualan

Berdasarkan data yang terdapat pada Hotel Bandung Permai, biaya operasional perusahaan dapat diklasifikasikan dalam tiga kelompok yaitu biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel.

Biaya tetap terdiri atas depresiasi, PTER, administrasi dan umum, dan marketing. Biaya semi variabel terdiri atas biaya telepon dan telegraph, serta POME (property operation, maintenance and Energy). Sedangkan yang merupakan

biaya variabel adalah PTER (wage), Laundry, Transportation, Guest suppliest, dan Consumers, Others. Klasifikasi biaya ini dapat dilihat pada lampiran 5.

4.2.3 Pemisahan Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode least square. Perhitungan pemisahan biaya semi variabel tahun 1996-2000 dapat dilihat pada lampiran 6 sampai dengan lampiran 15. Adapun hasil perhitungannya dapat dilihat pada tabel 15 dan tabel 16.

Tabel 15: Hotel Bandung Permai
Pemisahan Biaya semi variabel
Tahun 1996-2000

Tahun	Biaya Telepon dan Telegraph		
	Biaya Tetap (Rp.)	Perubahan (%)	Biaya Variabel (Rp.)
1996	6.916.000,-		902.000,-
1997	7.294.000,-	5,5	1.398.000,-
1998	9.025.000,-	23,7	687.000,-
1999	7.730.000,-	-14,3	3.872.000,-
2000	8.732.000,-	13	4.715.000,-
JUMLAH	39.697.000,-		11.574.000,-

Sumber data : Lampiran 6 s.d 10, diolah

Biaya Tetap telepon dan telegraph tahun dari 1996 ke tahun 1998 cenderung mengalami peningkatan tahun kecuali pada tahun 1999 biaya ini mengalami penurunan sebesar 14,3% dibandingkan tahun 1998, namun meningkat lagi pada tahun 2000 sebesar 13%. Biaya variabel juga cenderung mengalami peningkatan dari tahun ke tahun kecuali pada tahun 1998 mengalami penurunan dari Rp. 1.398 000,- menjadi Rp 687.000,-.

Tabel 16: Hotel Bandung Permai
Pemisahan Biaya Semi Variabel
Tahun 1996-2000

Tahun	Biaya POME		
	Biaya Tetap (Rp.)	Perubahan (%)	Biaya Variabel (Rp.)
1996	26.559.000,-		391.000,-
1997	28.741.000,-	7,1	549.000,-
1998	31.287.000,-	8,9	271.000,-
1999	31.045.000,-	-0,77	5.049.000,-
2000	36.471.000,-	17,48	2.648.000,-
JUMLAH	153.833.000,-		8.908.000,-

Sumber data : lampiran i i s.d i5, diolah

Biaya tetap POME cenderung mengalami kenaikan dibandingkan dari tahun ke tahun kecuali pada tahun 1999 mengalami penurunan sebesar 0,77% dibandingkan tahun 1998, namun meningkat lagi pada tahun 2000 sebesar 17,48%. Biaya variabel juga cenderung mengalami peningkatan dari tahun ke tahun kecuali pada tahun 1998 mengalami penurunan dari Rp. 549.000,- menjadi Rp.271.000,-.

4.2.4 Pengalokasian Biaya Bersama pada Masing-masing Kelas

Penghitungan pada alokasi biaya bersama digunakan untuk menggolongkan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel dan digunakan untuk menentukan besarnya biaya variabel per unit. Pengalokasian ini dapat dilakukan dengan menggunakan metode nilai jual relatif. Harga jual suatu produk merupakan perwujudan dari biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk tersebut. Jika salah satu kelas memiliki tarif yang lebih mahal dibandingkan dengan kelas yang lain, hal ini karena biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan jasa pada kelas tersebut lebih besar dibandingkan dengan kelas yang lain.

Perhitungan pengalokasian biaya dapat dilihat pada lampiran 16. Adapun langkah-langkah pengalokasian biaya dari tahun 1996 sampai dengan tahun 2000 dapat dilihat pada tabel 17 sampai dengan tabel 21.

Tabel 17: Hotel Bandung Permai
Pengalokasian Biaya Bersama pada Masing-masing Kelas
Tahun 1996

Kelas	Vol. Penj. (unit)	Tarif kamar (Rp.000)	Hasil Penj. (Rp.000)	Penj. (%)	Alokasi BV (Rp.000,-)	BV per kamar (Rp)	Alokasi BT (Rp.000)
Standard	4.760	40,-	190.400,-	51,82	136.033	29.000,-	147.548,-
Superior	1.983	50,-	99.150,-	26,98	70.825	36.000,-	76.821,-
Junior Suite	704	60,-	42.240,-	11,50	30.189	43.000,-	32.744,-
Executive Suite	475	75,-	35.625,-	9,70	25.463	54.000,-	27.619,-
Jumlah	7.922		367.415,-		262.510		284.732,-

Sumber data : Tabel 2 s.d 6, Lampiran 16, diolah

Alokasi biaya variabel per kamar pada tahun 1996 adalah sebesar Rp. 29.000,- untuk kelas standard, Rp. 36.000,- untuk kelas kamar superior, Rp. 43.000,- untuk kelas kamar junior suite dan Rp.54.000,- untuk kelas kamar executive suite. Alokasi biaya tetap pada kelas kamar standard adalah sebesar Rp. 147.548.000,- ; Rp.76.821.000,- untuk kelas superior, Rp. 32.744.000,- untuk kelas junior suite dan Rp. 27.619.000,- untuk kelas executive suite.

Tabel 18 : Hotel Bandung Permai
Pengalokasian Biaya Bersama pada Masing-masing Kelas
Tahun 1997

Kelas	Vol. Penj. (unit)	Tarif kamar (Rp.000)	Hasil Penjualan (Rp.000)	Penj. (%)	Alokasi BV (Rp.000)	BV per kamar (Rp)	Alokasi BT (Rp.000)
Standard	3.488	55,-	191.840,-	46,59	125.672,-	36.000,-	141.554,-
Superior	1.454	70,-	101.780,-	24,72	66.680,-	46.000,-	75.106,-
Junior Suite	523	100,-	52.300,-	12,70	34.257,-	65.000,-	38.586,-
Executive Suite	349	150,-	65.850,-	15,99	43.131,-	124.000,-	48.582,-
Jumlah	5.814		411.770,-		269.740,-		303.828,-

Sumber data , Tabel 2 s.d 6 dan Lampiran 16, diolah

Alokasi biaya variabel per kamar pada tahun 1997 adalah sebesar Rp. 36.000, untuk kelas standard, Rp. 46.000,- untuk kelas kamar superior, Rp. 65.000,- untuk kelas kamar junior suite dan Rp.124.000,- untuk kelas kamar executive suite. Alokasi biaya tetap pada kelas kamar standard adalah sebesar

Rp. 141.554.000,- , Rp.75.106.000,- untuk kelas superior, Rp. 38.586.000,- untuk kelas junior suite dan Rp. 48.582.000,- untuk kelas executive suite.

Tabel 19: Hotel Bandung Permai
Pengalokasian Biaya Bersama pada Masing-masing Kelas Kamar
Tahun 1998

Kelas	Vol. Penj. (unit)	Tarif kamar (Rp.000)	Hasil Penj. (Rp.000)	Penj. (%)	Alokasi BV (Rp.000)	BV per kamar (Rp.)	Alokasi BT (Rp.000)
Standard	2 433	70,-	170.310,-	45,41	128.883,-	53.000,-	151.295,-
Superior	1.014	100,-	101.400,-	27,03	76.717,-	76.000,-	90.057,-
Junior Suite	365	150,-	54.750,-	14,60	41.438,-	113.000,-	48.643,-
Executive Suite	243	200,-	48.600,-	12,96	36.783,-	151.000,-	43.179,-
Jumlah	4.055		375.060,-		283.821,-		333.175,-

Sumber data : Tabel 2 s.d 6 dan Lampiran 16, diolah

Alokasi biaya variabel per kamar pada tahun 1998 adalah sebesar Rp. 53.000,- untuk kelas standard, Rp. 76.000,- untuk kelas kamar superior, Rp. 113 000,- untuk kelas kamar junior suite dan Rp.151.000,- untuk kelas kamar executive suite. Alokasi biaya tetap pada kelas kamar standard adalah sebesar Rp 151.295 000,- ; Rp. 90.057.000,- untuk kelas superior, Rp. 48.643.000,- untuk kelas junior suite dan Rp. 43.197.000,- untuk kelas executive suite.

Tabel 20: Hotel Bandung Permai
Pengalokasian biaya bersama pada masing-masing kelas
Tahun 1999

Kelas	Vol. Penj (unit)	Tarif kamar (Rp.000)	Hasil Penj. (Rp.000)	Penj. (%)	Alokasi BV (Rp.000)	BV per kamar (Rp)	Alokasi BT (Rp.000)
Standard	3 727	100,-	372.700,-	43,45	137.304,-	37.000,-	150.275,-
Superior	1.552	150,-	232.800,-	27,14	85.763,-	55.000,-	93.866,-
Junior Suite	559	250,-	139.750,-	16,29	51.477,-	92.000,-	56.340,-
Executive Suite	375	300,-	112.500,-	13,12	41.450,-	111.000,-	45.377,-
Jumlah	6.213		857.750,-		316.004,-		345.858,-

Sumber data : Tabel 2 s.d 6 dan Lampiran 16, diolah

Alokasi biaya variabel per kamar pada tahun 1999 adalah sebesar Rp. 37.000,- untuk kelas **standard**, Rp. 55.000,- untuk kelas kamar superior, Rp. 92.000,- untuk kelas kamar junior suite dan Rp.111.000,- untuk kelas kamar **executive suite**. Alokasi biaya tetap pada kelas kamar standard adalah sebesar Rp. 150.275.000,- ; Rp. 93.866.000,- untuk kelas superior, Rp. 56.340.000,- untuk kelas **junior suite** dan Rp. 45.340.000,- untuk kelas **executive suite**.

Tabel 21 : Hotel Bandung Permai
PENGALOKASIAN BIAYA BERSAMA pada Masing-masing Kelas
Tahun 2000

Kelas	Vol. Penj (unit)	Tarif kamar (Rp.000)	Hasil Penj. (Rp.000)	Penj. (%)	Alokasi BV (Rp.000)	BV per kamar (Rp)	Alokasi BT (Rp.000)
Standard	3 908	120,-	468.960,-	43,96	148.287,-	38.000,-	164.921,-
Superior	1.691	170,-	287.470,-	26,94	90.874,-	54.000,-	101.069,-
Junior Suite	673	270,-	181.710,-	17,03	57.446,-	85.000,-	63.890,-
Executive Suite	368	350,-	128.800,-	12,07	40.715,-	111.000,-	45.282,-
Jumlah	6.640		1.066.940,-		337.322,-		375.162,-

sumber data : Tabel 2 s.d 6 dan Lampiran 16, diolah

Alokasi biaya variabel per kamar pada tahun 2000 adalah sebesar Rp. 38.000,- untuk kelas **standard**, Rp. 54.000,- untuk kelas kamar superior, Rp. 85.000,- untuk kelas kamar junior suite dan Rp.111.000,- untuk kelas kamar **executive suite**. Alokasi biaya tetap pada kelas kamar standard adalah sebesar Rp. 164.921.000,- ; Rp.101.069.000,- untuk kelas superior, Rp. 63.890.000,- untuk kelas **junior suite** dan Rp. 45.282.000,- untuk kelas **executive suite**.

4.2.5 Penentuan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2001

Biaya tetap tahun 2001 ditentukan yaitu dengan menggunakan data perubahan biaya tetap tahun 1999 dengan tahun 2000 yaitu biaya tetap tahun 2000 ditambah dengan prosentase pertambahan biaya tetap tahun 1999 ke tahun 2000.

Biaya tetap tahun 1999	: Rp.345.858.000,-
Biaya tetap tahun 2000	: Rp.375.162.000,-
Selisih biaya tetap	: Rp.29.304.000,-

Prosentase kenaikan biaya tetap tahun 1999 ke tahun 2000 :

$$= \frac{29.304.000,-}{345.858.000,-} = 8,47 \%$$

Jadi biaya tetap tahun 2001 adalah

$$= \text{Rp.}375.162.000,- + (0,0847 \times \text{Rp.}375.162.000,-)$$

$$= \text{Rp.}750.324.000$$

Biaya tetap tersebut dapat dilokasikan ke masing-masing kelas kamar sebagaimana terdapat pada tabel 22

Tabel 22 : Hotel Bandung Permai
Alokasi Biaya Tetap
Tahun 2001

Kelas kamar	Estimasi Permintaan (Unit)	Tarif Kamar Tahun 2000 (Rp.)	Nilai Penj. (Rp.000)	Penjualan (%)	Alokasi Biaya Tetap (Rp.)
Standard	3224	120.000,-	386.880,-	43,66	327.591.000,-
Superior	1393	170.000,-	236.810,-	26,73	200.562.000,-
Junior Suite	557	270.000,-	150.390,-	16,97	127.330.000,-
Executive Suite	320	350.000,-	112.000,-	12,64	94.841.000,-
JUMLAH	5514		886.080,-	100	750.324.000,-

Sumber data : Tabel 2 dan Tabel 14 diolah

Alokasi biaya tetap tahun 2001 pada kelas standard sebesar Rp. 327.591.000,-; kelas superior sebesar Rp. 200.562.000,-; kelas junior suite sebesar Rp. 127.330.000,- dan kelas executive suite sebesar Rp. 94.841.000,-

Estimasi biaya variabel pada masing-masing kelas kamar tahun 2001 menggunakan metode Least square yang perhitungannya dapat dilihat pada lampiran 17 sampai dengan lampiran 20. Hasil Estimasi Biaya variabel tahun 2001 dapat dilihat pada tabel 23 berikut ini.

Tabel 23: Hotel Bandung Permai
Estimasi Biaya Variabel
Tahun 2001

Kelas kamar	Est. BV per Unit tahun 2001 (Rp.)	% kenaikan Est. BV tahun 2001 dari tahun 2000	Est. Permintaan tahun 2001 (Unit)	Total Biaya Variabel (Rp.)
Standard	37.000,-	-2,6 %	3224	119.288.000,-
Superior	67.000,-	24,07 %	1393	93.331.000,-
Junior Suite	113.000,-	32,94 %	557	62.941.000,-
Executive Suite	140.000,-	26,13 %	320	44.800.000,-
JUMLAH	357.000,-		5494	320.360.000,-

Sumber data : Tabel 14, Tabel 21 & Lampiran 17 s.d 20, diolah

Estimasi biaya variabel tahun 2001 mengalami penurunan dari tahun 2000 dengan kenaikan 2,6% menjadi Rp.37.000,- untuk kelas standard. Kenaikan Estimasi biaya variabel adalah sebesar 24,07 % menjadi Rp.67.000,- untuk kelas superior; 32,94% menjadi Rp.113.000,- untuk kelas junior suite; 26,13 % menjadi Rp.140.000,- untuk kelas executive suite.

4.2.6 Penentuan Harga Pokok Kamar

Perhitungan harga pokok kamar per unit, dapat dilakukan dengan membagi total biaya dengan estimasi permintaan kamar tahun 2001 atau dapat dirumuskan (Manullang,1994:201).

$$\text{Harga pokok per unit} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Biaya variabel}}{\text{Estimasi penjualan kamar}}$$

Penentuan harga pokok per unit masing-masing kelas kamar dapat dilihat pada tabel 24.

Tabel 24. Hotel Bandung Permai
Penentuan Harga Pokok per Unit Masing-masing Kelas Kamar
Tahun 2001

Kelas Kamar	Biaya tetap (Rp.000,-)	Biaya Variabel (Rp.000,-)	Total Biaya (Rp.)	Estimasi Permintaan	Harga Pokok per Unit (Rp.)
Standard	327.591	119.288	446.879.000,-	3224	139.000,-
Superior	200.562	93.331	293.893.000,-	1393	211.000,-
Junior Suite	127.330	62.941	190.271.000,-	557	342.000,-
Executive Suite	94.841	44.800	139.641.000,-	320	436.000,-
JUMLAH	750.324	320.360	1.070.684.000,-	5494	1.128.000,-

Sumber data: Tabel 14, Tabel 22 dan Tabel 23

Besarnya harga pokok per unit kamar pada kelas standard sebesar Rp. 139.000,- ; kelas superior sebesar Rp. 211.000,- ; kelas junior suite sebesar Rp. 342.000,- dan kelas executive suite sebesar Rp. 436.000,-

4.2.7 Penentuan Tarif Kamar

Tarif kamar per kelas dapat ditentukan dengan metode mark up. pricing yaitu metode harga pokok per unit ditambahkan dengan mark up yang diinginkan dari harga pokok tersebut atau dapat dirumuskan :

$$\text{Tarif kamar} = \text{Harga pokok} + (\% \text{ mark up} \times \text{Harga pokok})$$

Besarnya nilai mark up telah ditentukan berdasarkan kebijaksanaan perusahaan. Pada tahun 2001 perusahaan menentukan mark up sebesar 20% dari harga pokok untuk kelas kamar standard dan superior, 10% untuk kelas kamar junior suite dan executive suite.

Penentuan besarnya tarif kamar per unit masing-masing kelas kamar pada tahun 2001 dapat dilihat pada tabel 25.

**Tabel 25: Hotel Bandung Permai
Penentuan Tarif Kamar per Unit Masing-masing Kelas Kamar
Tahun 2001**

Kelas Kamar	Harga Pokok per Unit (Rp.)	Prosentase Mark up	Penentuan Tarif (Rp.)	Tarif tahun 2000 (Rp.)	% Kenaikan tarif tahun 2001 dari tahun 2000
Standard	139.000,-	20 %	167.000,-	120.000,-	39,2 %
Superior	211.000,-	20 %	253.000,-	170.000,-	48,8 %
Junior Suite	342.000,-	10 %	376.000,-	270.000,-	39,2 %
Executive Suite	436.000,-	10%	480.000,-	350.000,-	37,1 %
JUMLAH	1.128.000,-				41,08 %

Sumber data: Tabel 2 dan Tabel 28, diolah

Jadi besarnya tarif yang akan dikenakan pada masing-masing kelas kamar per hari dapat ditentukan yaitu sebesar Rp.167.000,- untuk kelas kamar standard, Rp. 253.000,- untuk kelas kamar superior, Rp. 376.000,- untuk kelas kamar junior suite, dan Rp. 480.000,- untuk kelas kamar executive suite. Tarif tersebut mengalami kenaikan dari tarif tahun 2000 sebesar 39,2 % untuk kelas kamar standard; 48,8 % untuk kelas kamar superior; 39,2 % untuk kelas kamar junior suite, dan 37,1% untuk kelas kamar executive suite



V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Hasil analisa yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulannya sebagai berikut:

5.1.1 Penentuan Tarif Kamar tahun 2001

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan, tingkat tarif tahun 2001 mengalami kenaikan. Kelas standard mengalami kenaikan dari Rp. 120.000,- menjadi Rp.167.000,- atau mengalami kenaikan sebesar 39,2% dibandingkan dengan tarif tahun 2000. Kelas superior mengalami kenaikan dari Rp.170.000,- menjadi Rp.253.000,- atau mengalami kenaikan sebesar 48,8% dibandingkan dengan tarif tahun 2000. Kelas junior suite mengalami kenaikan dari Rp.270.000,- menjadi Rp.376.000,- atau mengalami kenaikan sebesar 39,2 % dibandingkan dengan tarif tahun 2000. Kelas executive juga mengalami kenaikan dari Rp.350.000,- menjadi Rp.480.000,- atau mengalami kenaikan sebesar 37,1% dibandingkan dengan tarif tahun 2000.

5.1.2 Kesesuaian antara tarif yang ditetapkan oleh pihak Hotel Bandung Permai dengan Keputusan Menparpostel

Hotel Bandung Permai menetapkan besarnya tarif pada masing-masing kamar adalah sebesar Rp. 167.000,- untuk kelas kamar standard, Rp. 235.000,- untuk kelas kamar superior, Rp.376.000,- untuk kelas Junior Suite, dan Rp.480.000,- untuk kelas kamar executive suite. Sedangkan besarnya tarif minimal yang ditetapkan berdasarkan keputusan Menparpostel adalah sebesar Rp. 100.000 untuk kelas kamar standard, Rp.150.000,- untuk kelas superior, dan Rp. 300.000,- untuk kelas kamar suite. Hal ini berarti bahwa tarif yang ditetapkan oleh pihak manajemen Hotel Bandung Permai sudah sesuai dengan keputusan Menparpostel yang berkaitan dengan penentuan tarif pada hotel berbintang tiga yang pelaksanaannya akan diawasi oleh PHRI.

5.2 Saran

Hotel Bandung Permai hendaknya selalu memegang pada pedoman yang telah ditetapkan oleh Menparpostel tentang penetapan tarif yang akan di berlakukan kepada para pengunjung baik yang tidak potensial, potensial, very potensial dan very very potensial.

Hotel Bandung Permai bisa melakukan strategi potongan harga untuk menarik minat pengunjung non potensial menjadi potensial, serta mempertahankan pengunjung-pengunjung potensial yang sudah ada dengan cara memberikan potongan khusus.

Hotel Bandung Permai hendaknya juga menyesuaikan antara besarnya tarif yang dibebankan dengan fasilitas yang tersedia sehingga memungkinkan para pengunjung merasa lebih nyaman tinggal di Hotel Bandung Permai.

Daftar Pustaka

- Dajan, A. 1991. *Pengantar Metode Statistik*. Jilid I. Jakarta: LP3ES.
- . 1995. *Pengantar Metode Statistik*. Jilid 2. Jakarta: LP3ES.
- Dep. P dan K. 1993. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka
- Donald E, Lindberg. 1997. *Ekonomi Pariwisata*. Cetakan ke-3. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Gitosudarmo, I. dan Najmudin. 2001. *Teknik Proyeksi Bisnis*. Edisi ke-1. Yogyakarta: BPFE
- Manullang. 1994. *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Ghalia Indonesia.
- Mulyadi. 1993. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Nazir, Moh. 1995. *Metodologi Penelitian*. Cetakan ke-1. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Novita, M. 1996. *Analisis Penentuan Batas Ambang Tarif Kamar Hotel Sebagai Salah Satu Alternatif Suatu Kondisi Permintaan Yang Berfluktuasi Pada Kusuma Agro Wisata Hotel di Malang*. Jember: Fakultas Ekonomi
- Saputro, G. dan Asri, M. 1992. *Anggaran Perusahaan*. Edisi ke-3. Yogyakarta: BPFE
- Sugiarto, E. dan Sulastriningrum, S. 1998. *Pengantar Akomodasi dan Restoran*, Edisi ke-2. Jakarta: PT. Gramedia.
- Swastha, B. dan Irawan. 1996. *Azas-azas marketing*. Yogyakarta: Liberty.
- Wahab, S. 1992. *Pemasaran Pariwisata*, Cetakan ke-2. Jakarta: PT. Pradnya Paramita
- . 1996. *Manajemen Kepariwisata*, Cetakan ke-3. Jakarta: PT. Pradnya Paramita
- Wahyudi, D. 1995. *Analisis Penentuan Batas Ambang Tarif Kamar Hotel dalam Kaitannya dengan Kondisi Permintaan pada Club Med Nusa Dua Bali*. Jember: Fakultas Ekonomi

Lampiran 1

Estimasi Penjualan Kamar Standard tahun 2001

Tabel 10: Hotel Bandung Permai
Tingkat Penjualan Kamar Standard tahun 1996 – 2000
(unit)

Tahun	Y	X	XY	X ²
1996	4.760	-2	-9.520	4
1997	3.488	-1	-3.488	1
1998	2.433	0	0	0
1999	3.727	1	3.727	1
2000	3.908	2	7.816	4
JUMLAH	18.316		-1.465	10

Sumber data: Tabel 3

Persamaan Umum trend:

$$Y = a + bX$$

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\sum Y}{n} \\
 &= \frac{18.316}{5} \\
 &= 3663,2
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{\sum XY}{X^2} \\
 &= \frac{-1.465}{10} \\
 &= -146,5
 \end{aligned}$$

Persamaan trend $Y = a + bX$

$$\begin{aligned}
 \text{Untuk } X = 3; Y &= 3663,2 - 146,5(3) \\
 &= 3663,2 - 439,5 \\
 &= 3223,7 \\
 &= 3224 \text{ Unit}
 \end{aligned}$$

Jadi estimasi permintaan kamar kelas standard tahun 2001 adalah sebesar 3224 unit.

Lampiran 2

Estimasi Penjualan Kamar Superior tahun 2001

Tabel 11: Hotel Bandung Permai
Tingkat Penjualan Kamar Superior tahun 1996 – 2000
(unit)

Tahun	Y	X	XY	X ²
1996	1.983	-2	-3.966	4
1997	1.454	-1	-1.454	1
1998	1.014	0	0	0
1999	1.552	1	1552	1
2000	1.691	2	3.382	4
JUMLAH	7.694		-486	10

Sumber data: Tabel 4

Persamaan Umum trend:

$$Y = a + bX$$

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\sum Y}{n} \\
 &= \frac{7.694}{5} \\
 &= 1.538,8
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{\sum XY}{X^2} \\
 &= \frac{-486}{10} \\
 &= -48,6
 \end{aligned}$$

Persamaan trend $Y = a + bX$

$$\begin{aligned}
 \text{Untuk } X = 3; Y &= 1.538,8 - 48,6(3) \\
 &= 1.393 \text{ Unit}
 \end{aligned}$$

Jadi estimasi permintaan kamar kelas superior tahun 2001 adalah sebesar 1.393 unit.

Lampiran 3

Estimasi Penjualan Kamar Junior Suite tahun 2001

Tabel 12: Hotel Bandung Permai
Tingkat Penjualan Kamar Junior Suite tahun 1996 – 2000
(unit)

Tahun	Y	X	XY	X ²
1996	704	-2	-1.408	4
1997	523	-1	-523	1
1998	365	0	0	0
1999	559	1	559	1
2000	673	2	1.346	4
JUMLAH	2.824		-26	10

Sumber data: Tabel 5

Persamaan Umum trend:

$$Y = a + bX$$

$$\begin{aligned} a &= \frac{\sum Y}{n} \\ &= \frac{2.824}{5} \\ &= 564,8 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} b &= \frac{\sum XY}{X^2} \\ &= \frac{-26}{10} \\ &= -2,6 \end{aligned}$$

Persamaan trend $Y = a + bX$

$$\begin{aligned} \text{Untuk } X = 3; Y &= 564,8 - 2,6(3) \\ &= 557 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Jadi estimasi permintaan kamar kelas Junior Suite tahun 2001 adalah sebesar 557 unit.

Lampiran 4

Estimasi Penjualan Kamar Executive Suite tahun 2001

Tabel 13: Hotel Bandung Permai
Tingkat Penjualan Kamar Executive Suite tahun 1996 – 2000
(unit)

Tahun	Y	X	XY	X ²
1996	475	-2	-950	4
1997	349	-1	-349	1
1998	243	0	0	0
1999	375	1	375	1
2000	386	2	772	4
JUMLAH	1.828		-152	10

Sumber data: Tabel 6

Persamaan Umum trend:

$$Y = a + bX$$

$$\begin{aligned} a &= \frac{\sum Y}{n} \\ &= \frac{1.828}{5} \\ &= 365,6 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} b &= \frac{\sum XY}{X^2} \\ &= \frac{-152}{10} \\ &= -15,2 \end{aligned}$$

Persamaan trend $Y = a + bX$

$$\begin{aligned} \text{Untuk } X = 3; Y &= 365,6 - 15,2(3) \\ &= 320 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Jadi estimasi permintaan kamar kelas Executive Suite tahun 2001 adalah sebesar 320 unit.

Lampiran 5

Klasifikasi Biaya Berdasarkan Tingkah Laku Tahun 1996-2000

1. Biaya Tetap

Biaya Tetap	Tahun				
	1996	1997	1998	1999	2000
Depresiasi	108.080.600	116.070.300	120.900.800	126.363.700	135.209.200
P'TER:					
Salaries	59.533.000	61.279.300	62.300.000	70.609.900	81.325.800
Employee Taxes	1.832.100	2.154.300	2.209.900	2.547.100	2.598.000
Employee Meals	19.101.000	21.454.300	25.536.300	29.955.100	31.452.000
Others	8.639.100	10.158.900	10362.000	11.602.200	11.919.100
Medical	5.355.000	6.158.200	6.923.200	7.061.700	7.202.800
Insurance	2.092.900	2.141.200	2.463.300	2.512.500	2.600.200
Administrasi dan umum	27.114.700	28.544.200	30.021.000	31.522.000	32.120.800
Marketing	19.469.200	19.832.600	22.146.700	24.908.400	25.531.000
JUMLAH	261.217.600	267.793.300	282.863.200	307.082.600	329.958.900

Sumber data : Tabel 9

2. Biaya Variabel

Biaya Variabel	Tahun				
	1996	1997	1998	1999	2000
P'TER (Wages)	71.050.900	73.419.300	74.500.000	85.261.000	90.471.300
Laundry	24.461.500	24.950.700	20.844.600	26.589.900	27.111.600
Transportation	6.502.500	6.632.500	8.118.100	8.280.000	8.362.800
Guest Suplies	18.981.000	19.265.700	20.469.700	21.288.000	22.139.700
Cons. Others	2.443.000	2.833.000	2.861.200	3.023.800	3.054.000
JUMLAH	123.438.900	127.101.200	126.793.600	144.442.700	151.139.400

Sumber data : Tabel 9

3. Biaya Semi Variabel

Biaya Semi Variabel	Tahun				
	1996	1997	1998	1999	2000
Telp & Telg	7.818.400	8.692.500	9.711.600	11.601.700	13.446.500
POME	27.023.000	29.290.000	31.558.500	36.093.400	39.118.500
JUMLAH	34.841.400	37.982.500	41.270.100	47.695.100	52.565.000

Sumber data : Tabel 7 dan Tabel 8

Lampiran 6

Pemisahan Biaya Semi Variabel Telepon dan Telegraph Tahun 1996

Bulan	telepon & telegraph	Volume Penjualan		
		X	XY	X ²
Januari	722.100	578	417.373.800	334084
Februari	630.000	543	342.090.000	294849
Maret	683.700	543	371.249.100	294849
April	521.000	554	288.634.000	306916
Mei	585.300	572	334.791.600	327184
Juni	715.000	573	409.695.000	328329
Juli	697.800	755	526.839.000	570025
Agustus	678.300	781	529.752.300	609961
September	614.400	745	457.728.000	555025
Oktober	622.000	752	467.744.000	565504
November	620.000	761	471.820.000	579121
Desember	728.800	765	557.532.000	585225
JUMLAH	7.818.400	7922	5.175.248.800	5351072

Sumber data: Tabel 3 s.d 7, diolah

Pemisahan biaya tetap dan biaya variabel dapat dilakukan dengan menggunakan metode least square.

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \qquad a = \frac{\sum Y - b(\sum X)}{n}$$

$$= \frac{12(5175.248.800) - (7922)(7.818.400)}{12(5351.072) - (7922)^2} \qquad = \frac{7.818.400 - (113,84)(7922)}{12}$$

$$= \frac{165.620.800}{1454.780} \qquad = \frac{6.916.559,52}{12}$$

$$= 113,84 \qquad = 576.379,96$$

Perhitungan diatas dapat digunakan untuk menentukan biaya telepon dan telegraph untuk tahun 1996 adalah sebagai berikut:

biaya tetap = 576.379,96 x 12 = Rp.6.916.559,52
 = Rp.6.916.000,00

biaya variabel = 113,84 x 7922 = Rp.901.840,48
 = Rp. 902.000,00

Lampiran 7

Pemisahan Biaya Semi Variabel Telepon dan Telegraph Tahun 1997

Bulan	telepon & telegraph	Volume Penjualan		
		X	XY	X ²
Januari	658.700	428	281.923.600	183184
Februari	658.000	382	251.356.000	145924
Maret	682.000	391	266.662.000	152881
April	693.200	405	280.746.000	164025
Mei	700.900	415	290.873.500	172225
Juni	868.700	426	370.066.200	181476
Juli	807.500	551	444.932.500	303601
Agustus	760.200	555	421.911.000	308025
September	599.700	557	334.032.900	310249
Oktober	663.900	562	373.111.800	315844
November	793.000	575	455.975.000	330625
Desember	806.700	567	457.398.900	321489
JUMLAH	8.692.500	5814	4.228.989.400	2889548

Sumber data: Tabel 3 s.d 7, diolah

Pemisahan biaya tetap dan biaya variabel dapat dilakukan dengan menggunakan metode least square.

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \qquad a = \frac{\sum Y - b(\sum X)}{n}$$

$$= \frac{12(4.228.989.400) - (5.814)(8.692.500)}{12(2.889.548) - (5.814)^2} \qquad = \frac{8.692.500 - (240,46)(5.814)}{12}$$

$$= \frac{209.677.800}{871980} \qquad = \frac{7.294.465,56}{12}$$

$$= 240,46 \qquad = 607.872,13$$

Perhitungan diatas dapat digunakan untuk menentukan biaya telepon dan telegraph untuk tahun 1997 adalah sebagai berikut:

biaya tetap = 607.872,13 x 12 = Rp.7.294.465,56
 = Rp.7.294.000,00

biaya variabel = 240,46 x 5814 = Rp.1.398.034,44
 =Rp.1.398.000,00

Lampiran 8

Pemisahan Biaya Semi Variabel Telepon dan Telegraph Tahun 1998

Bulan	telepon & telegraph	Volume Penjualan		
		X	XY	X ²
Januari	879.600	280	246.288.000	780400
Februari	787.800	266	209.554.800	700756
Maret	840.000	268	225.120.000	710824
April	679.200	275	186.780.000	75.625
Mei	742.800	278	206.498.400	77.284
Juni	872.500	275	239.937.500	75.625
Juli	855.300	392	335.277.600	153.664
Agustus	838.900	401	336.398.900	160.801
September	771.900	393	303.356.700	154.449
Oktober	779.800	397	309.580.600	157.609
November	777.500	406	315.665.000	164.836
Desember	886.300	424	375791.200	179.776
JUMLAH	9.711.600	4055	3.290.248.700	1.420.649

Sumber data: Tabel 3 s.d 7, diolah

Pemisahan biaya tetap dan biaya variabel dapat dilakukan dengan menggunakan metode least square.

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \qquad a = \frac{\sum Y - b(\sum X)}{n}$$

$$= \frac{12(3.290.248.700) - (4055)(9.711.600)}{12(1420649) - (4055)^2} \qquad = \frac{9.711.600 - (169,40)(4055)}{12}$$

$$= \frac{102.446.400}{604763} \qquad = \frac{9.024.683}{12}$$

$$= 169,40 \qquad = 752.056,92$$

Perhitungan diatas dapat digunakan untuk menentukan biaya telepon dan telegraph untuk tahun 1998 adalah sebagai berikut:

$$\text{biaya tetap} = 752.056,92 \times 12 = \text{Rp.}9.024.683$$

$$= \text{Rp.}9.025.000,00$$

$$\text{biaya variabel} = 169,40 \times 4055 = \text{Rp.}686.917$$

$$= \text{Rp.}687.000,00$$

Lampiran 9

Pemisahan Biaya Semi Variabel Telepon dan Telegraph tahun 1999

Bulan	telepon & telegraph	Volume Penjualan		
		X	XY	X ²
Januari	1037.100	486	504.030.600	236.196
Februari	945.300	476	449.962.800	226.576
Maret	998.700	492	491.360.400	242.064
April	835.900	492	411.262.800	242.064
Mei	900.200	501	451.000.200	251.001
Juni	1.012.800	510	516.528.000	260.100
Juli	1.030.000	552	568.560.000	304.704
Agustus	996.300	536	534.016.800	287.296
September	929.400	532	494.440.800	283.024
Oktober	937.300	540	506.142.000	291.600
November	934.300	544	508.585.600	295.936
Desember	1.043.800	552	576.177.600	304.704
JUMLAH	11.601.700	6.213	6.011.345.200	3.225.265

Sumber data: Tabel 3 s.d 7, diolah

Pemisahan biaya tetap dan biaya variabel dapat dilakukan dengan menggunakan metode least square.

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \qquad a = \frac{\sum Y - b(\sum X)}{n}$$

$$= \frac{12(6.011.345.200) - (6.213)(11.601.700)}{12(3.225.265) - (6.213)^2} \qquad = \frac{11.601.700 - (623,20)(6.213)}{12}$$

$$= \frac{63.449.100}{101811} \qquad = \frac{7.729.758,4}{12}$$

$$= 623,20 \qquad = 644.146,53$$

Perhitungan diatas dapat digunakan untuk menentukan biaya telepon dan telegraph untuk tahun 1999 adalah sebagai berikut:

biaya tetap = 644.146,53 x 12 = Rp.7.729.758,4
 = Rp. 7.730.000,00

biaya variabel = 623,20 x 6213 = Rp.3.871.941,6
 = Rp. 3.872.000,00

Lampiran 10

Pemisahan Biaya Semi Variabel Telepon dan Telegraph Tahun 2000

Bulan	telepon & telegraph	Volume Penjualan		
		X	XY	X ²
Januari	1.500.000	640	960.000.000	409600
Februari	1.205.000	619	745.895.000	383.161
Maret	1.103.700	610	673.257.000	372.100
April	1.001.500	614	614.921.000	376.996
Mei	1.005.800	622	625.607.600	386.884
Juni	1.135.500	637	723.313.500	405.769
Juli	1.127.800	506	570.666.800	256.036
Agustus	1.101.900	478	526.708.200	228.484
September	1.034.500	481	497.594.500	231.361
Oktober	1.042.000	484	504.328.000	234.256
November	1.040.000	471	484.840.000	221.841
Desember	1.148.800	496	569.804.800	246.016
JUMLAH	13.446.500	6.658	7.501.936.400	3.752.504

Sumber data: Tabel 3 s.d 7, diolah

Pemisahan biaya tetap dan biaya variabel dapat dilakukan dengan menggunakan metode least square.

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \qquad a = \frac{\sum Y - b(\sum X)}{n}$$

$$= \frac{12(7.501.936.400) - (6.658)(13.446.500)}{12(3.752.504) - (6.658)^2} \qquad = \frac{13.446.500 - (708,10)(6.658)}{12}$$

$$= \frac{496.439.800}{701.084} \qquad = \frac{8.731.970,2}{12}$$

$$= 708,10 \qquad = 727.664,18$$

Perhitungan diatas dapat digunakan untuk menentukan biaya telepon dan telegraph untuk tahun 2000 adalah sebagai berikut:

biaya tetap = 727.664,18 x 12 = Rp.8.731.970,2
 = Rp.8.732.000,00

biaya variabel = 708,10 x 6.658 = Rp.4.715.529,8
 = Rp.4.715.000,00

Lampiran 11

Pemisahan Biaya Semi Variabel POME Tahun 1996

Bulan	Biaya POME (Y)	Volume Penjualan		
		X	XY	X ²
Januari	2.511.000	578	1.451.385.000	334.084
Februari	2.117.100	543	1.149.585.300	294.849
Maret	2.346.000	543	1.273.878.000	294.849
April	2.053.200	554	1.137.472.800	306.916
Mei	2.039.400	572	1.166.536.800	327.184
Juni	2.481.000	573	1.421.613.000	328.329
Juli	2.047.100	755	1.817.360.500	570.025
Agustus	2.336.250	781	1.824.611.250	609.961
September	2.049.000	745	1.526.505.000	555.025
Oktober	2.070.000	752	1.556.640.000	565.504
November	2.072.700	761	1.577.324.700	579.121
Desember	2.540.250	765	1.943.291.250	585.225
JUMLAH	27.023.000	7922	17.846.176.600	5.351.072

Sumber data : Tabel 3 s.d 6 dan Tabel 8, diolah

Pemisahan biaya tetap dan biaya variabel dapat dilakukan dengan menggunakan metode least square.

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \qquad a = \frac{\sum Y - b(\sum X)}{n}$$

$$= \frac{12(17.846.176.600) - (7.922)(27.023.000)}{12(5.351.072) - (7.922)^2} \qquad = \frac{27.023.000 - (53,56)(7.922)}{12}$$

$$= \frac{77.913.200}{1454780} \qquad = \frac{26.598.697,68}{12}$$

$$= 53,5557 \qquad = 2.216.558,14$$

Perhitungan diatas dapat digunakan untuk menentukan biaya property operatio, maintenance, and energy (POME) untuk tahun 1996 adalah:

biaya tetap = 2.216.558,14 x 12 = Rp.26.598.697,68
 = Rp.26.599.000,00

biaya variabel = 53,56 x 7.922 = Rp.390.934,44
 = Rp.391.000,00

Lampiran 12

Pemisahan Biaya Semi Variabel POME Tahun 1997

Bulan	Biaya POME (Y)	Volume Penjualan		
		X	XY	X ²
Januari	2.700.400	428	1.155.771.200	183.184
Februari	2.305.500	382	880.701.000	145.924
Maret	2.525.000	391	948.175.000	152.881
April	2.228.400	405	902.502.000	164.025
Mei	2.241.000	415	930.015.000	172.225
Juni	2.779.100	426	1.183.896.600	181.476
Juli	2.586.300	551	1.425.051.300	303.601
Agustus	2.536.200	555	1.407.591.000	308.025
September	2.238.000	557	1.246.566.000	310.249
Oktober	2.259.000	562	1.269.558.600	315.844
November	2.260.500	575	1.269.558.000	330.625
Desember	2.730.600	567	1.542.789.000	321.489
JUMLAH	29.290.000	5814	14.197.864.800	2.889.548

Sumber data : Tabel 3 s.d 6 dan Tabel 8, diolah

Pemisahan biaya tetap dan biaya variabel dapat dilakukan dengan menggunakan metode least square.

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \qquad a = \frac{\sum Y - b(\sum X)}{n}$$

$$= \frac{12(14.197.864.800) - (5.814)(29.290.000)}{12(2.889.548) - (5.814)^2} \qquad = \frac{29.290.000 - (94,40)(5.814)}{12}$$

$$= \frac{82.317.600}{871.980} \qquad = \frac{28.741.158,4}{12}$$

$$= 94,40 \qquad = 2.395.096,53$$

Perhitungan diatas dapat digunakan untuk menentukan biaya property operatio, maintenance, and energy (POME) untuk tahun 1997 adalah:

$$\text{biaya tetap} = 2.395.096,53 \times 12 = \text{Rp.}28.741.158,4$$

$$= \text{Rp.}28.741.000,00$$

$$\text{biaya variabel} = 94,40 \times 5814 = \text{Rp.}548.841,6$$

$$= \text{Rp.}549.000,00$$

Lampiran 13

Pemisahan Biaya Semi Variabel POME Tahun 1998

Bulan	Biaya POME (Y)	Volume Penjualan		
		X	XY	X ²
Januari	2.889.000	280	808.920.000	78.400
Februari	2.494.500	266	663.537.000	70.756
Maret	2.724.600	268	730.192.800	71.824
April	2.430.900	275	668.497.500	75.625
Mei	2.417.700	278	672.120.600	77.284
Juni	2.858.600	275	786.115.000	75.625
Juli	2.784.000	392	1.091.328.000	153.664
Agustus	2.713.500	401	1.088.113.500	160.801
September	2.427.700	393	954.086.100	154.449
Oktober	2.449.000	397	972.253.000	157.609
November	2.450.300	406	994.821.800	164.836
Desember	2.918.700	424	1.237.528.800	179.776
JUMLAH	31.558.500	4055	10.667.514.100	1.420.649

Sumber data : Tabel 3 s.d 6 dan Tabel 8, diolah

Pemisahan biaya tetap dan biaya variabel dapat dilakukan dengan menggunakan metode least square.

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \qquad a = \frac{\sum Y - b(\sum X)}{n}$$

$$= \frac{12(10.667.514.100) - (4.055)(31.558.500)}{12(1.420.649) - (4.055)^2} \qquad = \frac{31.558.500 - (66.89)(4.055)}{12}$$

$$= \frac{40.451.700}{604.763} \qquad = \frac{31.287.261,05}{12}$$

$$= 66,89 \qquad = 2.607.271,75$$

Perhitungan diatas dapat digunakan untuk menentukan biaya property operatio, maintenance, and energy (POME) untuk tahun 1998 adalah:

biaya tetap = 2.607.271,75 x 12 = Rp.31.287.261,05
 = Rp.31.287.000,00

biaya variabel = 66,89 x 4055 = Rp.271.238,95
 = Rp.271.000,00

Lampiran 14

Pemisahan Biaya Semi Variabel POME Tahun 1999

Bulan	Biaya POME (Y)	Volume Penjualan		
		X	XY	X ²
Januari	3.268.000	486	1.588.248.000	236.196
Februari	2.873.200	476	1.367.643.200	226.576
Maret	3.102.000	492	1.526.184.000	242.064
April	2.809.000	492	1.382.028.000	242.064
Mei	2.795.200	501	1.400.395.000	251.001
Juni	3.236.000	510	1.650.360.000	260.100
Juli	3.162.000	552	1.745.424.000	304.704
Agustus	3.092.400	536	1.657.526.400	287.296
September	2.805.600	532	1.492.579.200	283.024
Oktober	2.826.000	540	1.526.040.000	291.600
November	2.828.000	544	1.538.432.000	295.936
Desember	3.296.000	552	1.819.392.000	304.704
JUMLAH	36.093.400	6213	18.694.252.000	3.225.625

Sumber data : Tabel 3 s.d 6 dan Tabel 8, diolah

Pemisahan biaya tetap dan biaya variabel dapat dilakukan dengan menggunakan metode least square.

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \qquad a = \frac{\sum Y - b(\sum X)}{n}$$

$$= \frac{12(18.694.252.000) - (6.213)(36.093.400)}{12(3.225.625) - (6.213)^2} \qquad = \frac{36.093.400 - (812,58)(6.213)}{12}$$

$$= \frac{82.729.800}{101.811} \qquad = \frac{31.044.840,46}{12}$$

$$= 812,58 \qquad = 2.587.070$$

Perhitungan diatas dapat digunakan untuk menentukan biaya property operatio, maintenance, and energy (POME) untuk tahun 1999 adalah:

biaya tetap = 2.587.070 x 12 = Rp.31.044.840,46
 = Rp.31.045.000,00

biaya variabel = 812,58 x 6213 = Rp.5.048.559,54
 = Rp.5.049.000,00

Lampiran 15

Pemisahan Biaya Semi Variabel POME Tahun 2000

Bulan	Biaya POME (Y)	Volume Penjualan		
		X	XY	X ²
Januari	3.519.000	640	2.252.160.000	409.600
Februari	3.125.100	619	1.934.436.900	383.161
Maret	3.354.000	610	2.045.940.000	372.100
April	3.061.200	614	1.879.576.800	376.996
Mei	3.047.400	622	1.895.482.800	386.884
Juni	3.488.550	637	2.222.206.350	405.769
Juli	3.415.050	506	1.728.015.300	256.036
Agustus	3.344.250	478	1.598.551.500	228.484
September	3.057.000	481	1.470.417.000	231.361
Oktober	3.078.000	484	1.489.752.000	234.256
November	3.080.700	471	1.451.009.700	221.841
Desember	3.548.250	496	1.759.932.000	246.016
JUMLAH	39.118.500	6658	2.172.780.350	3.752.504

Sumber data : Tabel 3 s.d 6 dan Tabel 8, diolah

Pemisahan biaya tetap dan biaya variabel dapat dilakukan dengan menggunakan metode least square.

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \qquad a = \frac{\sum Y - b(\sum X)}{n}$$

$$= \frac{12(2.172.780.350) - (6.658)(39.118.500)}{12(3.752.504) - (6.658)^2} \qquad = \frac{39.118.500 - (397,66)(6.658)}{12}$$

$$= \frac{278791200}{701084} \qquad = \frac{36470879,72}{12}$$

$$= 397,66 \qquad = 3.039.239,98$$

Perhitungan diatas dapat digunakan untuk menentukan biaya property operatio, maintenance, and energy (POME) untuk tahun 2000 adalah sebagai berikut:

Biaya tetap = 3.039.239,98 x 12 = Rp36.470.879,72
 = Rp.36.471.000,00

Biaya variabel = 397,66 x 6658 = Rp.2.647.620,28
 = Rp.2.648.000,00

Lampiran 16

Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 1996 - 2000

1. Biaya Tetap

Biaya Tetap	Tahun				
	1996 (Rp.)	1997 (Rp.)	1998 (Rp.)	1999 (Rp.)	2000 (Rp.)
Depresiasi	108.080.600	116.070.300	120.900.800	126.363.700	135.209.200
PTER:					
Salaries	59.533.000	61.279.300	62.300.000	70.609.950	81.325.800
Employee Taxes	1.832.100	2.154.300	2.209.900	2.547.100	2.598.000
Employee Meals	19.101.000	21.454.300	25.536.300	29.955.100	31.452.000
Others	8.639.100	10.158.900	10.362.000	11.602.200	11.919.100
Medical Insurance	5.355.000	6.158.200	6.923.200	7.061.700	7.202.800
	2.092.900	2.141.200	2.463.300	2.512.500	2.600.200
Administrasi dan umum	27.114.700	28.544.200	30.021.000	31.522.000	32.120.800
Marketing	19.469.200	19.832.600	22.146.700	24.908.400	25.531.000
Telp & Telg	6.916.000	7.294.000	9.025.000	7.730.000	8.732.000
POME	26.599.000	28.741.000	31.287.000	31.045.000	36.471.000
JUMLAH	284.732.600	303.828.300	333.175.200	345.857.600	375.161.900

Sumber data : Tabel 10 dan Lampiran 5 s.d 15

2. Biaya Variabel

Biaya Variabel	Tahun				
	1996	1997	1998	1999	2000
PTER (Wages)	71.050.900	73.419.300	74.500.000	85.261.000	90.471.300
Loundry	24.461.500	24.950.700	20.844.600	26.589.900	27.111.600
Transportation	6.502.500	6.632.500	8.118.100	8.280.000	8.362.800
Guest Suplies	18.981.000	19.265.700	20.469.700	21.288.000	22.139.700
Cons. Others	2.443.000	2.833.000	2.861.200	3.023.800	3.054.000
Telp & Telg	902.000	1.398.000	687.000	3.872.000	4.715.000
POME	391.000	549.000	271.000	5.049.000	2.648.000
JUMLAH	262.510.600	269.740.300	283.821.200	316.003.600	337.321.900

Sumber data : tabel 10 dan Lampiran 5 s.d 15

Lampiran 17

Estimasi Biaya Variabel Kelas Kamar Standard Tahun 2001

Tahun	Biaya Variabel (Y)	X	XY	X ²
1996	29.000	-2	-58.000	4
1997	36.000	-1	-36.000	1
1998	53.000	0	0	0
1999	37.000	1	37.000	1
2000	38.000	2	76.000	4
JUMLAH	155.000		19.000	10

Sumber data : Tabel 17 s.d Tabel 21, diolah

Estimasi biaya variabel tahun 2001 dilakukan dengan menggunakan metode penghitungan least square. Adapun hasil perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\sum Y}{n} & b &= \frac{\sum XY}{\sum X^2} \\
 &= \frac{155.000}{5} & &= \frac{19.000}{10} \\
 &= 31.000 & &= 1.900
 \end{aligned}$$

Persamaan Trend yang dihasilkan adalah:

$$\begin{aligned}
 Y &= a + bx \\
 Y_{2001} &= 31.000 + 1.900 (3) \\
 &= 36.700
 \end{aligned}$$

Jadi estimasi biaya variabel kelas standard tahun 2001 adalah sebesar Rp. 37.000,00 (pembulatan dari Rp. 36.700,00).

Lampiran 18

Estimasi Biaya Variabel Kelas Kamar Superior Tahun 2001

Tahun	Biaya Variabel (Y)	X	XY	X ²
1996	36.000	-2	-72.000	4
1997	46.000	-1	-46.000	1
1998	76.000	0	0	0
1999	55.000	1	55.000	1
2000	54.000	2	108.000	4
JUMLAH	267.000		45.000	10

Sumber data : Tabel 21 s.d 25, diolah

Estimasi biaya variabel tahun 2001 dilakukan dengan menggunakan metode penghitungan least square. Adapun hasil perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\sum Y}{n} & b &= \frac{\sum XY}{\sum X^2} \\
 &= \frac{267.000}{5} & &= \frac{45.000}{10} \\
 &= 53.400 & &= 4.500
 \end{aligned}$$

Persamaan Trend yang dihasilkan adalah:

$$\begin{aligned}
 Y &= a + bx \\
 Y_{2001} &= 53.400 + 4.500 (3) \\
 &= 66.900
 \end{aligned}$$

Jadi estimasi biaya variabel kelas superior tahun 2001 adalah sebesar Rp. 67.000,00 (pembulatan dari Rp. 66.900,00).

Lampiran 19

Estimasi Biaya Variabel Kelas Kamar Junior Suite Tahun 2001

Tahun	Biaya Variabel (Y)	X	XY	X ²
1996	43.000	-2	-86.000	4
1997	65.000	-1	-65.000	1
1998	113.000	0	0	0
1999	92.000	1	92.000	1
2000	85.000	2	170.000	4
JUMLAH	398.000		111.000	10

Sumber data : Tabel 21 s.d 25, diolah

Estimasi biaya variabel tahun 2001 dilakukan dengan menggunakan metode penghitungan least square. Adapun hasil perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\sum Y}{n} & b &= \frac{\sum XY}{\sum X^2} \\
 &= \frac{398.000}{5} & &= \frac{111.000}{10} \\
 &= 79.600 & &= 11.100
 \end{aligned}$$

Persamaan Trend yang dihasilkan adalah:

$$\begin{aligned}
 Y &= a + bx \\
 Y_{2001} &= 79.600 + 11.100 (3) \\
 &= 112.900
 \end{aligned}$$

Jadi estimasi biaya variabel tahun 2001 untuk kelas junior suite adalah sebesar Rp. 113.000,00 (pembulatan Rp.113.000,00).



Lampiran 20

Estimasi Biaya Variabel Kelas Kamar Executive Suite Tahun 2001

Tahun	Biaya Variabel (Y)	X	XY	X ²
1996	54.000	-2	-108.000	4
1997	124.000	-1	-124.000	1
1998	151.000	0	0	0
1999	111.000	1	111.000	1
2000	111.000	2	222.000	4
JUMLAH	551.000		101.000	10

Sumber data : Tabel 21 s.d 25, diolah

Estimasi biaya variabel tahun 2001 dilakukan dengan menggunakan metode penghitungan least square. Adapun hasil perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\sum Y}{n} & b &= \frac{\sum XY}{\sum X^2} \\
 &= \frac{551.000}{5} & &= \frac{101.000}{10} \\
 &= 110.200 & &= 10.100
 \end{aligned}$$

Persamaan Trend yang dihasilkan adalah:

$$\begin{aligned}
 Y &= a + bx \\
 Y_{2001} &= 110.200 + 10.100 (3) \\
 &= 140.500
 \end{aligned}$$

Jadi estimasi biaya variabel tahun 2001 untuk kelas executive suite adalah sebesar Rp. 140.000,00 (pembulatan Rp. 140.500).