

**ANALISIS PENETAPAN BATAS AMBANG TARIF
KAMAR DI HOTEL MAJAPAHT
MANDARIN ORIENTAL
SURABAYA**

SKRIPSI



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

647
Mud
a

Oleh :

Mudjib

NIM : 9308102137

Asal	Perkuliahan	Kelas
Terima Tel:	11/6101	
No. Induk :	10 235 969	

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER**

2001



JUDUL SKRIPSI

ANALISIS PENETAPAN BATAS AMBANG TARIF KAMAR
DI HOTEL MAJAPAHIT MANDARIN ORIENTAL
SURABAYA

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

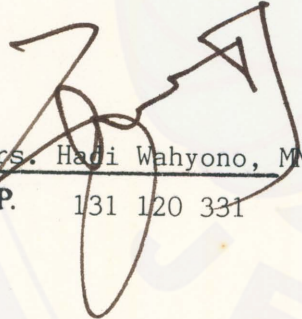
N a m a : Mudjib
N. I. M. : 9308102137
Jurusan : Manajemen

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,


Drs. Hadi Wahyono, MM
NIP. 131 120 331

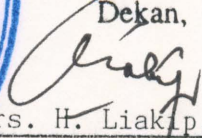
Sekretaris,


Dra. Elok Sri U., M.Si
NIP. 131 877 449
Anggota,

Drs. Suwardi
NIP. 131 129 286

Mengetahui/Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi

Dekan,


Drs. H. Liakip, SU
NIP. 130 531 976



**ANALISIS PENETAPAN BATAS AMBANG TARIF KAMAR
DI HOTEL MAJAPAHIT MANDARIN ORIENTAL
SURABAYA**

SKRIPSI

OLEH :

**MUDJIB
9308102137**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER**

2001

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : MUDJIB
Nomor Induk Mahasiswa : 9308102137
Tingkat : SARJANA
Jurusan : MANAJEMEN
Mata kuliah yang menjadi dasar
penyusunan skripsi : Manajemen Pemasaran
Dosen Pembimbing : I. Drs. SUWARDI
II. Dra. ISTIFADAH, MS

Disyahkan di : Jember

Pada Tanggal : Januari 2001

Disetujui dan diterima baik oleh :

Dosen Pembimbing.

Pembimbing I

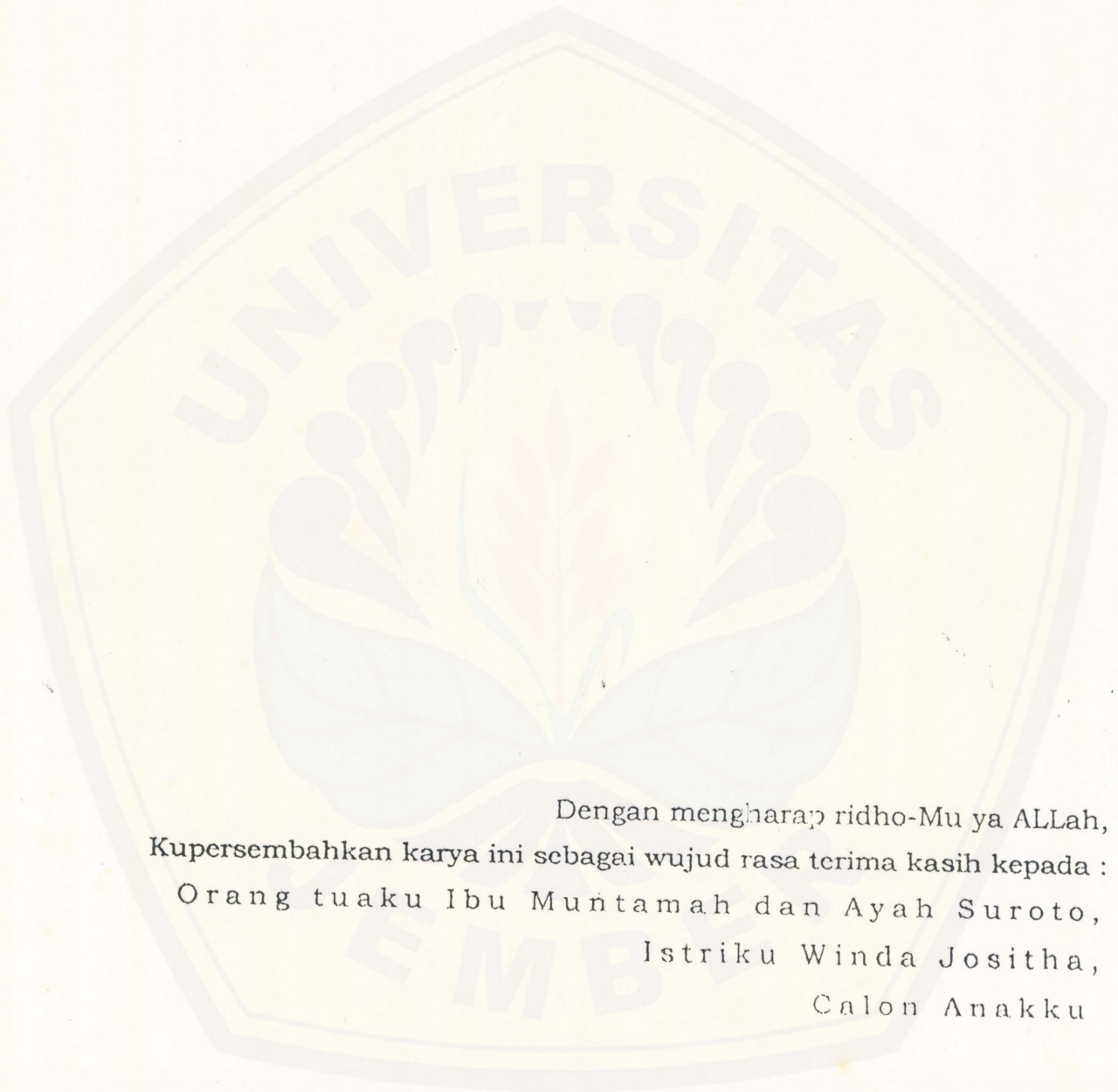
Drs. Suwardi

NIP. 131 129 286

Pembimbing II

Dra. Istifadah,MS

NIP. 131 377 448



Dengan mengharap ridho-Mu ya ALLah,
Kupersembahkan karya ini sebagai wujud rasa terima kasih kepada :
Orang tuaku Ibu Muntamah dan Ayah Suroto,
Istriku Winda Jositha,
Calon Anakku

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmannirrahim

Assalammu'alaikum Wr.Wb.

Puji syukur kehadiran Allah SWT. saya ucapkan karena atas limpahan rahmat, taufik dan hidayahNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul : **"ANALISIS PENETAPAN BATAS AMBANG TARIF KAMAR DI HOTEL MAJAPAHIT SURABAYA"**.

Penulis dalam menyelesaikan penelitian ini mendapatkan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bpk. Drs. Liakip, SU. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember,
2. Bpk. Drs. Suwardi selaku dosen pembimbing I yang telah membimbing hingga terselesaikannya skripsi ini,
3. Ibu Istifadah,MS selaku dosen pembimbing II yang telah memberi saran dan bimbingan dalam perbaikan skripsi ini,
4. Bapak Hartono dan Ibu Nasyfatin atas do'a restu yang selalu menyertai ananda selama ini,
5. Istriku Winda Jositha, atas kasih sayang, pengertian dan tulusnya perhatianmu saat *kemarin, sekarang* dan *di masa yang akan datang*,
6. Papa Mertua Bernard Joseph atas dorongan dan doa restunya.
7. Mbok *lin* dan adik-adikku Ratih, Rima serta Rida, atas dorongan semangat, dan hangatnya persaudaran kita selama ini.

8. Mbah Parman, atas perhatiannya selama penulis kuliah,
9. *Cottage* AA - 11 naunganmu selama ini, beserta anggota: Sholeh dan Tetha', Ribut, Yoyok, Taufik, atas dorongan moril dan bantuan fisik selama ini,
10. MAHAPENA - ku dan keluarga besar CAMAR MERAH yang telah memberikan kesempatan berproses, belajar dan banyak yang kuterima, serta aku belum bisa memberikan apa-apa,
11. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam terselesainya skripsi ini yang tidak dapat disebut satu persatu.

Akhirnya semoga amal dan kebaikan yang telah diberikan kepada penulis akan mendapatkan limpahan pahala yang lebih besar dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat kesalahan dan kekurangan oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun sangat penulis harapkan, agar skripsi ini dapat lebih baik lagi. Semoga karya ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Wassalam Wr.Wb.

Jember, Januari 2001

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	1
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	2
1.3.1 Tujuan Penelitian.....	3
1.3.2 Manfaat Penelitian.....	3
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya.....	4
2.2 Landasan Teori.....	5
2.2.1 Pengertian Hotel.....	5
2.2.2 Klisifikasi Hotel.....	6
2.2.3 Pengertian dan Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Harga.....	9
2.2.3.1 Pengertian Harga.....	9
2.2.3.2 Tujuan Penetapan Harga.....	9

Digital Repository Universitas Jember

2.2.3.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan	11
Harga	11
2.2.4 Ramalan Penjualan.....	13
2.2.4.1 Judgement Method.....	14
2.2.4.2 Forecast Berdasarkan Perhitungan Kuantitatif	15
2.2.5 Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perubahan Volume	16
Kegiatan	16
2.2.5.1 Biaya Tetap	16
2.2.5.2 Biaya Variabel.....	17
2.2.5.3 Biaya Semi Variabel	17
2.2.6 Analisa Pemisahan Biaya Semi Variabel.....	18
2.2.7 Pengalokasian Biaya Bersama	20
2.2.8 Penentuan Harga Pokok	21
2.2.8.1 Tujuan Penentuan Harga Pokok	21
2.2.8.2 Metode Penentuan Harga Pokok	22
2.2.8.3 Penetapan Harga Kamar.....	23
2.2.9 Penetapan Batas Ambang Tarif.....	24
2.2.9.1 Pendugaan Interval.....	25
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN.....	29
3.1 Rancangan Penelitian	29
3.2 Metode Pengumpulan Data	29
3.3. Terminologi	30

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN 36

4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian 36

4.1.1 Sejarah Perkembangan Perusahaan..... 36

4.1.2 Struktur Organisasi..... 37

4.1.3 Klasifikasi Tenaga Kerja..... 40

4.1.4 Jumlah Tenaga Kerja..... 41

4.1.4.1 Jam Kerja..... 41

4.1.4.2 Sistem Pengupahan..... 42

4.1.4.3 Pemeliharaan Karyawan 42

4.1.5 Bidang Usaha 45

4.1.5.1 Daerah Pemasaran..... 45

4.1.5.2 Pangsa Pasar..... 45

4.1.6 Aspek Pemasaran 46

4.1.6.1 Sistem Pemasaran 46

4.1.6.2 Tingkat Penjualan Kamar..... 46

4.1.7 Fasilitas Hotel..... 48

4.1.7.1 Tingkat Tarif Kamar 48

4.2 Pembahasan..... 50

4.2.1 Klasifikasi Biaya Berdasarkan Tingkah Laku Biaya .. 51

Dalam Hubungannya Dengan Perubahan 51

Volume Penjualan..... 51

4.3 Pemisahan Biaya Semi Variabel	53
4.4 Pengalokasian Biaya Pada Masing-Masing Kelas	56
4.5 Perencanaan Biaya Operasional Kamar Dan Beban	59
Biaya Yang Tidak Dialokasikan	59
4.6 Penentuan Tarif Kamar Rata-Rata	62
4.7 Penentuan Standart Deviasi Biaya Variabel.....	65
4.8 Pendugaan Interval.....	66
4.9 Penentuan Batas Ambang.....	67
4.10 Biaya Operasional Kamar Pada Batas.....	69
Ambang Bawah Tahun 2000.....	69
4.11 Penentuan Tarif Kamar Rata-Rata Pada Batas.....	70
Ambang Bawah Tahun 2000.....	70
BAB V. SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan	74
5.1.1 Penentuan Tarif Kamar Tahun 2000 Semester II.....	74
5.1.2 Penentuan Ambang Batas Bawah Tarif Kamar	74
Tahun 2000 Semester II	74
5.2 Saran.....	75
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel	halaman
1. Jumlah Tenaga Kerja Hotel Majapahit Surabaya.....	41
2. Tingkat Penjualan Kamar Hotel Majapahit Surabaya.....	47
3. Penjualan Deluxe Room Hotel Majapahit Surabaya.....	47
4. Penjualan Garden Deluxe Room Hotel Majapahit Surabaya.....	47
5. Penjualan Executive Suite Room Hotel Majapahit Surabaya.....	48
6. Penjualan Deluxe Suite Room Hotel Majapahit Surabaya.....	48
7. Kategori Kamar Dan Tarif.....	49
8. Ramalan Penjualan Hotel Majapahit Surabaya.....	50
9. Ramalan Penjualan Hotel Majapahit Surabaya (dalam bulan).....	50
10. Biaya Tetap Tahun 1998-2000.....	51
11. Biaya Variabel Tahun 1998-2000.....	51
12. Biaya Semi Variabel Tahun 1998-2000.....	51
13. Biaya Bersama.....	53
14. Pemisahan Biaya Semi Variabel Telephone dan Telegraph.....	54
15. Pemisahan Biaya Semi Variabel Other Operated Department.....	55
16. Pengalokasian Biaya Pada Biaya Operasional Kamar.....	57
Masing-Masing Kelas Tahun 1998 Semester I.....	57
17. Pengalokasian Beban Biaya Bersama Pada.....	58

Digital Repository Universitas Jember

Masing-Masing Kelas Tahun 1998 Semester I.....	
18. Perencanaan Biaya Operasional Tetap Tahun 2000	
19. Perencanaan Biaya Operasional Variabel Tahun 2000	
20. Perencanaan Biaya Bersama	
Tahun 2000 Administrasi Dan Umum	60
21. Perencanaan Biaya Bersama	60
Tahun 2000 Insurance	60
22. Perencanaan Biaya Bersama	61
Tahun 2000 Marketing	61
23. Perencanaan Biaya Bersama	61
Tahun 2000 Salaries	61
24. Perencanaan Biaya Bersama	61
Tahun 2000 POMEK	61
25. Standart Deviasi Biaya Variabel/Kamar Deluxe Room	65
26. Prosentase Penurunan Biaya Variabel Per Unit Kamar	68
27. Biaya Variabel Pada Batas Ambang Bawah Per Unit Kamar	68
28. Ramalan Penjualan Kamar Deluxe Room Hotel Majapahit	
Surabaya Semester II	Lampiran
29. Ramalan Penjualan Kamar Garden Deluxe Hotel Majapahit	
Surabaya Semester II	Lampiran
30. Ramalan Penjualan Kamar Executive Suite Hotel Majapahit	
Surabaya Semester II	Lampiran
31. Ramalan Penjualan Kamar Deluxe Suite Hotel Majapahit	

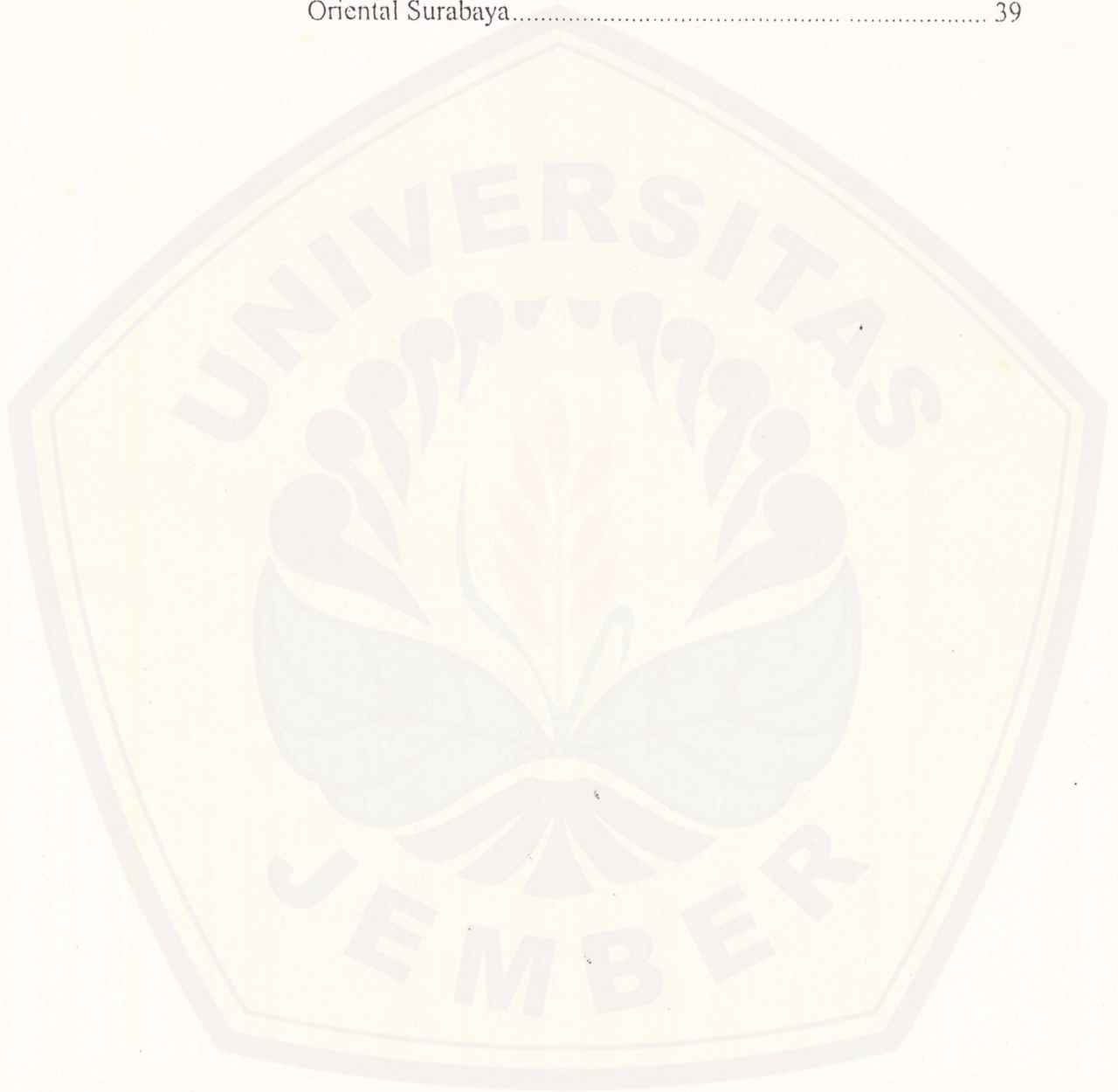
- Surabaya Semester Lampiran
32. Pemisahan Biaya Semi Variabel 1999 Telephone
and Telegraph Lampiran
33. Pemisahan Biaya Semi Variabel 2000 Telephone
and Telegraph Lampiran
34. Pemisahan Biaya Semi Variabel Other Operated
Department Lampiran
35. Pemisahan Biaya Semi Variabel 2000 Other Operated
Department Lampiran
36. Pengalokasian Biaya Pada Biaya Operasional Kamar
Masing-Masing Kelas Tahun 1998 Semester II Lampiran
37. Pengalokasian Biaya Pada Biaya Operasional Kamar
Masing-Masing Kelas Tahun 1999 Semester I Lampiran
38. Pengalokasian Biaya Pada Biaya Operasional Kamar
Masing-Masing Kelas Tahun 1999 Semester II Lampiran
39. Pengalokasian Biaya Pada Biaya Operasional Kamar
Masing-Masing Kelas Tahun 2000 Semester I Lampiran
40. Pengalokasian Beban Biaya Bersama Pada Masing-Masing
Kelas Tahun 1998 Semester II Lampiran
41. Pengalokasian Beban Biaya Bersama Pada Masing-Masing
Kelas Tahun 1999 Semester I Lampiran
42. Pengalokasian Beban Biaya Bersama Pada Masing-Masing

- Kelas Tahun 1999 Semester II.....Lampiran
43. Pengalokasian Beban Biaya Bersama Pada Masing-Masing
Kelas Tahun 2000 Semester I.....Lampiran
44. Standart Deviasi Biaya Variabel /kamar
Garden DeluxeLampiran
45. Standart Deviasi Biaya Variabel /kamar
Executive Suite.....Lampiran
46. Standart Deviasi Biaya Variabel /kamar
Deluxe Suite.....Lampiran

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1: Struktur Organisasi Hotel Majapahit Mandarin.....

Oriental Surabaya..... 39



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Ramalan Penjualan Kamar
- Lampiran 2: Pemisahan Biaya Semi Variabel
- Lampiran 3 : Pengalokasian Biaya Pada Biaya Operasional Kamar masing
Masing Kelas
- Lampiran 4 : Pengalokasian Beban Biaya Bersama Pada Masing-Masing Kelas
- Lampiran 5 : Standart Deviasi Biaya Variabel/Kamar

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada umumnya setiap perusahaan yang bergerak di bidang industri, baik perusahaan dagang maupun perusahaan jasa mendasarkan usahanya untuk mendapatkan keuntungan semaksimal mungkin. Berhasil tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan pimpinan di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Kemungkinan-kemungkinan itu dapat saja terlihat karena kondisi di masa yang akan datang penuh dengan ketidakpastian, sehingga merupakan risiko yang sulit dihindari oleh perusahaan untuk menghadapi masa depan menghadapi hal demikian pihak perusahaan dituntut untuk membuat suatu perencanaan untuk mengantisipasi semua kemungkinan dan kesempatan yang akan datang agar risiko yang terjadi ditekan sekecil mungkin.

Kondisi seperti ini tentunya menimbulkan iklim persaingan yang semakin tinggi. Tujuan sektor industri perhotelan adalah meningkatkan jumlah tamu yang menginap dan laba serta tujuan yang lain. Betapapun baiknya pihak hotel tidak berhasil menjual jasanya maka akan berakhir kelangsungan hidup hotel itu dan sebaliknya bila berhasil menjual jasanya maka akan menjamin kelangsungan hidupnya.

Berkembangnya sektor ekonomi khususnya perdagangan di pusat maupun daerah memberikan dampak banyak bermunculan hotel. Hotel adalah salah satu industri yang memiliki karakteristik khusus tidak hanya menjual produk-produk berwujud seperti kamar, makanan, dan minuman tetapi menyuguhkan jasa dalam bentuk pelayanan dan keramah-tamahan.

Kondisi persaingan yang semakin ketat menyebabkan beberapa hotel menawarkan tarif sewa yang rendah. Dari kendala ini setiap hotel ditantang untuk memberikan tarif kamar yang terjangkau dengan perhitungan yang tepat.

1.2 Perumusan Masalah

Hotel Majapahit merupakan hotel berbintang lima yang terletak di pusat kota Surabaya. Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya permintaan adalah harga, dalam hal ini tarif sewa kamar yang berlaku. Tarif sewa yang berlaku diharapkan dapat menutup biaya-biaya yang dikeluarkan dan bahkan menghasilkan laba atau kelebihan pendapatan dari biaya hotel.

Penetapan besarnya tarif dikenakan terhadap tiap-tiap kamar pada berbagai kelas haruslah di perhitungkan dengan tepat akurat sehingga mempengaruhi jumlah wisatawan dalam artian positif. Kendala yang banyak dihadapi dalam penentuan tarif perkamar adalah penentuan tarif bila dikaitkan dengan jumlah wisatawan yang menginap. Berdasarkan data-data yang ada jumlah wisatawan yang menginap senantiasa berfluktuasi sehingga ada bulan-bulan yang penuh dan ada bulan yang sepi. Dalam hal ini pihak hotel perlu

menyelenggarakan kebijaksanaan-kebijaksanaan harga dengan jalan memberikan potongan harga.

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1. Tujuan Penelitian

1. Menentukan tarif kamar semester II tahun 2000 untuk masing-masing kelas
2. Menentukan batas ambang bawah tarif kamar untuk masing-masing kelas

1.3.2. Manfaat Penelitian

Sebagai sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan bagi manajemen perusahaan dalam penentuan tarif kamar dan batas ambang tarif sewa kamar sehingga dapat meningkatkan volume penjualan dan dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian dengan permasalahan yang sejenis

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya

Penelitian ini mengacu pada dua penelitian sebelumnya tentang Penetapan Batas Ambang Tarif Kamar Hotel, adapun penelitian tersebut adalah :

1. Penelitian mengenai batas ambang tarif kamar hotel yang dilakukan oleh Rozikin (1997) dalam kaitannya dengan kondisi permintaan pada Hotel Histori Trawas di Trawas Mojokerto. Kendala yang dihadapi dengan menentukan tarif kamar dikaitkan dengan jumlah pengunjung yang berfluktuasi. Sehingga pihak hotel perlu membuat kebijaksanaan-kebijaksanaan harga dengan memberikan potongan harga dalam batas yang masih dapat memberikan keuntungan bagi pihak hotel. Metode yang digunakan yaitu Formula Hubbart untuk menentukan tarif kamar rata-rata. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa tarif kamar untuk tahun 1997 mengalami peningkatan. Tarif kamar kelas Standart mengalami kenaikan sebesar 3,80% dari Rp 56.000,00 menjadi Rp 58.125,37. Tarif kamar kelas standart special mengalami kenaikan sebesar 4,43% dari Rp 70.000,00 menjadi Rp 73.104,25. Tarif kamar kelas VIP mengalami kenaikan sebesar 3,35% dari Rp 129.000,00 menjadi Rp 133.315,98.
2. Penelitian mengenai pengaruh potongan harga terhadap volume penjualan pada Hotel Lasmana, Surabaya yang dilakukan Idris (1999). Metode yang digunakan dengan membandingkan keadaan yang ada di perusahaan dengan perusahaan sejenis khususnya dengan kebijaksanaan potongan harga dengan menggunakan

non komulatif quantity discount. Atribut yang menjadi pertimbangan antara lain tingkat pembelian, potongan harga yang dilakukan pesaing, dan kemampuan perusahaan. Koefisien korelasi product moment untuk mengetahui penurunan volume penjualan disebabkan oleh potongan harga yang kurang tepat.

2.2 Landasan Teori

2.2.1. Pengertian Hotel

Pengertian hotel sebagaimana tertuang dalam S.K. Dirjen Pariwisata no. 14/U11/1988, 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 penginapan yang dapat dilengkapi dengan pelayanan makan, minum, serta jasa lainnya.

Secara umum hotel digolongkan menjadi dua yaitu hotel berbintang dan hotel tidak berbintang. Penggolongan ini didasarkan pada jumlah kamar, fasilitas dan peralatan yang tersedia serta mutu pelayanan yang sesuai dengan persyaratan atau klasifikasi hotel yang ditetapkan oleh Dirjen Pariwisata. Klasifikasi hotel berbintang dibagi dalam lima kelas. Kelas tertinggi dinyatakan dengan tanda 5 (lima) bintang, sedang kelas terendah dinyatakan dengan tanda 1 (satu) bintang.

Klasifikasi yang diterima oleh suatu hotel dapat berubah sesuai dengan perkembangan kondisi dan pelayanan hotel tersebut. Penilaian kembali terhadap suatu hotel diadakan setiap 3 (tiga) tahun sekali dan penetapan klasifikasi hotel

dinyatakan dengan piagam yang dikeluarkan oleh Dirjen Pariwisata atau pejabat yang ditunjuk. Usaha hotel harus berbentuk badan usaha. Bagi hotel yang masuk klasifikasi bintang 3, 4 dan 5 harus berbentuk Perseroan Terbatas (PT). Sedangkan hotel yang berklasifikasi bintang 2 dan 1 bentuk badan usahanya berbentuk CV, Firma atau Koperasi.

2.2.2 Klasifikasi Hotel

Seperti telah diuraikan diatas, hotel diklasifikasikan menjadi 5 (lima) bintang. Tiap-tiap kelas tersebut mempunyai kriteria sendiri yang telah ditetapkan oleh Dirjen Pariwisata. Sedangkan standart klasifikasi menurut kelasnya adalah sebagai berikut :

a. Kriteria Umum

1. Hotel Berbintang Lima

Bintang lima adalah tanda untuk hotel kelas tertinggi. Kriterianya adalah : jumlah kamar standar minimal 100 buah dengan luas 26 m^2 , mempunyai kamar suite minimal 4 buah dengan luas 52^2 dan tinggi kamar minimal 2,6 m. Jumlah investasi tiap kamar minimal US \$ 136.000 sedangkan tarif per kamar minimal Rp 272.000,00. Sarana-sarana lainnya yang harus ada adalah bar, restoran, laundry equipment dan sarana kolam renang serta function room.

2. Hotel Bintang Empat

Kriteria untuk hotel bintang empat adalah jumlah kamar minimal 50 buah dengan luas 24 m^2 . Minimal memiliki 3 buah kamar suite dengan luas 38 m^2 tinggi kamar

minimal 2,6 m. Investasi per kamar minimal US \$ 80.000 dengan tarif minimal Rp. 160.000,00. Sedangkan sarana-sarana pendukung sama dengan hotel bintang lima.

3. Hotel Bintang Tiga

Jumlah kamar standart minimal 30 buah dengan luas 24 m² dan memiliki kamar suite dengan tinggi minimal 2,6 m. investasi per kamar minimal US \$ 39.000 dengan tarif minimal Rp. 78.000,00. Sarana yang dimiliki sama dengan bintang lima.

4. Hotel Bintang Dua

Jumlah kamar standart minimal 20 kamar dengan luas minimal 22 m² dan sebuah kamar suite dengan luas minimal 44 m². Tinggi kamar minimal 2,6 m. Investasi per kamar US \$ 29.000 dengan tarif minimal Rp. 58.000,00. Sarana yang dimiliki adalah bar, restoran, kolam renang. Sedangkan fasilitas *laundry equipment* dan *function room* boleh tidak ada.

5. Hotel Bintang Satu

Jumlah kamar standart minimal 15 buah dengan luas 20 m² dan boleh tanpa kamar suite. Tinggi kamar minimal 2,6 m dengan investasi per kamar minimal US \$ 27.000 dengan tarif minimal Rp. 54.000,00. Sarana yang harus dimiliki adalah bar, restoran sedangkan *laundry equipment*, kolam renang dan *function room* boleh tidak ada.

b. Kriteria Khusus

1. Kriteria Hotel Berbintang Lima dan Empat

Lokasi hotel harus mudah dicapai kendaraan umum atau segala jenis kendaraan dapat menuju ke lokasi hotel dengan mudah. Hotel harus menghindari pencemaran yang diakibatkan suara bising, bau tidak sedap, debu, serangga maupun binatang. Setiap hotel harus memiliki taman yang bersih dan rapi, adanya fasilitas olah raga serta rekreasi. Bangunan hotel harus memenuhi persyaratan perijinan sesuai dengan undang-undang yang berlaku. Unsur dekorasi Indonesia harus tercermin dalam ruangan lobby, restoran, kamar tidur dan function room. Harus ada lift atau elevator untuk bangunan lantai empat atau lebih. Untuk komunikasi harus tersedia telepon enam saluran yang dapat digunakan untuk lokal, interlokal maupun internasional. Juga harus ada telex sentral video atau TV, sentral radio dan sentral paging, tersedia alat deteksi dini untuk pencegahan kebakaran tersedia pembuangan limbah yang memadai. Setiap kamar tidur harus dilengkapi dengan kamar mandi dan ruangan harus kedap suara sehingga terhindar dari kebisingan luar. Setiap hotel harus memiliki restoran, bar, *function room*, ruang poliklinik yang memenuhi persyaratan kesehatan dan peralatan minimal sesuai dengan peraturan kesehatan lengkap para medis serta menyediakan ruangan lain untuk disewakan minimal tiga ruangan seperti drug-store, travel agen, butik, souvenir shop, salon serta harus mempunyai dapur yang bersih, rapi dan aman. Adanya area untuk administrasi, area tatagraha, ruang binatu, dan ruang operator.

2. Kriteria Hotel Bintang Tiga, Dua dan Satu

Pada dasarnya unsur-unsur persyaratan untuk hotel berbintang tidak jauh berbeda. Perbedaan terletak pada luas lobby yaitu minima 30 m², jumlah kamar yang

tersedia dan fasilitas yang tersedia seperti fasilitas untuk olah raga dan rekreasi.

Sedangkan untuk hotel bintang dua dan satu luas lobby tidak ditentukan.

2.2.3 Pengertian dan Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Harga

2.2.3.1 Pengertian harga

Perkembangan sistem perekonomian mengalami kemajuan yang sangat pesat. Keadaan ini telah mengubah sistem perekonomian yang semula barter menjadi perekonomian yang menjadikan uang sebagai alat perantara dalam pertukaran. Uang merupakan suatu alat yang dipakai

“Harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya.”(Basu Swastha, 1990:241)

Harga bisa diungkapkan dengan berbagai istilah, misalnya tarif, sewa, bunga, premium, komisi, upah, gaji dan sebagainya. Harga merupakan selisih antara pendapatan total dengan biaya total. Sedangkan pendapatan total adalah perkalian antara harga per unit dengan kuantitas yang terjual.

2.2.3.2 Tujuan Penetapan Harga

Penetapan harga jual suatu produk sebenarnya sangat kompleks dan sulit. Oleh karena itu perlu suatu pendekatan yang sistematis, yang melibatkan penetapan tujuan dan mengembangkan suatu struktur penetapan harga yang tepat.

Pada umumnya penetapan harga produk mempunyai beberapa tujuan, antar lain adalah :

1. Berorientasi pada Laba

Asumsi teori ekonomi klasik menyatakan bahwa setiap perusahaan selalu memilih harga yang dapat menghasilkan laba maksimal. Dalam era persaingan global dimana kondisi yang dihadapi semakin kompleks dan semakin banyak variabel yang berpengaruh terhadap daya saing setiap perusahaan, maksimalisasi laba sangat sulit dicapai, karena sukar sekali untuk dapat memperkirakan jumlah penjualan yang dapat menghasilkan laba maksimum. Oleh karena itu yang lebih sesuai adalah dengan menggunakan target laba, yaitu tingkat laba yang pantas sebagai sasaran laba.

2. Berorientasi pada Volume

Selain berorientasi pada tujuan laba, ada pula perusahaan yang menetapkan harganya berdasarkan tujuan yang berorientasi pada volume tertentu (*volume pricing objective*). Dalam hal ini harga ditetapkan sedemikian rupa agar dapat mencapai target volume penjualan atau pangsa pasar.

3. Berorientasi pada Citra

Citra (*image*) suatu perusahaan dapat dibentuk melalui strategi penetapan harga. Perusahaan dapat menciptakan harga tinggi untuk membentuk atau mempertahankan citra prestisius. Sedangkan penetapan harga rendah dapat digunakan untuk membentuk citra nilai tertentu (*image of value*). Dengan demikian tujuan penetapan harga yang berorientasi pada citra adalah

meningkatkan persepsi konsumen terhadap keseluruhan bauran produk yang ditawarkan perusahaan.

4. Stabilitas Harga

Dalam pasar yang konsumennya sangat sensitif terhadap harga, diturunkannya harga suatu perusahaan, maka para pesaing harus menurunkan pula harga produknya. Kondisi seperti ini yang mendasari terbentuknya stabilisasi harga dalam industri tertentu. Tujuan stabilisasi dilakukan dengan jalan menetapkan harga untuk mempertahankan hubungan yang stabil antara harga suatu perusahaan dan harga pemimpin industri (*industry leader*) (Fandy Tjiptono, 1995:120).

Sedangkan tujuan penetapan harga yang lain yaitu mencegah masuknya pesaing, mempertahankan loyalitas pelanggan, mendukung penjualan utang, atau menghindari campur tangan pemerintah.

2.2.3.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penentuan Harga

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

1. Tujuan Pemasaran Perusahaan

Faktor utama yang menentukan dalam penetapan harga adalah tujuan pemasaran perusahaan. Tujuan tersebut bisa berupa maksimisasi laba, mempertahankan

Digital Repository Universitas Jember

kelangsungan hidup perusahaan, meraih pangsa pasar yang besar, menciptakan kepemimpinan dalam hal kualitas, mengatasi persaingan, melaksanakan tanggung jawab sosial dan sebagainya.

2. 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 promosi.

3. Biaya

Biaya merupakan faktor yang menentukan harga minimal yang harus ditetapkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu setiap perusahaan menaruh perhatian besar pada aspek struktur biaya.

4. Organisasi

Manajemen perlu memutuskan siapa di dalam organisasi yang harus menetapkan harga. Dalam industri dimana penetapan harga merupakan faktor kunci, biasanya perusahaan memiliki departemen penetapan harga tersendiri yang bertanggung jawab kepada departemen pemasaran atau manajemen perusahaan.

5. Sifat Pasar dan Permintaan

Setiap perusahaan perlu memahami sifat pasar dan permintaan yang dihadapi, apakah termasuk pasar persaingan sempurna, persaingan monopolistik, oligopoli, atau monopoli, serta yang tak kalah pentingnya adalah elastisitas permintaan.

6. 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.

7. Faktor Lainnya

Faktor-faktor yang meliputi kondisi ekonomi (inflasi, boom atau resesi, tingkat bunga), kebijaksanaan dan peraturan pemerintah, serta aspek sosial.

Dalam dunia perhotelan tarif kamar sangat dipengaruhi berbagai hal seperti fasilitas, letak bangunan serta daya saing yang dimiliki oleh hotel tersebut. Berdasarkan fasilitas yang dimiliki, hotel dapat digolongkan dalam hotel berbintang dan hotel tidak berbintang. Hotel berbintang dapat digolongkan dari bintang satu sampai bintang lima. Semakin tinggi bintangnya, fasilitas yang dimiliki semakin lengkap dan tarifnya semakin tinggi. Berdasarkan letaknya, tarif tertinggi apabila hotel terletak ditepi pantai atau danau, kemudian di pusat kota dan terakhir di pegunungan atau perbukitan. Sedangkan sisi lain juga daya saing, nama hotel, kemampuan manajemen serta personel yang ada sangat berperan.

2.2.4 Ramalan Penjualan

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

Di dalam melayani kebutuhan pasarnya, perusahaan perlu memperkirakan seberapa besar penjualan potensialnya. Setelah itu perlu dibuat suatu ramalan penjualan yang di dasarkan pada penjualan riil masa lampau. Untuk dapat sampai pada ramalan penjualan, perusahaan biasanya mengikuti prosedur dengan tiga tahap, yaitu ramalan lingkungan, kemudian ramalan industri dan yang terakhir ramalan penjualan perusahaan.

“ Forecast penjualan adalah proyeksi teknis dari permintaan pelanggan untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi” (Gunawan dan Marwan Asri, 1995:155).

Forecast dilakukan dengan jalan mengukur atau menaksir kondisi bisnis di masa mendatang. Pengukuran tersebut dapat dilakukan secara kuantitatif maupun kualitatif. Pengukuran secara kuantitatif biasanya menggunakan metode statistik dan matematik. Sedangkan pengukuran secara kualitatif biasanya menggunakan *judgement* (pendapat). Sebenarnya kedua cara ini memiliki kelemahan tersendiri. Sehingga dapat dikatakan bahwa forecasting menghendaki perpaduan antara analisa yang ilmiah dan pendapat pribadi perencana. Teknik statistik dipakai sebagai alat primer bagi penyusunan forecast, sedangkan interpretasi dan judgement dipakai sebagai pelengkap.

2.2.4.1 Judgement Method

Biasanya digunakan untuk menyusun forecast penjualan atau kondisi bisnis pada umumnya. Sumber-sumber judgement method adalah sebagai berikut :

1. Pendapat salesman

2. Pendapat sales manajer
3. Pendapat para ahli
4. Survey konsumen (Gunawan, 1995: 156).

2.2.4.2 Forecast Berdasarkan Perhitungan Kuantitatif

Pada metode judgement mungkin masih terdapat unsur-unsur subyektifitas. Sebaliknya pada metode statistik ini unsur subyektifitas ditekan sedikit mungkin. Perhitungan lebih ditekankan pada data obyektif baik yang bersifat makro maupun mikro. Metode yang dapat dipakai adalah sebagai berikut :

1. Analisa gelombang musim
2. Analisa trend
3. Analisa korelasi
4. Analisa smothing

Pada perusahaan yang pola penjualannya berfluktuasi lebih tepat bila menggunakan analisa gelombang musim untuk meramalkan penjualan. Gelombang musim itu sendiri adalah gelombang pasang surut yang berulang kali kembali dalam waktu tidak lebih dari satu tahun.

Dalam analisa gelombang musim biasanya dinyatakan dalam angka yaitu indeks musim. Sedangkan untuk menghitung angka indeks dapat digunakan beberapa metode, antara lain metode rata-rata sederhana, metode presentase terhadap rata-rata bergerak (Pangestu Subagyo, 1994:51).

Digital Repository Universitas Jember

Dalam metode rata-rata sederhana, penghitungannya di dasarkan pada rata-rata setiap periode musim setelah dibebaskan dari pengaruh trend. Langkah-langkahnya adalah sebagai berikut :

1. Menyusun data tiap kuartal (atau sesuai dengan kebutuhan) untuk masing -- masing tahun.
2. Menghitung rata-rata tiap kuartal dalam periode penelitian.
3. Menghilangkan pengaruh trend
4. Menghitung rata-rata dari rata-rata tiap kuartal setelah dihilangkan pengaruh trendnya.
5. Menghitung besarnya indeks musim pada tiap-tiap kuartal

2.2.5. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perubahan Volume Kegiatan

Berdasarkan volume kegiatan yang dilakukan, beban atau biaya dapat dibedakan menjadi tiga :

2.2.5.1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang secara totalitas tetap dalam kisara volume kegiatan tertentu. Biaya dapat dikatakan sebagai biaya tetap bila memenuhi volume kriteria sebagai berikut :

Biaya yang jumlah totalnya tetap/konstan, tidak berpengaruh oleh perubahan kegiatan atau aktifitas sampai dengan tingkatan tertentu. Biaya satuan akan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan. Semakin rendah volume kegiatan semakin tinggi biaya satuan dan sebaliknya (R.A Supriyono, 1994: 27).

2.2.5.2. Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Biaya variabel adalah biaya berubah secara proposional dengan perubahan volume kegiatan atau aktivitas produksi. Biaya variabel dikatakans ebagai biaya aktifitas, sebab biaya ini timbul, karena adanya usaha produksi atau pekerjaan yang dilakukan.

Biaya dapat dikatakan sebagai biaya variabel jika memenuhi kriteria sebagai berikut :

1. Biaya yang jumlah totalnya akan berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Semakin besar volume kegiatan akan semakin besar pula jumlah total biayanya dan sebaliknya.
2. Biaya satuan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Jadi biaya persatuan konstan.

2.2.5.3 Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel. Unsur biaya yang tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa sedangkan unsur variabel merupakan bagian dari biaya semi variabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Pada aktivitas tertentu biaya semi variabel dapat menunjukkan karakteristik sebagai biaya tetap dan pada tingkat aktifitas yang lain dapat menunjukkan karakteristik sebagai biaya variabel. Karakteristik dari biaya semi variabel adalah sebagai berikut :

1. Biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan volume kegiatan akan tetapi sifat perubahannya tidak sebanding. Semakin tinggi volume kegiatan semakin besar jumlah biaya total dan sebaliknya.
2. Pada biaya semi variabel, biaya satuan akan berubah berbanding terbalik bila dihubungkan dengan perubahan volume kegiatan tetapi sifatnya tidak sebanding. Semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya satuan (R.A Supriyono, 1994:25).

Beban-beban tetap meliputi pajak bumi dan bangunan, penyusutan (depresiasi) dan biaya asuransi. Untuk beban-beban operasi yang tidak dialokasikan meliputi biaya administrasi dan umum, biaya pemasaran, beban pegawai dan POMEK (*Properti Operation and Maintenance*, serta *Energy Cost*) (Mamontang :1994:3). Sedangkan beban-beban langsung Room Department adalah segala macam beban biaya yang berhubungan langsung dengan operasional kamar hotel.

2.2.6 Analisa Pemisahan Biaya Semi Variabel

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

Digital Repository Universitas Jember

Untuk mengidentifikasi biaya semi variabel dari biaya tetap dan biaya variabel dapat menggunakan beberapa metode yaitu sebagai berikut ;

1. Metode kuadrat kecil
2. Metode titik tertinggi dan terendah
3. Metode biaya terjaga

1. Metode Kuadrat Terkecil

Metode ini menganggap bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan garis regresi sebagai berikut (Gunawan A. dan Marwan A.,1992: 158):

$$Y = a + bX$$

Dimana Y merupakan variabel tidak bebas yaitu variabel yang perubahannya ditentukan oleh perubahan pada variabel X yang merupakan variabel bebas. Variabel Y menunjukkan biaya, sedang variabel X menunjukkan volume kegiatan. Dalam persamaan tersebut a menunjukkan unsur biaya tetap dalam Y sedangkan b menunjukkan unsur biaya variabel. Rumus perhitungan a dan b tersebut adalah sebagai berikut :

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

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

2. Metode Titik Tertinggi dan Terendah

Untuk memperkirakan fungsi biaya, dalam metode ini suatu biaya pada tingkat kegiatan yang paling tinggi dibandingkan dengan biaya tersebut pada tingkat kegiatan terendah di masa lalu. Selisih biaya dihitung merupakan unsur biaya variabel dalam biaya tersebut. Perhitungan unsur biaya total dengan biaya variabel pada titik kegiatan tertinggi dan juga pada titik kegiatan terendah.

3. Metode Biaya Berjaga

Metode ini mencoba menghitung berapa biaya yang harus tetap dikeluarkan andaikata perusahaan ditutup untuk sementara, jadi produknya sama sekali nol. Biaya ini disebut biaya berjaga, dan biaya berjaga ini merupakan bagian yang berjalan dengan berjaga merupakan biaya variabel.

2.2.7. Pengalokasian Biaya Bersama

Perubahan yang menghasilkan produk bersama pada umumnya menghadapi masalah pemasaran berbagai macam produknya, karena masing-masing produk tentu menghadapi masalah pemasaran dan mengetahui seteliti mungkin bagian dari seluruh biaya produksi yang dibebankan kepada masing-masing produk bersama.

Biaya bersama dapat dialokasikan kepada tiap-tiap produk bersama dengan menggunakan metode sebagai berikut :

1. Metode Nilai Jual Relatif
2. Metode Satuan Fisik
3. Metode Rata-rata Biaya Bersama

4. Metode Rata-rata Tertimbang

2.2.8 Penentuan Harga Pokok

2.2.8.1 Tujuan Penentuan Harga Pokok

Apabila suatu produk (pertama kali) dibawa ke pasar, maka ongkos produksilah sebagai dasar utama dalam menentukan harga jual. Dalam kaitannya harga penjualannya ditentukan oleh harga pokok, diartikan bahwa seorang produsen tidak akan memproduksi suatu barang/ produk apabila dia tidak mendapatkan keuntungan dari pekerjaan itu (Manullan, 1994:137).

Dalam menentukan harga pokok, kecermatan dalam menghitung biaya produksi sekaligus penetapan harga pokok produk sangat menentukan gagal atau majunya perusahaan. Dengan demikian tujuan penentuan harga pokok adalah sebagai berikut:

1. Untuk menetapkan harga pokok standart atau harga /biaya suatu barang yang dikeluarkan apabila tidak terjadi pemborosan
2. Sebagai dasar penetapan harga jual
3. Untuk mengetahui apakah kebijaksanaan cara penjualan produk perlu diubah atau tidak.
4. Sebagai penunjuk apakah mesin dan perlengkapan perlu diganti atau ditambah, sebab ongkos-ongkos perbaikan mesin lama akan mempertinggi harga pokok produksi

5. Untuk keperluan perhitungan neraca, yaitu mengetahui harga barang jadi yang ada di gudang dan hal ini dapat ditentukan dengan mengetahui harga pokok barang jadi tersebut (Murti Sumarni,1995:343).

2.2.8.2 Metode Penentuan Harga Pokok

Metode penentuan harga pokok produk dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1. Cara Pembagian

Bagi perusahaan yang menghasilkan satu jenis produk, sangat tepat apabila menggunakan cara pembagian untuk menentukan harga pokok produknya. Dalam cara ini untuk memperoleh harga pokok per unit produk dilakukan dengan jalan membagi jumlah seluruh biaya dengan jumlah produk yang dihasilkan.

2. Cara Angka Perbandingan Nilai

Bagi perusahaan yang menghasilkan lebih dari satu jenis produk, maka untuk menghitung harga pokok produk dapat digunakan cara angka perbandingan nilai. Kendala yang dihadapi pemakaian metode ini adalah dalam menentukan angka perbandingan nilai itu sendiri. Untuk mempermudah mendapatkan angka perbandingan nilai ini yaitu dengan jalan mendasarkan kepada besarnya harga bahan baku yang dimasukkan ke dalam proses tiap barang atau pada besarnya harga tenaga kerja yang dimasukkan kepada tiap-tiap proses produksi barang tersebut.

2.2.8.3 Penetapan Harga Kamar

Penetapan harga suatu produk yang efisien sering merupakan masalah sulit bagi suatu perusahaan. Meskipun cara penetapan harga yang dipakai sama bagi semua perusahaan (didasarkan pada biaya, persaingan, permintaan, dan laba), tetapi kombinasi optimal dari faktor-faktor tersebut berbeda sesuai dengan sifat produknya, pasarnya, dan tujuan perusahaan. Beberapa metode penetapan harga adalah :

1. Cost Oriented Pricing

Bila produsen atau penjual orientasinya adalah pada biaya (cost oriented), maka penetapan harga jual didasarkan pada salah satu alternatif berikut :

a. Mark-up atau Cost Plus Pricing

Dalam hal ini, penetapan harga jual didasarkan atas perhitungan harga pokok dengan menambahkan presentase tertentu untuk laba yang diinginkan (desired profit).

b. Target Pricing

Biasanya dasar ini digunakan untuk tujuan tertentu, misalnya untuk mendapatkan laba tertinggi yang diinginkan.

2. Demand Oriented Pricing

Untuk produsen yang berorientasi pada permintaan (demand oriented) maka penetapan harga jual dapat dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut :

a. Diskriminasi Harga (*Pricing Discrimination*)

Metode ini digunakan untuk menetapkan harga jual yang berbeda untuk jenis barang atau jasa yang sama.

b. Harga Bersaing (*Competition Orientation*)

Dalam hal ini harga jual ditetapkan dengan memperhatikan harga pesaing (*Competition Price*)

c. Harga Pasar Yang Berlaku (*Going Rate*)

Harga jual ditetapkan dengan mengikuti harga produsen/penjual yang menguasai bagian pasar terbesar.

d. Harga Tender (*Tender Pricing*)

Menetapkan harga jual berdasarkan tender atau lelang (Mamontang,1994:2)

2.9 Penetapan Batas Ambang Tarif

Pengertian batas ambang menurut kamus besar Bahasa Indonesia adalah suatu tingkatan batas yang masih dapat ditoleransi atau diterima (1993:31). Batas ambang meliputi batas ambang bawah (batas toleransi bawah) dan batas ambang atas (batas toleransi atas). Berdasarkan pengertian di atas maka batas ambang tarif adalah suatu tingkat tarif yang dapat diterima atau ditoleransi oleh pihak manajemen karena masih memberikan keuntungan pada perusahaan.

Penetapan batas ambang tarif kamar suatu hotel ditentukan dengan jalan mencari batas ambang biaya variabel. Dengan diketahui batas ambang biaya variabel maka kita akan mengetahui prosentase penurunan biaya variabel terhadap nilai rata-rata dari biaya variabel tersebut. Langkah selanjutnya yaitu menghitung biaya operasional kamar per kelas pada batas ambang, dapat dilakukan dengan membagi total biaya operasional dengan jumlah ramalan penjualan tahun yang akan datang.

Secara rinci langkah dalam menentukan batas ambang tarif kamar adalah sebagai berikut :

a. Penetapan Standart Deviasi

Rata-rata nilai observasi tidak dapat diinterpretasikan secara terpisah-pisah dari hasil dispersi nilai tersebut sekitar rata-ratanya. Bila terdapat keseragaman dalam nilai observasi X_i , maka dispersi nilai-nilai tersebut akan sama dengan nol dan rata-ratanya akan sama dengan nilai X_i .

Menurut Anto Dajan (1991:218) rumus deviasi standart untuk data yang belum dikelompokkan adalah sebagai berikut :

$$S = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2}$$

2.9.1 Pendugaan Interval

Suatu pengukuran yang obyektif tentang derajat kepercayaan sebaiknya menggunakan pendugaan interval (*interval estimation*). Pendugaan sedemikian itu akan memberikan kita nilai statistik dalam suatu interval dan bukan nilai tunggal sebagai pendugaan parameter. Dengan kata lain kita dapat menyatakan berapa besar kepercayaan kita terhadap interval di atas betul-betul mencakup parameter yang kita duga. Pendugaan interval demikian itu akan merupakan interval kepercayaan atau interval keyakinan (*confidence interval*). Misalnya dalam pendugaan kita menggunakan interval keyakinan sebesar 95%, maka hal tersebut berarti bahwa dalam jangka panjang kita akan mentolerir kesalahan (*error estimation*) sebesar $\alpha =$

0,05 atau 5%. Dengan kata lain dalam jangka panjang, jika pendugaan di atas dilakukan berkali-kali dengan cara yang sama, maka parameter populasi akan tercakup di dalam interval yang bersangkutan 95% dari keseluruhan waktu.

Jelas sekali statistik sampel digunakan sebagai pendugaan parameter populasi dalam suatu interval bukan pada suatu titik. Interval sedemikian itu dibatasi oleh batas keyakinan atas (*upper confidence limit*) dan batas keyakinan bawah (*lower confidence limit*).

Perumusan pendugaan parameter dengan sampel besar interval keyakinan 95% menurut Anto Dajan (1991 : 221) adalah sebagai berikut :

Sebagai batas atas adalah :

$$\bar{X} + Z_{0,025} \frac{\sigma_x}{\sqrt{n}} > \mu_x$$

Sebagai batas bawah adalah :

$$\bar{X} - Z_{0,025} \frac{\sigma_x}{\sqrt{n}} < \mu_x$$

Sebaliknya jika sampel kecil, pendugaan parameter populasi sebaliknya dilakukan dengan distribusi t yang variabel distandarisasi dan diberikan batasan sebagai berikut

Sebagai batas atas adalah :

$$\bar{X} + t(\alpha/2, df) \frac{S}{\sqrt{n}} > \mu_x$$

Sebagai batas bawah adalah :

$$\bar{X} - t(\alpha/2, df) \frac{S}{\sqrt{n}} > \mu_x$$

Dimana :

X = rata-rata jumlah biaya

α = interval keyakinan (100% - α)

n = banyaknya data

S = standart deviasi biaya variabel

μ = batas ambang

t = distribusi

df = *degree of freedom* (derajat kebebasan) (Anto Dajan,1991 : 234)

Metode/persamaan di atas digunakan sebagai dasar untuk menentukan batas ambang (batas toleransi) tarif kamar. Penelitian ini menggunakan distribusi mengingat sampel yang diambil dalam jumlah kecil. Langkah selanjutnya dalam menentukan batas ambang tarif ini adalah sebagai berikut :

a. Menentukan batas ambang biaya variabel

Dengan menggunakan persamaan diatas maka dapat dicari batas ambang biaya variabel. Dengan diketahui batas ambang biaya variabel maka kita akan mengetahui persentase penurunan biaya variabel nilai rata-rata dari biaya variabel tersebut.

b. Menentukan batas ambang biaya operasional

Biaya operasional pada batas ambang dapat dicari dengan jalan membagi total biaya operasional dengan jumlah ramalan penjualan tahun yang akan datang.

c. Menentukan batas ambang tarif kamar

Digital Repository Universitas Jember

Penentuan tarif kamar pada batas ambang dilakukan dengan jalan menambahkan biaya operasional pada batas ambang dengan laba yang diinginkan perusahaan dan berbagai pengeluaran yang harus dikeluarkan perusahaan dikurangi dengan pendapatan selain kamar setelah itu dibagi dengan jumlah ramalan penjualan tahun yang akan datang.



III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian yang dilakukan ini merupakan suatu penelitian deskriptif, dimana penelitian deskriptif adalah suatu penelitian mengenai suatu objek tertentu dengan memberikan keadaan/gambaran yang terjadi sebenarnya.

3.2 Metode Pengumpulan Data

Dalam upaya mengumpulkan data maka metode yang digunakan adalah sebagai berikut :

a. Wawancara

Adalah suatu metode pengumpulan data dengan cara mengadakan wawancara langsung dengan pihak perusahaan yang berkaitan dengan obyek penelitian. Wawancara dilakukan dengan pimpinan dan karyawan perusahaan untuk mendapatkan data yang diperlukan.

b. Observasi

Adalah pengumpulan data dengan cara mengamati situasi dan kondisi dari keadaan yang ada kaitannya dengan permasalahan yang diteliti.

c. Dokumentasi

Pencatatan data yang diambil dari arsip atau dokumen yang dimiliki perusahaan yang dibutuhkan oleh peneliti.

(Anto Dajan, 1985:32)

3.3 Terminologi

Agar permasalahan yang ada dapat lebih mudah dipahami maka perlu adanya penjelasan arti judul skripsi ini, yaitu :

a. Berbagai Kelas

Adalah jenis kelas yang di Hotel Majapahit Mandarin Oriental Surabaya

b. Fluktuasi Permintaan

Adalah kondisi pada saat bulan-bulan sepi dan ramai

c. Batas ambang adalah tingkatan batas yang masih dapat diterima atau ditoleransi

d. Tarif adalah daftar harga atau sewa untuk sebuah kamar Deluxe Room, Garden Deluxe, Executive Suite dan Deluxe Suite beserta pelayanannya dengan lama huni satu kali inap.

3.4 Metode Analisis

1. Peramalan Penjualan Kamar

- a. Untuk menentukan penjualan tahunan digunakan metode least square (J. Supranto, MA, 1995: 228).

$$y = a + bx$$

$$\sum x = 0$$

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

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

dimana :

- y = ramalan penjualan tahun yang akan datang
- a = nilai trend periode dasar
- b = slope kecenderungan garis trend
- x = jumlah tahun dihitung dari periode dasar
- n = Σ periode analisa data

b. Menentukan ramalan penjualan bulanan, digunakan pendekatan musiman dengan langkah-langkah : (Gunawan A dan Marwan A, 1992 : 82)

1. Menentukan rata-rata penjualan tiap-tiap bulan selama periode analisa

$$\text{rata-rata penjualan bulan } i = \frac{\Sigma \text{ penjualan bulan } i \text{ selama 6 semester}}{6}$$

2. Menentukan tambahan trend bulanan :

$$\text{trend} = 2b$$

dimana : b = slope kecenderungan garis trend

3. Menentukan variasi musim (V_m) tiap-tiap bulan :

$$V_m \text{ bulan } i = \text{rata-rata penjualan bulan } i + \text{trend}$$

4. Menentukan rata-rata variasi musim (V_m)

$$\text{rata-rata } V_m = \frac{\Sigma V_m}{6}$$

5. Menentukan indeks musim (i_m) tiap-tiap bulan :

$$i_m \text{ bulan } i = \frac{V_m \text{ bulan } i}{\text{rata-rata } V_m}$$

6. Menentukan penjualan tiap-tiap bulan :

penjualan bulan i = rata-rata penjualan \times im bulan i

2. Pemisahan Biaya Semi Variabel

Untuk memisahkan komponen tetap dan variabel dalam biaya semi variabel digunakan Least Square Method sebagai berikut : (Drs. Pangestu Subagyo, MBA, 1993 : 294)

$$Y = a + bx$$

Untuk mencari nilai a dan b dapat digunakan persamaan berikut :

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

Di mana :

Y = Total biaya campuran yang teramati

X = Jumlah aktivitas

n = Jumlah pengamatan

b = Biaya variabel

a = Biaya tetap

3. Pengalokasian Biaya Bersama

Salah satu metode yang dapat digunakan untuk mengalokasikan biaya bersama ini adalah metode nilai jual relatif (Murti Sumarni, 1995 : 350)

Alokasi Biaya Pada X

$$\left[\frac{\text{Total Biaya Pada } X}{\text{Total Nilai Jual}} \right] \times 100\% \times \text{Nilai Jual } X$$

4. Menentukan Biaya Operasional Kamar

Untuk menentukan biaya operasional dipakai metode harga pokok yaitu dengan membagi total biaya operasional masing-masing kelas dengan jumlah kamar.

(Mulyadi, 1991: 70)

$$\text{Biaya Operasional/kamar} = \frac{\text{Biaya operasional}}{\text{Jumlah kamar}}$$

5. Penetapan Harga

Untuk menetapkan harga kamar digunakan Formula Hubbart dengan langkah-langkah sebagai berikut : (Mamontang, 1994 : 2),

Tingkat pengembalian investasi yang diinginkan (10%)	xxx
Pajak penghasilan	<u>xxx</u> +
Pendapatan hasil yang harus direalisasikan	xxx
Pajak Bumi dan Bangunan	xxx
Asuransi	xxx
Penyusutan	<u>xxx</u> +
Pendapatan sebelum biaya tetap	xxx
Biaya Administrasi dan umum	xxx
Biaya pemasaran	xxx
Biaya energi, listrik dan pemeliharaan	<u>xxx</u> +
Pendapatan kotor	xxx
Pendapatan bagian-bagian lain selain kamar	<u>xxx</u> -
Pendapatan bagian kamar	xxx

Digital Repository Universitas Jember

Biaya operasional kamar xxx +

Pendapatan bersih bagian kamar xxx

Harga kamar rata-rata =
$$\frac{\text{Pendapatan bersih bagian kamar}}{\text{Estimasi jumlah kamar yang dijual}}$$

6. Penetapan standart deviasi

Untuk mengukur variasi nilai-nilai observasi dengan penentuan standart deviasi dari masing-masing biaya variabel dengan menggunakan rumus : (Anto Dajan, 1995 : 177)

$$S = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2}$$

dimana :

S = standart deviasi biaya variabel

n = banyak observasi

X_i = jumlah biaya tahun ke-l

\bar{X} = rata-rata jumlah biaya

7. Penentuan Batas Ambang

Penentuan batas ambang dari tarif kamar dapat dicari dengan mencari batas ambang dari biaya variabel perkamar sebagai pembentuk harga pokok operasional.

Batas ambang dapat dicari dengan menggunakan rumus : (Anto Dajan, 1984 : 234)



$$X - t(\alpha/2, df) \frac{S}{n} \leq \mu$$

dimana :

X = rata-rata jumlah biaya variabel

α = interval keyakinan

n = banyaknya data

S = Standart deviasi

μ = Batas ambang bawah



IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian

4.1.1 Sejarah Perkembangan Perusahaan

Hotel Majapahit pertama kali dikenal dengan nama Hotel Oranye yang didirikan oleh Lucas Martin Sarkies pada tahun 1910, tepat di jantung kota Surabaya dengan memakai arsitektur kolonial. Lucas adalah anggota keluarga Sarkies yang terkenal dengan kepemilikan hotelnya, diantaranya “Raffles” di Singapura, “The Strand” di Myanmar dan “The Eastern and Oriental” di Penang Malaysia

Bagian depan hotel diperluas dengan menggunakan gaya arsitektur “Art Deco” pada tahun 1936. Bagian gedung yang baru ini dilengkapi dengan toko alat-alat tulis “Van Dorp” dan toko kue serta es krim “Hoen Kwee”.

Di pertengahan Perang Dunia II, hotel ini dikuasai oleh Jepang dan digunakan sebagai sebuah barak militer serta tempat tahanan sementara bagi wanita Belanda dan anak-anak yang nanti akan dipindahkan ke tempat lain di Jawa Tengah. “Yamato Hoteru” atau “Hotel Yamato” adalah nama hotel ini pada saat dikuasai oleh Jepang selama 3,5 tahun.

Pada tanggal 19 September 1946 tepat pukul 06.00 pagi pimpinan partai “Mastif Carbolie” yang diorganisir oleh seksi khusus negara Belanda, bersama dengan warga negara Belanda yang lainnya dari Komisi Kontak Sosial menaikkan bendera kebangsaan negara Belanda, merah-putih-biru di atap hotel. Hal ini merupakan tanda kembalinya kolonial Belanda setelah kemenangan sekutu di Perang

Dunia II. Hal ini berlangsung lama, karena membuat kemarahan rakyat Indonesia yang berada di Surabaya atas tindakan tersebut. Mereka segera menurunkan kembali bendera Belanda dan merobeknya pada bagian yang berwarna biru untuk kemudian dinaikkan kembali dengan warna merah putih, sebagai bendera kebangsaan Indonesia dengan diiringi lagu “Indonesia Raya”. Pada beberapa selanjutnya seiring dengan perjuangan yang terjadi di Surabaya, hotel ini dikenal dengan “Hotel Merdeka”.

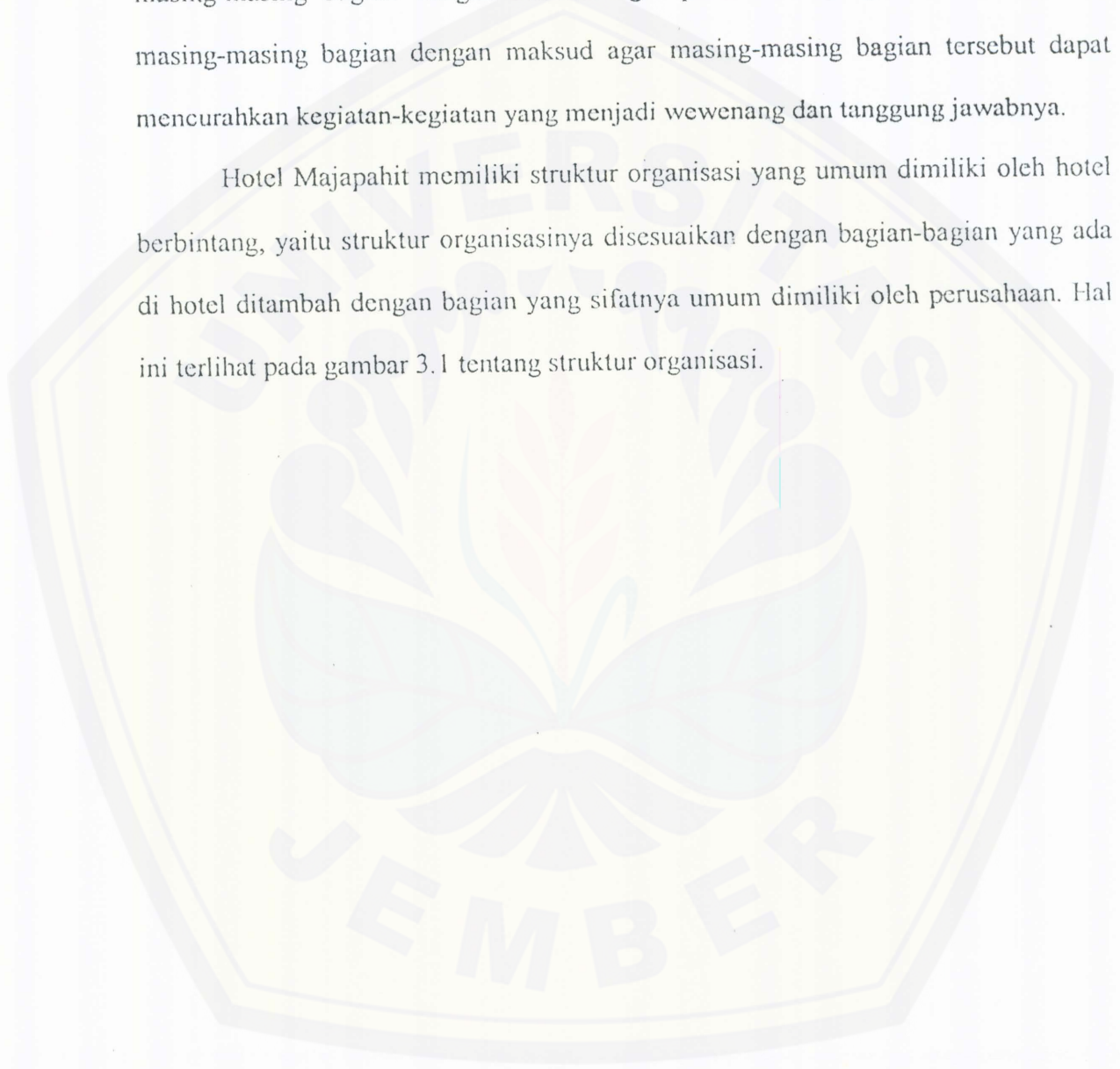
Tahun 1946 hotel kembali dikelola oleh “Sarkies Brother” dan namanya berubah menjadi L.M. S (Lucas Martin Sarkies). Kemudian L. M. S diberi nama menjadi Hotel Majapahit oleh pemiliknya yang baru yaitu Mantrust Holding Co. pada tahun 1969. Tepatnya tanggal 29 April 1993 Hotel ini dibeli oleh Sekar Group yaitu konglomerat Indonesia yang bergerak di bidang produksi makanan, pembangunan real estate dan berbagai jenis usaha yang beragam. Tiga bulan kemudian, Sekar Group dan Mandarin Oriental Group menandatangani persetujuan kerjasama dalam pengelolaan hotel, dengan bentuk joint venture company “ PT Sekman Wisata” dengan perbandingan saham 25% bagi Mandarin Oriental dan Sekar sebesar 75%. Selanjutnya pada tanggal 19 Januari setelah direstorasi selama 2 tahun dengan biaya US \$ 35 million, Hotel Majapahit kembali dibuka menjadi sebuah hotel mewah bintang 5 pada pembukaan perdananya.

4.1.2 Struktur Organisasi

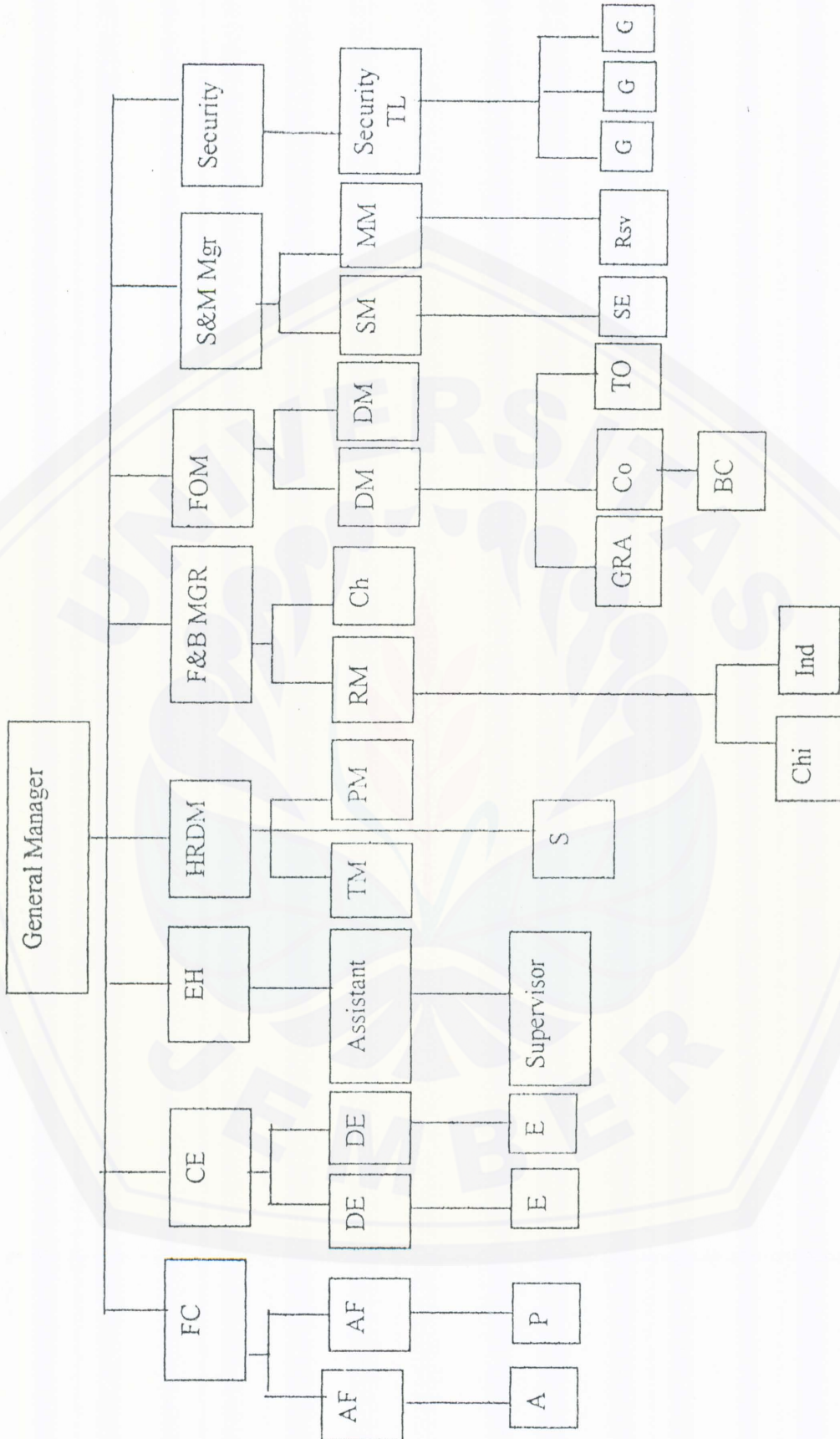
Struktur organisasi adalah suatu bagan organisasi yang menunjukkan hubungan antara pejabat dengan bidang-bidang kerja yang satu dengan yang lainnya,

sehingga jelas kedudukan, wewenang dan tanggungjawab masing-masing dalam kesatuan yang teratur dan terorganisir. Pada hakekatnya struktur organisasi itu suatu kerangka yang menunjukkan segenap fungsi perusahaan yang dilaksanakan oleh masing-masing bagian dengan maksud agar perusahaan yang dilaksanakan oleh masing-masing bagian dengan maksud agar masing-masing bagian tersebut dapat mencurahkan kegiatan-kegiatan yang menjadi wewenang dan tanggung jawabnya.

Hotel Majapahit memiliki struktur organisasi yang umum dimiliki oleh hotel berbintang, yaitu struktur organisasinya disesuaikan dengan bagian-bagian yang ada di hotel ditambah dengan bagian yang sifatnya umum dimiliki oleh perusahaan. Hal ini terlihat pada gambar 3.1 tentang struktur organisasi.



Gambar 1 : Struktur Organisasi Hotel Majapahit



Sumber : Human Resources Department Hotel Majapahit (2000)

4.1.3 Klasifikasi Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang berada di hotel Majapahit Surabaya diklasifikasikan menjadi lima tingkat karir, terdiri dari :

1. Executive

Merupakan jenjang karir tertinggi dan memiliki kebijakan yang sangat berpengaruh dan bertanggung jawab penuh dalam kegiatan hotel.

2. Departement Head

Mengepalai sebuah departemen, kebijakannya terbatas pada departemen yang dipimpinnya.

3. Manager

Bertanggung jawab kepada kepala departemen serta melaksanakan salah satu kegiatan yang terdapat dalam departemen tersebut.

4. Senior Supervisor

Manajer untuk melaksanakan pengawasan tentang pelaksanaan kebijakan departemen dibantu oleh senior supervisor.

5. Staff Supervisor

Merupakan staff supervisor yang melaksanakan dan memimpin suatu kegiatan operasional secara langsung.

6. Rank/ File

Adalah karyawan operasional yang melakukan kegiatannya secara langsung dalam suatu proses pelayanan hotel.

4.1.4 Jumlah Tenaga Kerja

Hotel Majapahit memiliki tenaga kerja keseluruhan berjumlah 229 orang pegawai, dengan rincian pada tabel 1.

Tabel 1 : Jumlah Tenaga Kerja Hotel Majapahit

Departemen	Jumlah Tenaga kerja	Jumlah Tenaga Kerja Tingkat Rank
GM ditambah staf PR dan Asistant	3 orang	
Front Office	29 orang	26 orang
Housekeeping	27 orang	24 orang
Security	14 orang	11 orang
Food and Beverage	107 orang	103 orang
Sales and Marketing	13 orang	10 orang
Financial Controller	18 orang	15 orang
Engineering	15 orang	12 orang
Human Resource Department	3 orang	

Sumber : Human Resource Department Hotel Majapahit Surabaya (data tahun 2000)

4.1.4.1 Jam Kerja

Aktivitas usaha yang berlangsung di Hotel Majapahit terdiri dari tiga shift waktu, pagi, siang dan malam. Karyawan hotel ini dibagi dalam dua sistem waktu kerja yaitu :

1. Karyawan operasional : 6 hari kerja 1 hari libur, waktu kerja 7 jam dengan istirahat 1 jam
2. Karyawan Administrasi : 5 hari kerja 2 hari libur, waktu kerja 8 jam.

4.1.4.2 Sistem Pengupahan

Sistem pengupahan yang berlaku di hotel ini dibedakan atas tiga jenis upah, yaitu :

1. Upah bulanan

Merupakan gaji yang diberikan kepada karyawan hotel dalam jangka waktu 1 bulan.

2. Upah Service

Upah yang diberikan kepada karyawan operasional hotel yang memberikan pelayanan secara langsung kepada tamu hotel

3. Upah lembur

Upah kerja bagi karyawan yang melaksanakan kegiatannya di luar waktu kerja yang sudah ditentukan oleh perusahaan berdasarkan permintaan hotel.

4. Pengelolaan Tenaga Kerja

Merupakan hal-hal yang dilakukan dalam rangka mengatur kegiatan personalia dari mulai perekrutan tenaga kerja , pemeliharaan serta penyelesaian masalah-masalah yang terjadi di dalamnya.

4.1.4.3 Pemeliharaan Karyawan

Dalam usaha mempertahankan karyawannya, hotel melakukan pemeliharaan terhadap mereka yang sifatnya dapat memberikan keyakinan dan kepastian kerja bagi karyawan tersebut. Pemeliharaan itu meliputi :

1. Upah kerja kompetitif

Digital Repository Universitas Jember

Dalam hal ini hotel berusaha memberikan tingkat upah yang lebih baik dan jenis upah yang beragam bagi karyawan hotel disesuaikan dengan kemampuan perusahaan dan tingkat upah yang berlaku umum.

2. Asuransi kesehatan

Asuransi ini diberikan kepada karyawan agar mereka memiliki rasa aman dalam pelaksanaan kerjanya.

3. Jaminan hari tua

Merupakan jaminan yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawan apabila karyawan tersebut telah selesai masa kerjanya.

4. Discount

Bonus usaha yang diberikan oleh hotel kepada karyawan dari jumlah “tip” yang telah diterima oleh mereka dari para tamu hotel, sebelumnya disimpan dulu oleh perusahaan.

5. Tunjangan

Diberikan kepada karyawan di luar gaji pokok ataupun upah yang telah diterima oleh mereka.

6. Social Sport Activity

Kegiatan yang dijadwalkan oleh perusahaan bagi karyawan untuk melakukan aktivitas antar mereka, meliputi kegiatan sosial, olahraga, seni (musik dan tari).

7. Rekreasi

Selain aktivitas sosial, olah raga dan seni perusahaan juga menyediakan anggaran khusus bagi kegiatan rekreasi untuk karyawan.

Digital Repository Universitas Jember

8. Pesta khusus staf

Pesta yang diadakan khusus bagi karyawan tingkat staf, dilaksanakan setiap tiga bulan sekali

9. Penghargaan

Hotel memberikan penghargaan khusus bagi karyawan yang berprestasi dalam kurun waktu bulanan maupun tahunan.

10. Guest Coment

Perusahaan memberikan kesempatan khusus bagi para tamu hotel untuk menilai hasil kerja karyawan yang telah diberikan kepada mereka.

11. Honesty Award

Merupakan penghargaan yang diberikan oleh perusahaan menyangkut kejujuran yang dimiliki oleh karyawan dalam menjalankan pekerjaannya.

12. Green Committee

Suatu kegiatan yang bisa diikuti oleh karyawan, komite ini memiliki aktivitas di bidang lingkungan.

13. Koperasi

Dalam memperhatikan kesejahteraan karyawannya perusahaan juga mendirikan koperasi karyawan.

14. Forum Komunikasi Bipartit

Forum komunikasi yang dibentuk untuk menjalin hubungan antara perusahaan antara perusahaan dengan karyawan ataupun menyelesaikan masalah yang timbul di antara mereka.

15. Netma

Lembaga yang dibentuk oleh perusahaan untuk menampung keluhan-keluhan dari karyawan selama menjalankan aktivitasnya.

4.1.5 Bidang Usaha

Sebagai anggota kelompok dari Mandarin Oriental Hotel Majapahit memiliki bidang usaha yang cukup besar dan dikelola berdasarkan standar manajemen yang dimiliki oleh Mandarin Oriental.

4.1.5.1 Daerah Pemasaran

Hotel Majapahit Surabaya memiliki daerah pemasaran yang cukup luas selain di wilayah Surabaya dan sekitarnya hotel ini melakukan kegiatan pemasaran diluar daerah dengan menggunakan jaringan yang di miliki oleh Mandarin Oriental Group meliputi wilayah Eropa, Asia dan Amerika. Hotel ini pun memiliki sales office di Surabaya dan Jakarta.

4.1.5.2 Pangsa Pasar

Pangsa pasar yang dimiliki oleh hotel Majapahit terdiri dari:

1. Usahawan, yang melakukan kegiatan usahanya di kota Surabaya
2. Birokrat, yang melaksanakan kepentingan dinas di Jawa Timur
3. Elite, pengguna hotel yang memiliki kedudukan tinggi dan sedang berkepentingan di kota Surabaya.

4. Menengah ke atas, para golongan ini yang kebetulan berkunjung baik dalam rangka bekerja ataupun rekreasi
5. Kegiatan pesta ulang tahun, resepsi pernikahan, fashion ataupun pertemuan.
6. Komunitas kebudayaan.

4.1.6 Aspek Pemasaran

4.1.6.1 Sistem Pemasaran

Dalam segi pemasaran Hotel Majapahit berusaha mendengar dan melihat tentang keluhan-keluhan atau kekurangan para tamu pemakai jasa, sehingga dari kondisi tersebut perusahaan akan mengetahui kekurangan-kekurangan yang dilakukan oleh perusahaan. Hal tersebut nantinya dapat dijadikan dasar pertimbangan bagi pembenahan yang akan dilakukan

4.1.6.2 Tingkat Penjualan Kamar

Tingkat penjualan kamar dalam kurun 5 semester mengalami peningkatan, dapat dilihat dalam tabel berikut :

Tabel 2. Tingkat Penjualan Kamar Hotel Majapahit Surabaya
Tahun 1998-2000

Bulan	1998		1999		2000	Rata-Rata
	SMT I	SMT II	SMT I	SMT II	SMT I	
Jan, Juli	639	642	642	664	709	654,2
Feb, Agst	617	624	624	649	672	637,2
Mar, Sept	711	718	730	731	768	731,6
Apr, Okt	703	715	721	728	766	726,6
Mei, Nop	677	681	714	690	722	696,8
Juni, Des	722	731	755	769	793	754
Jumlah	4067	4111	5218	4231	4430	

Sumber : Human Resource Department Hotel Majapahit Surabaya (data tahun 2000)

Tabel 3. Penjualan Kamar Deluxe Room Hotel Majapahit Surabaya

Tahun 1998- 2000Tahun	Semester		Total
	I	II	
1998	1985	1988	3937
1999	2013	2024	4037
2000	2043		2043

Sumber : Human Resource Department Hotel Majapahit Surabaya (data tahun 1999)

Tabel 4. Penjualan Kamar Garden Deluxe Hotel Majapahit Surabaya
Tahun 1998-2000

Tahun	Semester		Total
	I	II	
1998	939	947	1886
1999	963	1024	1987
2000	1058		1058

Sumber : Human Resource Department Hotel Majapahit Surabaya (data tahun 2000)

Tabel 5. Penjualan Kamar Executive Suite Hotel Majapahit Surabaya
Tahun 1998-2000

Tahun	Semester		Total
	I	II	
1998	715	737	1452
1999	784	791	1575
2000	822		822

Sumber : Human Resource Department Hotel Majapahit Surabaya (data tahun 2000)

Tabel 6. Penjualan Kamar Deluxe Suite Hotel Majapahit Surabaya
Tahun 1998-2000

Tahun	Semester		Total
	I	II	
1998	428	439	867
1999	458	479	937
2000	507		507

Sumber : Human Resource Department Hotel Majapahit Surabaya (data tahun 2000)

4.1.7 Fasilitas Hotel

Hotel Majapahit yang berlokasi di jalan Tunjungan tepat di jantung kota Surabaya memiliki arsitektur yang sangat indah dan merupakan peninggalan kolonial serta memiliki pemandangan taman yang telah diatur secara apik dan elegan.

4.1.7.1 Tingkat Tarif Kamar

Tingkat tarif kamar dalam penetapannya selalu melihat perkembangan dari situasi intern dan ekstern perusahaan, kondisi intern adalah fasilitas dan biaya perawatan serta biaya pendukung sedangkan kondisi eksternalnya adalah kondisi persaingan yang ada oleh karena itu tingkat tarif kamar selalu berubah sesuai dengan kondisi di atas.

Digital Repository Universitas Jember

Hotel yang terletak di pusat bisnis dan belanja kota Surabaya ini memiliki kualitas hotel berupa :

1. 100 buah kamar yang lapang dan mewah, dengan kategori sebagai berikut :

Tabel 7 Kategori kamar dan tarif

Kategori	Tahun		Tahun		Tahun
	Semester I	Semester II	Semester I	Semester II	Semester I
Deluxe	300.000	315.000	325.000	375.000	375.000
Garden Deluxe	400.000	425.000	445.000	475.000	500.000
Executive Suite	425.000	450.000	490.000	530.000	575.000
Deluxe Suite	850.000	900.000	950.000	1000.000	1.085.000

Sumber : Human Resources Department Hotel Majapahit Surabaya (data tahun 2000)

2. Ruang pertemuan dan perjamuan dengan fasilitas hingga 450 orang.
3. Ruang *Fitness Centre* yang lengkap
4. Kolam renang
5. Lapangan tenis
6. Ruang bisnis yang lengkap dan memadai
7. Restoran dan bar, terdiri dari :
 - a. Indigo, khusus untuk melayani masakan Asia dan Eropa
 - b. Sarkies, melayani masakan Cina
 - c. Shima, khusus untuk masakan Jepang
 - d. Lobby Lounge, ruang lobi yang nyaman
 - e. Toko Deli, melayani penjualan kue dan roti
 - f. Bar Palembang, bar yang terdapat di sisi kolam renang.

4.2 Pembahasan

Untuk menentukan estimasi tingkat penjualan kamar pada semester II tahun 2000.

Tabel 8 : Ramalan Penjualan Kamar Hotel Majapahit Surabaya

Tahun	Semester	Y	X	xy	X ₂
1998	I	4067	-2	-8134	4
	II	4111	-1	-4111	1
1999	I	5218	0	0	0
	II	4231	1	4231	1
2000	I	4430	2	8860	4
Jumlah		22057	0	846	10

Sumber: Tabel 2, diolah

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{22057}{5} = 4411,4$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{846}{10} = 84,6$$

$$y = 4411,4 + 84,6 (3) = 4665,2 = 4665$$

Tabel 9 : Ramalan Penjualan Kamar Hotel Majapahit Surabaya (Dalam Bulanan)

Bulan	y	x	xy	X ²	Trend	Vm	Im	Y'	Y' dibulatkan
Juli	659,2	-5	-3296	25	0	659,2	91,1	708,3	708
Agt	637,2	-3	-1911,6	9	9,2	646,4	89,3	694,3	694
Sept	731,6	-1	-731,6	1	18,5	750,1	103,6	805,5	806
Okt	726,6	1	726,6	1	27,6	753,2	104,1	809,4	809
Nop	696,8	3	2090,4	9	36,8	733,6	101,5	789,1	789
Des.	754	5	3770	25	46	800	110,5	859,1	859
Jumlah		0	647,8	70		4342,5		4665,7	4665

Sumber: Tabel 2, diolah

4.2.1 Klasifikasi Biaya Berdasarkan Tingkah Laku Biaya Dalam Hubungannya Dengan Perubahan Volume Penjualan

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

a. Biaya Tetap

Biaya-biaya operasional tergantung dalam kelompok biaya tetap adalah sebagai berikut:

Tabel 10: Hotel Majapahit Surabaya
Biaya Tetap Tahun 1998-2000

Biaya Tetap	Tahun 1998		Tahun 1999		Tahun 2000
	Semester I	Semester II	Semester I	Semester II	Semester I
Wage and salaries	127477870	137477870	137477870	142777870	146777870
Employee tax	60443690	60443690	62443690	62743690	65743690
Employee home	64675450	64675450	64675450	65975450	65975450
Employee meals	45684450	45684450	45684450	47884450	47884450
Training Expense	34896550	34896550	34896550	35996550	37996550
Security	45756570	45756570	45756570	46756570	46956570
Jumlah	378.114.665	388.765.785	390876540	402263395	411091940

Sumber : Hotel Majapahit Surabaya

b. Biaya Variabel

Biaya-biaya operasional tergantung dalam kelompok biaya variabel adalah sebagai berikut :

Tabel 11: Hotel Majapahit Surabaya
Biaya Variabel 1998-2000

Biaya Variabel	Tahun 1998		Tahun 1999		Tahun 2000
	Semester I	Semester II	Semester I	Semester II	Semester I
Laundry	12654355	15654355	15854355	15954355	16854355
Pinshop	1876550	1876550	1976550	2076550	1976550
Award and Incentive	1785670	1785670	1885670	1985670	1985670
Bonus	13876880	13876880	14876880	15876880	16876880
Medical	18776775	18776775	18776775	19776775	19776775
Food and Beverage	213554550	213554550	216554210	219854210	219554210
Others	3657880	3657880	3657880	3237880	3857880
Jumlah	266182660	269182660	273582320	278762320	280882320

Sumber : Hotel Majapahit, Surabaya

c. Biaya Semi Variabel

Biaya-biaya operasional yang tergabung dalam kelompok biaya semi variabel adalah sebagai berikut:

Tabel 12: Hotel Majapahit Surabaya
Biaya Semi Variabel

Biaya Semi Variabel	Tahun		
	1998	1999	2000
Telp.and Telegraph	13487425	14975485	7487725
Other Opr. Department.	20721575	25087825	13456340
Jumlah	34210998	40065309	20944065

Sumber : Hotel Majapahit, Surabaya

Berdasarkan perlakuan terhadap biaya yang didasarkan pada penggunaan Formula Hubbart dalam menentukan tarif kamar, ada beberapa biaya yang digolongkan dalam beban-beban operasi yang tidak dialokasikan. Biaya-biaya tersebut meliputi:

Tabel 13: Hotel Majapahit Surabaya
Beban Biaya Yang Tidak Dialokasikan

Beban Biaya Yg. Tidak Dialokasikan	Tahun 1998		Tahun 1999		Tahun 2000
	Semester I	Semester II	Semester I	Semester II	Semester I
Adm.dan Umum	15595550	16595550	16995550	16995550	18395550
Insurance	5534375	5534375	5534375	5534375	5534375
Marketing	32889675	38889675	39889675	43889675	46889675
Salaries	102923500	105923500	110923500	119923500	122923500
POMEK	51065870	51865870	51865870	51165870	51865870
Jumlah	208008970	218808970	225208970	237508970	245608970

Sumber : Hotel Majapahit, Surabaya

4.3. Pemisahan Biaya Semi Variabel

Untuk memisahkan biaya campuran atau biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan Metode Kuadrat Terkecil. Pemisahan biaya semi variabel untuk tahun 1998 dapat dilihat dalam analisa berikut ini. Sedangkan analisa untuk tahun 1999-2000 dapat dilihat dalam lampiran. Analisa untuk tahun 1998 adalah sebagai berikut :

- a. Pemisahan Biaya Semi Variabel Tahun 1998

Tabel 14: Hotel Majapahit

Pemisahan Biaya Semi Variabel 1998 Telephone and Telegraph

Bulan	Telephone & Telegraph	x	y	x ²
1	989675	639	632402325	408321
2	1098765	617	677938005	380689
3	1098070	711	780727770	505521
4	1103555	703	775799165	494209
5	1008755	677	682927135	458329
6	1200075	722	866454150	521284
7	1079655	642	693138510	412164
8	1150005	624	717603120	389376
9	1190050	718	854455900	515524
10	1169935	715	836503525	511225
11	1299005	681	884622405	463761
12	1105780	731	808325180	534361
Jumlah	13487425	8178	9210897190	5594764

Sumber: Tabel 2 dan 12

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

$$b = \frac{12(9210897190) - (8178)(13487425)}{12(5594764) - 66879684}$$

$$= \frac{230604630}{257484}$$

$$= 895,60$$

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

$$a = \frac{13487425 - (895,6)(8178)}{12}$$

$$a = 513.600,68$$

Dari data diatas dapat diketahui biaya telephone and telegraph untuk tahun 1998 terdiri dari :

$$\begin{aligned} \text{Biaya tetap} &= 513,600,68 \times 12 \\ &= 6.163.208,16 \\ \text{Biaya variabel} &= 895,60 \times 8178 \\ &= 7324216,8 \end{aligned}$$

Tabel 15 : Hotel Majapahit Surabaya
Pemisahan Biaya Semi Variabel Tahun 1998
Other Operated Department

Bulan	Other Operated Department	x	y	x ²
1	1689675	639	1079702325	408321
2	1798765	617	1109838005	380689
3	1598070	711	1136227770	505521
4	1303555	703	916399165	494209
5	1408755	677	953727135	458329
6	1800075	722	1299654150	521284
7	1679655	642	1078338510	412164
8	1950005	624	1216803120	389376
9	1890050	718	1357055900	515524
10	1869935	715	1337003525	511225
11	1899055	681	1293256455	463761
12	1905780	731	1393125180	534361
Jumlah	20721575	8178	14171131240	5594764

Sumber : Tabel 2 dan 12

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

$$b = \frac{12(14171131240) - (8178)(20721575)}{12(5594764) - (8178)^2}$$

$$b = \frac{59254530}{25748}$$

$$b = 259,74306$$

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

$$a = \frac{20721575 - (259,743)(8178)}{12}$$

$$a = \frac{18597396,19}{12}$$

$$a = 1549783,016$$

Dari data diatas dapat diketahui biaya other operated department untuk tahun 1998 terdiri dari :

$$\text{Biaya tetap} = 1549783,016 \times 12$$

$$= 18597396,19$$

$$\text{Biaya variabel} = 259,74306 \times 8178$$

$$= 2124178,745$$

4.4 Pengalokasian Biaya Pada Masing-Masing Kelas

Untuk mengetahui biaya operasional pada masing-masing kamar per kelasnya, maka perlu pengalokasian biaya bersama 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.

Adapun langkah-langkah pengalokasian biaya dari tahun 1998 sampai 2000 dapat dilihat dilihat dalam tabel berikut :

Tabel 16 Hotel Majapahit, Surabaya
Pengalokasian Biaya pada Biaya Operasional Kamar Masing-masing Kelas Tahun 1998 Semester I

Kelas	Volume Penjualan (unit)	Tarif Kamar (RP)	Hasil Penjualan (Rp)	Prosentase Penjualan (%)	Alokasi Biaya Variabel (Rp)	Biaya Var Per Kmr (Rp)	Alokasi Biaya Tetap (Rp)
Deluxe	1985	300000	595500000	36,4	120962828	41938,45	178309814,1
Garden Deluxe	939	400000	375600000	22,9	76294942,1	50251,26	112465434,4
Executive Suite	715	425000	303875000	18,5	61725573,8	55329,47	90988908,13
Deluxe Suite	428	850000	363800000	22,2	73898029,7	137658,94	108932175,3
Jumlah	4067		1638775000	100	332881373	373178,12	490696332

Sumber: Tabel 2-7

(Lihat lampiran 3)

Alokasi Beban Biaya Bersama pada masing-masing kelas digunakan Metode Nilai Jual Relatif.

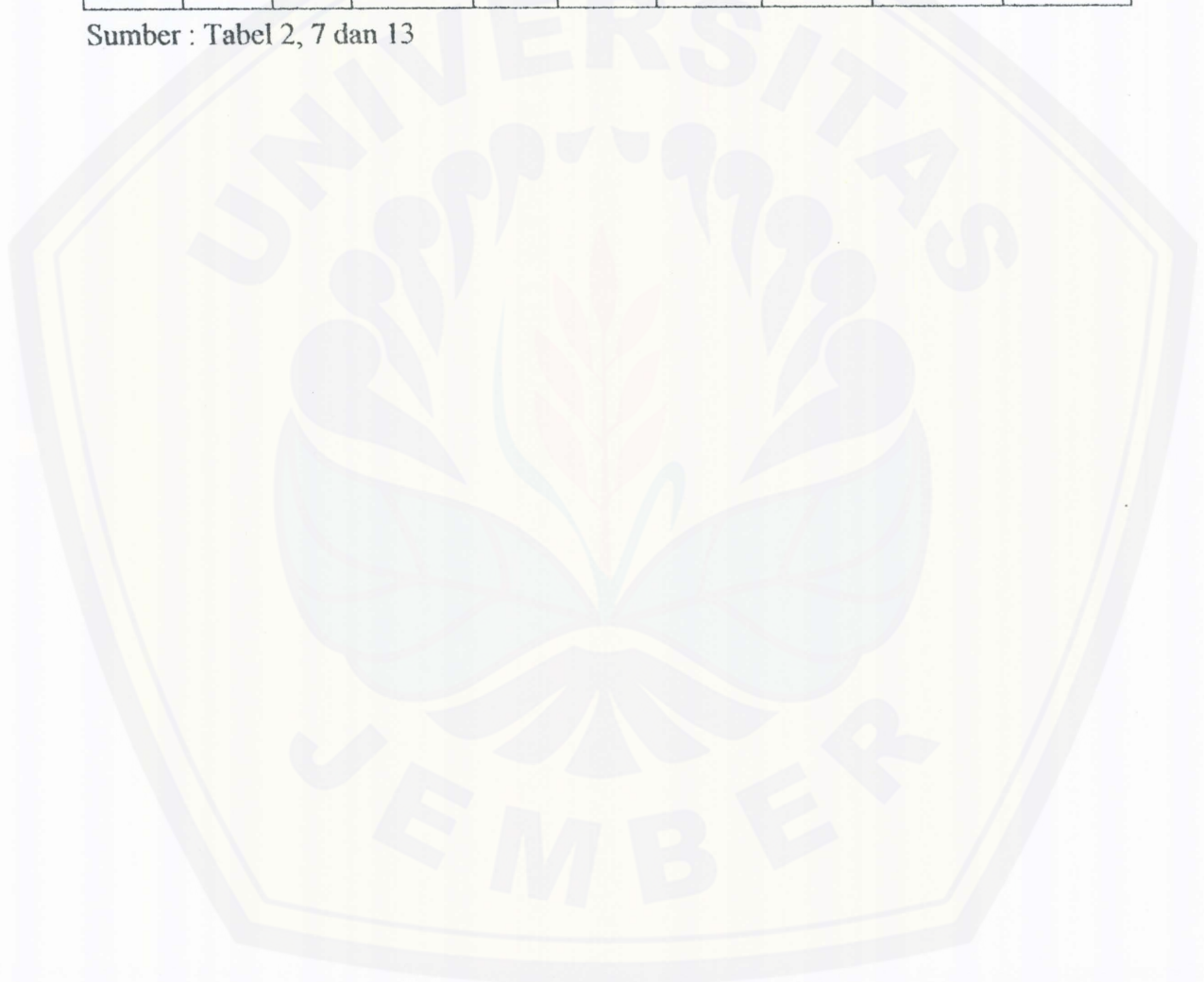
Adapun langkah-langkah pengalokasian biaya tersebut tahun 1998 dapat dilihat dalam tabel berikut : (tahun 1999-2000) dapat dilihat di lampiran 4.)

Tabel 17: Hotel Majapahit Surabaya

Pengalokasian Beban Biaya Bersama Pada Masing-Masing Kelas Tahun 1998 Semester I

Kelas	Volume Penjualan (unit)	Tarif kamar (Rp)	Hasil Penjualan (Rp)	Prosen tase Penjualan (%)	Beban Biaya Bersama Pada Biaya Operasional				
					Adm dan Umum	Insurance	Marketing	Salaries	POMEC
Deluxe	1985	300000	595500000	36,4	7387483	2033470	15565890	56858500	22753460
Garden Deluxe	939	400000	375600000	22,9	3189544	1396545	9256330	21535780	13987600
Executive Suite	715	425000	303875000	18,5	2876551	1166540	5686570	14654900	11676500
Deluxe Suite	428	850000	363800000	22,2	2199857	964555	2445670	9650000	2765000
Jumlah			1638775000	100	15595550	5534375	32889675	102923500	51065870

Sumber : Tabel 2, 7 dan 13



4.5 Perencanaan Biaya Operasional Kamar dan Beban Biaya Bersama Tahun 2000

Untuk merencanakan biaya operasional tetap Hotel Majapahit digunakan asumsi bahwa biaya yang terjadi pada tahun 2000 sama jumlahnya dengan biaya tetap yang terjadi tahun 1999 .

Sedangkan perencanaan biaya variabel tahun 2000 dapat dicari dengan menggunakan data perubahan biaya variabel per kelasnya tahun 1998-1999.

Adapun perhitungan perencanaan biaya operasional tahun 2000 dapat dilihat dalam analisa berikut ini :

Tabel 18: Hotel Majapahit Surabaya
Perencanaan Biaya Operasional Tetap 2000

Kelas	Estimasi Penjualan Kamar Tahun 2000	Tarif Kamar Tahun 2000	Hasil Penjualan	Prosentase Penjualan	Alokasi Biaya Tetap (Rp)
Deluxe Room	2056	375000	771000000	32,6	229386197,4
Garden Deluxe	1080	500000	540000000	22,8	158388381,1
Executive Suite	840	575000	483000000	20,7	141516575,3
Deluxe Suite	522	1085000	566370000	23,9	164704454,6
Jumlah	4498	2535000	2360370000	100	693995608,4

Sumber : tabel 8,17-20

Tabel 19 : Hotel Majapahit Surabaya
Perencanaan Biaya Operasional Variabel 2000

Kelas	VC/Kamar Tahun 1999 Smt.I (Rp)	VC/Kamar Tahun 1999 Smt.II (Rp)	Kenaikan VC/ Kamar (%)	Perenc.VC/km th.2000 smt II	Estimasi Penjualan Kamar 2000 semester.II (unit)	Total VC/km 2000 smt.II
Deluxe Room	66016,65	76173,06	15,3	86329,47	2056	177493390,3
Garden Deluxe	90392,03	96485,88	6,74	102579,73	1080	110786108,4
Executive Suite	99532,8	107657,93	8,16	115783,06	840	97257770,4
Deluxe Suite	192971,76	203128,17	5,26	213284,58	522	111334550,8
Jumlah	448913,24	483445,05	-	517976,84	4498	2329859826

Sumber : tabel 8,19 dan 20

Untuk merencanakan Beban Biaya Bersama pada tahun 2000 dicari dengan menggunakan data perubahan Beban Biaya Bersama per kelasnya tahun 1998 dan 1999

Penghitungan perencanaan Beban Biaya Bersama pada biaya operasional 2000 dapat dilihat dalam analisa berikut :

Tabel 20: Hotel Majapahit Surabaya
Perencanaan Beban Biaya Bersama Tahun 2000
Administrasi dan Umum

Kelas	Beban Biaya Yang Tidak Dialokasikan 1999 Smt.II	Beban Biaya Yg Tidak Dialokasikan 2000 Smt.I	Kenaikan Beban Yang Tidak Dialokasikan (%)	Perencanaan Beban Biaya Yang Tidak Dialokasikan 2000 Smt II
Deluxe Room	7987483	8487483	6,2	8987483
Garden Deluxe	3889544	4589544	17,9	5289544
Executive Suite	2776551	2976551	7,2	3176551
Deluxe Suite	2099857	2299857	9,5	2499857
Jumlah	16995550	18395550		19953435

Sumber: Tabel 21 dan 22

Tabel 21: Hotel Majapahit Surabaya
Perencanaan Beban Biaya Bersama Tahun 2000
Insurance

Kelas	Beban Biaya Yg Tidak Dialokasikan 1999 Smt.II	Beban Biaya Yg Tidak Dialokasikan 2000 Smt.I	Kenaikan Beban Yang Tidak Dialokasikan (%)	Perencanaan Beban Biaya Yang Tidak dialokasikan 2000 Smt II
Deluxe Room	2333470	2633490	12,8	2933510
Garden Deluxe	1596545	1796945	12,5	1997345
Executive Suite	1266540	1566940	7,9	1867340
Deluxe Suite	1264555	1514555	19,7	1764555
Jumlah	6461110	7511930		8562750

Sumber: Tabel 21 dan 22

Tabel 22: Hotel Majapahit Surabaya
Perencanaan Beban Biaya Bersama Tahun 2000
Marketing

Kelas	Beban Biaya Yg Tidak Dialokasikan 1999 Smt.II	Beban Biaya Bersama 2000 Smt.I	Kenaikan Beban Yang Tidak Dialokasikan (%)	Perencanaan Beban Biaya Yang Tidak Dialokasikan 2000 Smt II
Deluxe Room	23965890	26115890	8,9	28265890
Garden Deluxe	9756330	11057130	13,3	12357930
Executive Suite	5686570	6219570	9,3	6752570
Deluxe Suite	3245670	3512670	8,2	3779670
Jumlah	43889675	46905260		51156060

Sumber: tabel 21 dan 22

Tabel 23 :Hotel Majapahit Surabaya
Perencanaan Beban Biaya Bersama Tahun 2000
Salaries

Kelas	Beban Biaya Bersama 1999 Semester II	Beban Biaya Yang Tidak Dialokasikan 2000 Semester I	Kenaikan Beban Yang Tidak Dialokasikan (%)	Perencanaan Beban Biaya Yang Tidak Dialokasikan 2000 Semester II
Deluxe Room	63858500	71814500	12,4	79770500
Garden Deluxe	28535780	31987780	12	35439780
Executive Suite	14654900	16224900	10,7	17794900
Deluxe Suite	9850000	11230000	14	12610000
Jumlah	119923500	131257180		145615180

Sumber: tabel 21 dan 22

Tabel 24 : Hotel Majapahit Surabaya
Perencanaan Beban Biaya Bersama Tahun 2000
POMEK

Kelas	Beban Biaya Yang Tidak Dialokasikan 1999 Semester II	Beban Biaya Yang Tidak Dialokasikan 2000 Semester I	Kenaikan Beban Yang Tidak Dialokasikan (%)	Perencanaan Beban Biaya Yang Tidak Dialokasikan 2000 Semester II
Deluxe Room	22953460	27003460	17,6	31053460
Garden Deluxe	14187600	16117600	13,6	18047600
Executive Suite	11676500	12936500	10,7	14196500
Deluxe Suite	2965000	3315000	11,8	3665000
Jumlah	52865870	53865870		66962560

Sumber : 21 dan 22

4.6 Penentuan Tarif Kamar Rata-Rata

Langkah-langkah yang ditempuh dalam menentukan tarif kamar rata-rata pada berbagai kelas adalah sebagai berikut :

a. Untuk menentukan harga kamar digunakan Formula Hubbart dengan langkah-langkah sebagai berikut

1. Penentuan Tarif Kamar Rata-rata Deluxe Room

Tingkat pengembalian investasi yang diinginkan (15%)	Rp	1004062500
Pajak Penghasilan 10%	Rp	77100000 (+)
<hr/>		
Pendapatan hasil yang harus direalisasikan	Rp	1081162500
Pajak Bumi dan Bangunan	Rp	29882812,5
Asuransi	Rp	2933510
Penyusutan	Rp	239062500 (+)
<hr/>		
Pendapatan Sebelum Biaya Tetap	Rp	1353041323
Biaya Administrasi dan Umum	Rp	8987483
Biaya Pemasaran	Rp	28265890
Biaya Pegawai	Rp	79770500
POMEK	Rp	31053460 (+)
<hr/>		
Pendapatan Kotor	Rp	1501118656
Pendapatan Selain Kamar	Rp	1109875000 (-)
<hr/>		
Pendapatan Bagian Kamar	Rp	391243656
Biaya Operasional	Rp	416879587,4 (+)
<hr/>		
Jumlah Penjualan Kamar Yang dibutuhkan	Rp	808123243,4

Besarnya tarif kamar rata-rata dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Tarif Deluxe Room} &= \frac{808123243,4}{2056} \\
 &= 393056,0522 \\
 &= \text{Rp } 393.056,05 \text{ (dibulatkan)}
 \end{aligned}$$

2. Penentuan Tarif Kamar Rata-rata Garden Deluxe

Tingkat pengembalian investasi yang diinginkan (15%) Rp 450000000

Digital Repository Universitas Jember

Pajak Penghasilan 10% Rp 54000000 (+)

Pendapatan hasil yang harus direalisasikan Rp 504000000
 Pajak Bumi dan Bangunan Rp 18750000
 Asuransi Rp 1997345
 Penyusutan Rp 150000000 (+)

Pendapatan Sebelum Biaya Tetap Rp 674747345
 Biaya Administrasi dan Umum Rp 5289544
 Biaya Pemasaran Rp 12357930
 Biaya Pegawai Rp 35439780
 POMEK Rp 18047600 (+)

Pendapatan Kotor Rp 745882199
 Pendapatan Selain Kamar Rp 452365400 (-)

Pendapatan Bagian Kamar Rp 293516799
 Biaya Operasional Rp 269177489,5 (+)

Jumlah Penjualan Kamar Yang dibutuhkan Rp 562994288,5
 Besarnya tarif kamar rata-rata dapat dihitung sebagai berikut :
 Tarif Garden Deluxe = $\frac{562694288,5}{1080}$
 = Rp 521013,2301 dibulatkan = Rp 521013,23

3. Penentuan Tarif Kamar Rata-rata Executive Suite

Tingkat pengembalian investasi yang diinginkan (15%) Rp 345000000
 Pajak Penghasilan 10% Rp 48300000 (+)

Pendapatan hasil yang harus direalisasikan Rp 393300000
 Pajak Bumi dan Bangunan Rp 14375000
 Asuransi Rp 1867340
 Penyusutan Rp 115000000 (+)

Pendapatan Sebelum Biaya Tetap Rp 524542340
 Biaya Administrasi dan Umum Rp 3176551
 Biaya Pemasaran Rp 6752570
 Biaya Pegawai Rp 17794900
 POMEK Rp 14196500 (+)

Pendapatan Kotor Rp 566462861
 Pendapatan Selain Kamar Rp 295050000 (-)

Pendapatan Bagian Kamar	Rp 271412861
Biaya Operasional	Rp 238774345,7 (+)

Jumlah Penjualan kamar Yang dibutuhkan Rp 510187206,7

Besarnya tarif kamar rata-rata dapat dihi tung sebagai berikut:

Tarif Executive Suite = 510187206,7
840

= Rp 607365,7223 dibulatkan = Rp 607.365,72

4. Penentuan Tarif Kamar Rata-rata Deluxe Suite

Tingkat pengembalian investasi yang diinginkan (15%)	Rp 366187500
Pajak Penghasilan 10%	Rp 56637000 (+)

Pendapata hasil yang harus direalisasikan	Rp 422824500
Pajak Bumi dan Bangunan	Rp 15257812,5
Asuransi	Rp 1764555
Penyusutan	Rp 122062555 (+)

Pendapatan Sebelum Biaya Tetap	Rp 561909422,5
Biaya Administrasi dan Umum	Rp 2499857
Biaya Pemasaran	Rp 3779670
Biaya Pegawai	Rp 12610000
POMEK	Rp 3665000 (+)

Pendapatan Kotor	Rp 584463949,5
Pendapatan Selain Kamar	Rp 278545000 (-)

Pendapatan Bagian Kamar	Rp 305918949,5
Biaya Operasional	Rp 276039005,4 (+)

Jumlah Penjualan Kamar Yang Dibutuhkan Rp 581957954,9

Besarnya Tarif Kamar rata-rata dapat dihitung sebagai berikut :

Tarif Deluxe Suite 581957954,9
522

Rp1.114.861,983

Dibulatkan Rp 1114861,98

4.7 Penentuan Standart Deviasi Biaya Variabel

Sebelum menentukan batas ambang biaya variabel, langkah pertama yang harus dilakukan adalah menentukan nilai standart deviasi dari biaya variabel tersebut. Langkah-langkah yang ditempuh untuk menentukan standart deviasi dari biaya variabel adalah sebagai berikut:

- a. Standart Deviasi Deluxe Room

Tabel 25: Hotel Majapahit Surabaya
Standart Deviasi Biaya Variabel/Kamar

Tahun	Semester	Biaya Variabel/ kamar (Rp)	(Xi - X)	(Xi - X) ²
1998	I	41938,45	-25638,346	180589143,2
	II	53985,37	-13591,426	70416030,31
1999	I	61016,65	-6560,14	129705,1413
	II	82173,06	14596,264	95966788,36
2000	I	98770,45	31193,654	153602659,5
Jumlah		337883,98		500704326,5
Rata-rata		67576,79		

Sumber: tabel 21-25

$$SD = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (Xi - X)^2}$$

$$= \sqrt{0,25(2071182056)}$$

$$= \sqrt{517795514}$$

$$= 22755,12061$$

(Lihat lampiran 5)

4.8 Pendugaan Interval

Setelah diketahui nilai standart deviasi dari biaya variabel, langkah selanjutnya adalah menghitung pendugaan interval atau batas ambang. Untuk menghitung batas ambang tarif kamar dapat dicari dengan menghitung batas ambang biaya variabel. Perhitungan batas ambang bawah tarif kamar tersebut adalah sebagai berikut:

a. Deluxe Room

$$\begin{aligned} & \bar{x} - t(\alpha/2, df) \frac{S}{\sqrt{n}} \leq \mu \\ & = 67.756,796 - (2,776) \frac{22755,12061}{\sqrt{5}} \\ & = 67.576 - 28.249,68446 \\ & = 39.327,11154 \end{aligned}$$

b. Garden Deluxe Room

$$\begin{aligned} & \bar{x} - t(\alpha/2, df) \frac{S}{\sqrt{n}} \leq \mu \\ & = 80.604,544 - (2,776) \frac{26.592,17023}{\sqrt{5}} \\ & = 80.604,544 - 33013,24705 \\ & = 47591,29695 \end{aligned}$$

c. Executive Suite Room

$$\begin{aligned} & \bar{x} - t(\alpha/2, df) \frac{S}{\sqrt{n}} \leq \mu \\ & = 92.145,314 - (2,776) \frac{30010,9327}{\sqrt{5}} \\ & = 92.145,314 - 37.257,52051 \\ & = 54.887,79319 \end{aligned}$$

d. Deluxe Suite

$$\begin{aligned} & \bar{x} - t(\alpha/2, df) \frac{S}{\sqrt{n}} \leq \mu \\ & = 183.493,66 - (2,776) \frac{36.295,79458}{\sqrt{5}} \\ & = 183.493,66 - 45.059,95649 \\ & = 138.433,7035 \end{aligned}$$

4.9 Penentuan Batas Ambang Biaya Operasional Variabel

Untuk menentukan batas ambang bawah tarif kamar, didahului dengan penghitungan batas ambang biaya-biaya variabelnya. Dengan demikian dapat diketahui nilai rata-rata biaya variabel tersebut.

Tabel 26 : Hotel Majapahit

Prosentase Penurunan Biaya Variabel Per Unit Kamar

Kelas	Rata-rata B.V (Rp)	B.V. Pada Batas Ambang	Penurunan B. V. (%)
Deluxe Room	67.576,796	39.327,11154	41,8
Garden Deluxe	80.604,544	47591,29695	40,9
Executive Suite	92.145,314	54.887,79319	40,4
Deluxe Suite	183.493,66	138.433,7035	24,5
Jumlah	423.820,314	280.239,90518	

Sumber : Tabel 33-36

Tabel 27 : Hotel Majapahit Surabaya

Biaya Variabel Pada Batas Ambang Bawah
Per Unit kamar

Kelas	Estimasi B. V. (Rp)	Penurunan B.V.(%)	Estimasi B.V Pada Batas Ambang (Rp)
Deluxe Room	86.329,47	41,8	50.243,76
Garden Deluxe	102.579,73	40,9	60.624,63
Executive Suite	115.783,06	40,4	69.006,71
Deluxe Suite	213.284,58	24,5	161.029,86
Jumlah	517.976,84		340.904,96

Sumber : Tabel 19

4.10 Biaya Operasional Kamar Pada Batas Ambang Bawah Tahun 2000

Untuk menghitung biaya operasional per unit kamar pada batas ambang bawah dengan menjumlahkan biaya tetap dengan biaya variabel pada batas ambang bawah. Penghitungan biaya operasional tersebut adalah sebagai berikut :

a. Deluxe room

$$\text{Biaya Operasional Per Unit Kamar} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel}}{\text{Estimasi Penjualan Kamar}}$$

$$= \frac{229.386.197,4 + 103.301.170,6}{2056}$$

$$= 161,812,922$$

Total biaya operasional pada batas ambang bawah Deluxe Room sebesar

$$= \text{Rp } 161.812.922 \times 2056 = 332.677.368$$

b. Garden Deluxe Room

$$\text{Biaya Operasional Per Unit Kamar} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel}}{\text{Estimasi Penjualan Kamar}}$$

$$= \frac{158.388.381,1 + 65.474.600,4}{1080}$$

$$= 207.280,53$$

Total Biaya operasional pada batas ambang bawah kelas standart sebesar:

$$= \text{Rp } 207.280,53 \times 1080$$

$$= 223.862.981,5$$

c. Executive Suite Room

$$\text{Biaya Operasional Per Unit Kamar} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel}}{\text{Estimasi Penjualan Kamar}}$$

$$= \frac{141.516.576,3 + 57965636,4}{840}$$

$$= 237.478,8246$$

d. Deluxe Suite Room

$$\begin{aligned} \text{Biaya Operasional Per Unit Kamar} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel}}{\text{Estimasi Penjualan Kamar}} \\ &= \frac{164.704.454,6 + 84.057.586,92}{522} \\ &= 476.555,63 \end{aligned}$$

Total biaya operasional pada batas ambang bawah deluxe suite room sebesar:

$$\begin{aligned} &= \text{Rp } 476.555,63 \times 522 \\ &= \text{Rp } 248.762.041,5 \end{aligned}$$

4.11 Penentuan Tarif Kamar Rata-Rata Pada Batas Ambang Bawah Tahun 2000.

Setelah diketahui biaya operasional pada batas ambang bawah, langkah selanjutnya adalah menghitung tarif rata-rata pada batas ambang bawah. Langkah-langkah analisa tersebut adalah sebagai berikut :

a. Penentuan Tarif Kamar Rata-Rata Deluxe Room Pada Batas Ambang Bawah

Tingkat pengembalian investasi yang diinginkan (15%)	Rp 1004062500
Pajak Penghasilan 10%	Rp 77100000 (+)
<hr/>	
Pendapatan hasil yang harus direalisasikan	Rp 1081162500
Pajak Bumi dan Bangunan	Rp 29882812,5
Asuransi	Rp 2933510
Penyusutan	Rp 239062500 (+)
<hr/>	
Pendapatan Sebelum Biaya Tetap	Rp 1353041323
Biaya Administrasi dan Umum	Rp 8987483
Biaya Pemasaran	Rp 28265890
Biaya Pegawai	Rp 79770500
POMEK	Rp 31053460 (+)
<hr/>	

Digital Repository Universitas Jember

Pendapatan Kotor	Rp 1501118656
Pendapatan Selain Kamar	Rp 1109875000 (-)
Pendapatan Bagian Kamar	Rp 391243656
Biaya Operasional	Rp 332687368 (+)

Jumlah Penjualan Kamar Yang dibutuhkan Rp 723931024

Besarnya tarif kamar rata-rata dapat dihitung sebagai berikut :

Tarif Deluxe Room Rp = 723931024

2056

Rp 352106,5292 dibulatkan menjadi Rp 352.106,53

Dari hasil perhitungan dapat diketahui tarif kamar standart pada batas ambang bawah untuk tahun 2000 semester II sebesar Rp 352. 106,53.

b. Penentuan Tarif kamar Rata-Rata Garden Deluxe Room Pada Batas Ambang Bawah

Tingkat pengembalian investasi yang diinginkan (15%)	Rp 450000000
Pajak Penghasilan 10%	Rp 54000000 (+)
Pendapatan hasil yang harus direalisasikan	Rp 504000000
Pajak Bumi dan Bangunan	Rp 18750000
Asuransi	Rp 1997345
Penyusutan	Rp 150000000 (+)
Pendapatan Sebelum Biaya Tetap	Rp 674747345
Biaya Administrasi dan Umum	Rp 5289544
Biaya Pemasaran	Rp 12357930
Biaya Pegawai	Rp 35439780
POMEK	Rp 18047600 (+)
Pendapatan Kotor	Rp 745882199
Pendapatan Selain Kamar	Rp 452365400 (-)
Pendapatan Bagian Kamar	Rp 293516799
Biaya Operasional	Rp 223862981,5 (+)
Jumlah Penjualan Kamar Yang dibutuhkan	Rp 517379780,5

Besarnya tarif kamar rata-rata dapat dihitung sebagai berikut :

Digital Repository Universitas Jember

Tarif Garden Deluxe = 517379780,5
1080
= Rp 479055,3523

Dibulatkan menjadi Rp 479.055,35

Dari hasil diatas dapat diketahui tarif Garden Deluxe Room pada batas ambang bawah untuk tahun 2000 Semester II sebesar Rp 479.055,35

c. Penentuan tarif kamar rata-rata Executive Suite Room Pada Batas Ambang Bawah

Tingkat pengembalian investasi yang diinginkan (15%)	Rp	345000000
Pajak Penghasilan 10%	Rp	48300000 (+)
Pendapatan hasil yang harus direalisasikan	Rp	393300000
Pajak Bumi dan Bangunan	Rp	14375000
Asuransi	Rp	1867340
Penyusutan	Rp	<u>115000000 (+)</u>
Pendapatan Sebelum Biaya Tetap	Rp	524542340
Biaya Administrasi dan Umum	Rp	3176551
Biaya Pemasaran	Rp	6752570
Biaya Pegawai	Rp	17794900
POMEK	Rp	<u>14196500 (+)</u>
Pendapatan Kotor	Rp	566462861
Pendapatan Selain Kamar	Rp	<u>295050000 (-)</u>
Pendapatan Bagian Kamar	Rp	271412861
Biaya Operasional	Rp	<u>199482212,7 (+)</u>
Jumlah Penjualan kamar Yang dibutuhkan	Rp	470895073,7

Besarnya tarif kamar rata-rata dapat dihi tung sebagai berikut:

Tarif Executive Suite	=	<u>470895073,7</u>	
		840	560589,3735
	=	Rp 560589,3735	

Dibulatkan menjadi Rp 560.589,37

Digital Repository Universitas Jember

Dari hasil diatas dapat diketahui tarif Executive Suite Room pada batas ambang bawah untuk tahun 2000 Semester II sebesar Rp 560.589,37

d. Penentuan tarif kamar rata-rata Deluxe Suite Room Pada Batas Ambang Bawah

Tingkat pengembalian investasi yang diinginkan (15%)	Rp	366187500
Pajak Penghasilan 10%	Rp	<u>56637000 (+)</u>

Pendapatan hasil yang harus direalisasikan	Rp	422824500
Pajak Bumi dan Bangunan	Rp	15257812,5
Asuransi	Rp	1764555
Penyusutan	Rp	<u>122062555 (+)</u>

Pendapatan Sebelum Biaya Tetap	Rp	561909422,5
Biaya Administrasi dan Umum	Rp	2499857
Biaya Pemasaran	Rp	3779670
Biaya Pegawai	Rp	12610000
POMEK	Rp	<u>3665000 (+)</u>

Pendapatan Kotor	Rp	584463949,5
Pendapatan Selain Kamar	Rp	<u>278545000 (-)</u>

Pendapatan Bagian Kamar	Rp	305918949,5
Biaya Operasional	Rp	<u>248762041,5 (+)</u>

Jumlah Penjualan Kamar Yang Dibutuhkan	Rp	554680991
--	----	-----------

Besarnya Tarif Kamar rata-rata dapat dihitung sebagai berikut :

Tarif Deluxe Suite Room = Rp 554680991

522

= Rp 1062607,262

Dibulatkan menjadi Rp 1.062.607,26

Dari hasil diatas dapat diketahui tarif Deluxe Suite Room pada batas ambang bawah untuk tahun 2000 Semester II sebesar Rp 1.062.607,26.

V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisa pada bab IV dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

5.1.1. Penentuan Tarif Kamar Tahun 2000 Semester II

Estimasi tarif kamar untuk tahun 2000 semester II mengalami kenaikan dari semester I. Tarif kamar Deluxe Room mengalami kenaikan sebesar 4,5% dari Rp 375.000, menjadi Rp 393.056,05. Tarif Garden Deluxe mengalami kenaikan sebesar 4% dari Rp 500.000,00 menjadi Rp 521.013,23. Tarif Executive Suite Room mengalami kenaikan sebesar 5,3% dari Rp 575.000,00 menjadi Rp 607.365,72. Tarif Deluxe Suite Room mengalami kenaikan sebesar 2,6% dari Rp 1085.000,00 menjadi Rp 1.114.861,98.

5.1.2 Penentuan Ambang Batas Bawah Tarif Kamar Tahun 2000 Semester II.

Tarif kamar pada batas ambang bawah tahun 2000 semester II untuk Deluxe Room sebesar Rp 352.106,53 atau mengalami penurunan sebesar 6,1% dari tarif kamar tahun 2000 semester I. Tarif Garden Deluxe mengalami penurunan sebesar 4,1% dari tarif tahun 2000 semester I. Untuk tarif Executive Suite Room mengalami penurunan sebesar 2,5% dari tarif semester I tahun 2000. Tarif Deluxe Suite Room mengalami penurunan sebesar 2% dari tarif tahun 2000 semester I.

5.2. Saran

75

Berdasarkan kesimpulan maka dapat disarankan :

1. Manajemen Hotel Majapahit Oriental Surabaya perlu mengambil kebijaksanaan penentuan tarif kamar pada bulan-bulan sepi dengan jalan memberikan potongan tarif kamar dalam batas yang masih dapat memberikan keuntungan. Tarif kamar yang perlu ditetapkan masing-masing tidak boleh lebih rendah dari Rp 352.106,53 untuk Deluxe Room, Rp 479.055,35 untuk Garden Deluxe Room , Rp 560.589,37 untuk Executive Suite Room dan Rp 1.062.607,26 untuk Deluxe Suite Room.
2. Kebijaksanaan lain yang dapat dilakukan pihak hotel adalah memberikan tambahan fasilitas dan pelayanan bagi para tamu , dan juga meningkatkan kegiatan promosi dalam batas yang masih dapat memberikan keuntungan hotel.

DAFTAR PUSTAKA

- Anto Dajan, 1991, **Pengantar Metode Statistik**, Jilid II, Edisi Revisi, LP3ES, Jakarta.
- Basu Swastha, 1990, **Manajemen Pemasaran Modern**, Edisi Kedua, Liberty, Yogyakarta.
- Douglas C, Montgomery, 1990, **Pengendalian Kualitas Statistik**, BPFE, Yogyakarta.
- Depdikbud, 1993, **Kamus Besar Bahasa Indonesia**, Edisi Kedua, Balai Pustaka, Jakarta.
- Mamontang, 1994, **Manajemen dan Usahawan Indonesia**, FE-UI, Jakarta.
- Mulyadi, 1991, **Akuntansi Biaya Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya**, Edisi Kelima, STIE, Yogyakarta.
- Murti Sumarni, 1995, **Pengantar Bisnis**, Edisi Keempat, Liberty, Yogyakarta.
- Gunawan Adi Saputro, 1991, **Anggaran Perusahaan**, Jilid I, Edisi Revisi, BPFE, Yogyakarta.
- J. Supranto, 1994, **Statistik**, Jilid I, Erlangga, Jakarta.
- J. Supranto, 1995, **Teori Dan Aplikasi Edisi Ke-51**, Erlangga, Jakarta.
- Mamontang, 1994, **Manajemen dan Usahawan Indonesia**, FE-UI, Jakarta.
- Manullang, 1994, **Pengantar Ekonomi Perusahaan**, Edisi Revisi, Galia Indonesia.
- Mulyadi, 1991, **Akuntansi Biaya Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya**, Edisi Lima, STIE, Yogyakarta.
- Pangestu Subagyo, 1994, **Forecasting, Konsep dan Aplikasi**, Edisi Dua, BPFE, Yogyakarta.
- Pangestu Subagyo, 1994, **Statistik Induktif**, BPFE, Yogyakarta.
- Putra Suartana, 1996, **Tata Laksana Penjualan Kamar**, BPLP, Nusa Dua Bali.

R.A Supriyono, 1994, **Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya Dengan Penentuan Harga Pokok**, Edisi Revisi, BPFE, Yogyakarta.

Winardi, 1989, **Strategi Pemasaran**, Edisi Pertama, Mandar Maju ,Bandung.

W.J.S Poerwadarminta, 1995, **Kamus Umum Bahasa Indonesia**, Balai Pustaka, Jakarta.



Lampiran 1

Tabel 28. Ramalan Penjualan Kamar Deluxe Hotel Majapahit Surabaya Semester II Tahun 2000

Tahun	Semester	y	x	xy	x ²
1998	I	1985	-2	3970	4
	II	1988	-1	-1988	1
1999	I	2013	0	0	0
	II	2024	1	2024	1
2000	I	2043	2	4086	4
Σ		10053	0	152	10

Sumber : Tabel 3, diolah

Keterangan : $y = a + bx$

$$a = \frac{\sum x}{n} = \frac{10053}{5} = 2010,6$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{152}{10} = 15,2$$

$$y = 2010,6 + 15,2(3)$$

$$= 2010,6 + 45,6$$

$$= 2056,2 = 2056$$

Tabel 29. Ramalan Penjualan Garden Deluxe Hotel Majapahit Surabaya Semester II Tahun 2000

Tahun	Semester	y	x	xy	x ²
1998	I	934	-2	-1878	4
	II	947	-1	-947	1
1999	I	963	0	0	0
	II	1024	1	1024	1
2000	I	1058	2	2116	4
Σ		4931	0	315	10

Sumber : Tabel 4, diolah

$$a = \frac{\sum x}{n} = \frac{4931}{5} = 986,2$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{315}{10} = 31,5$$

$$y = 986,2 + 31,5(3) = 986,2 + 94,5 = 1080,7$$

Tabel 30. Ramalan Penjualan Executive Suite Hotel Majapahit Surabaya Semester II Tahun 2000

Tahun	Semester	y	x	xy	x ²
1998	I	715	-2	-1430	4
	II	737	-1	-737	1
1999	I	784	0	0	0
	II	791	1	791	1
2000	I	822	2	1944	4
Σ		3849	0	268	10

Sumber : Sumber : Tabel 5, diolah

$$a = \frac{\sum x}{n} = \frac{3849}{5} = 769,8$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{268}{10} = 26,8$$

$$y = 769,8 + 26,8(3) = 769,8 + 80,4 = 840,2$$

Tabel 31. Ramalan Penjualan Deluxe Suite Hotel Majapahit Surabaya Semester II Tahun 2000

Tahun	Semester	y	x	xy	x ²
1998	I	428	-2	-856	4
	II	439	-1	-439	1
1999	I	458	0	0	0
	II	479	1	479	1
2000	I	507	2	1014	4
Σ		2311	0	198	10

Sumber : Tabel 6, diolah

Digital Repository Universitas Jember

$$a = \frac{\sum x}{n} = \frac{2311}{5} = 462,2$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{198}{10} = 19,8$$

$$y = 462,2 + 19,8(3) = 462,2 + 59,4 = 521,6 = 522 \text{ dibulatkan.}$$



Lampiran II.

Tabel 32: Hotel Majapahit Surabaya

Pemisahan Biaya Semi Variabel 1999 Telephone and Telegraph

Bulan	Telephone & Telegraph	X	XY	X ²
1	1189675	662	787564850	438244
2	1198765	636	762414540	404496
3	1198070	730	874591100	532900
4	1203555	721	867763155	519841
5	1208755	714	863051070	509796
6	1200075	755	906056625	570025
7	1279655	664	849690920	440896
8	1250005	649	811253245	421201
9	1290050	731	943026550	534361
10	1269935	728	924512680	529984
11	1499060	690	1034351400	476100
12	1205780	769	927244820	591361
Jumlah	14993380	9449	10551520955	5969205

Sumber: Tabel 2 dan 12

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

$$b = \frac{12(10551520955) - (9449)(14993380)}{12(5969205) - (71385601)}$$

$$b = 786,79$$

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

$$a = \frac{14993380 - 786,79(9449)}{12}$$

$$= 695.482,60$$

Dari data diatas dapat diketahui biaya telephone dan Telegraph untuk tahun 1999 terdiri dari :

$$\text{Biaya variabel} = 786,79 \times 9449$$

$$= 7434378,71$$

$$\text{Biaya Tetap} = 8345791,29 \times 12$$

$$= 100.149.495,5$$

Tabel 33: Hotel Majapahit Surabaya

Pemisahan Biaya Semi Variabel 2000 Telephone and Telegraph

Bulan	Telephone & Telegraph	X	XY	X ²
1	1289675	709	914379575	502681
2	1278765	672	859330080	451584
3	1298070	768	996917760	589824
4	1213555	766	929583130	586756
5	1208785	722	872742770	521284
6	1200075	793	951659475	628849
Jumlah	7488925	4430	5524612790	3280978

Sumber : tabel 2 dan 12

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

$$b = \frac{6(5524612790) - (4430)(7488925)}{6(3280978) - (4430)^2}$$

$$b = 463,538$$

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

$$a = \frac{7488925 - 463,538(4430)}{6}$$

$$a = 905.908,61$$

Dari data diatas dapat diketahui biaya telephone dan Telegraph untuk tahun 2000 terdiri dari :

$$\text{Biaya variabel} = 463,538 \times 4430$$

$$= 2.053.473,34$$

$$= 5435451,66$$

Tabel 34: Hotel Majapahit Surabaya
Pemisahan Biaya Semi Variabel tahun 1999
Other Operated Department

Bulan	Other Operated Department	X	XY	X ²
1	1789675	662	1184764850	438244
2	1988765	636	1264854540	404496
3	1898070	730	1385591100	532900
4	2103555	721	1516663155	519841
5	2108755	714	1505651070	509796
6	2200075	755	1661056625	570025
7	2179655	664	1447290920	440896
8	1950005	649	1265553245	421201
9	2190050	731	1600926550	534361
10	2169935	728	1579712680	529984
11	2199060	690	1517351400	476100
12	2405780	769	1850044820	591361
Jumlah	25087825	9449	17779460955	5969205

Sumber: Tabel 2 dan 12

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

$$b = \frac{12(10551520955) - (9449)(14993380)}{12(5969205) - (71385601)}$$

$$b = 1007,79$$

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

$$a = \frac{25087825 - 1007,79(9449)}{12}$$

$$a = 1381083,941$$

Dari data diatas dapat diketahui biaya other operated department untuk

tahun 1999 terdiri dari :

$$\text{Biaya variabel} = 1007,79 \times 9449$$

$$= 9522607,71$$

$$\text{Biaya Tetap} = 1381083,941 \times 12$$

$$= 16573007,29$$

Tabel 35 : Hotel Majapahit Surabaya

Pemisahan Biaya Semi Variabel 2000 Other Operated Department				
Bulan	Other Operated Department	X	XY	Xkuadrat
1	1089675	709	772579575	502681
2	1078765	672	724930080	451584
3	1098080	768	843325440	589824
4	1013595	766	776413770	586756
5	2001785	722	1445288770	521284
6	2100095	793	1665375335	628849
Jumlah	8381995	4430	6227912970	3280978

Sumber : Tabel 2 dan 12

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

$$b = \frac{6(6227912970) - (4430)(8381995)}{6(3280978) - (4430)^2}$$

$$b = \frac{235239970}{60968}$$

$$a = 3858,4170$$

Lampiran 3

Tabel 36 Hotel Majapahit, Surabaya

Pengalokasian Biaya pada Biaya Operasional Kamar Masing-masing Kelas Tahun 1998 Semester II

Kelas	Volume Penjualan (unit)	Tarif kamar (RP)	Hasil Penjualan (Rp)	Prosentase Penjualan (%)	Alokasi Biaya Variabel (Rp)	Biaya Var Per Kmr (Rp)	Alokasi Biaya Tetap (Rp)
Deluxe	1988	315000	626220000	35,7	127202925	53985,37	187497111,5
Garden Deluxe	947	425000	402475000	23	81754011,8	61329,47	120505413,4
Executive Suite	737	450000	331650000	19	67367458,9	66407,67	99299634,37
Deluxe Suite	439	900000	395100000	22,3	80255941,5	151315,35	118297257,8
Jumlah	4111		1755445000	100	356580337	333037,86	525599417,1

Sumber: Tabel 2-7

Tabel 37 : Hotel Majapahit, Surabaya

Pengalokasian Biaya pada Biaya Operasional Kamar Masing-masing Kelas Tahun 1999 Semester I

Kelas	Volume Penjualan (unit)	Tarif kamar (RP)	Hasil Penjualan (Rp)	Prosentase Penjualan (%)	Alokasi Biaya Variabel (Rp)	Biaya Var Per Kmr (Rp)	Alokasi Biaya Tetap (Rp)
Deluxe	2013	325000	654225000	34	132891530	61016,65	195882114,6
Garden Deluxe	963	445000	428535000	22,5	87047532	75392,03	128308062,2
Executive Suite	784	490000	384160000	20,5	78033719,3	99532,8052	115021702,2
Deluxe Suite	458	950000	435100000	23	88381068,5	201971,76	130273694,9
Jumlah	4218		1902020000	100	386353849	437913,245	569485573,9

Sumber: Tabel 2-7

Tabel 38 : Hotel Majapahit, Surabaya

Pengalokasian Biaya pada Biaya Operasional Kamar Masing-masing Kelas Tahun 1999 Semester II

Kelas	Volume Penjualan (unit)	Tarif kamar (RP)	Hasil Penjualan (Rp)	Prosentase Penjualan (%)	Alokasi Biaya Variabel (Rp)	Biaya Var Per Kamar (Rp)	Alokasi Biaya Tetap (Rp)
Deluxe	2024	375000	759000000	35,6	154174284	82173,06	227252894,6
Garden Deluxe	1024	475000	486400000	22,6	98801543,8	106485,88	145633475,5
Executive Suite	791	530000	419230000	19,5	85157424,3	117657,9321	125522043,5
Deluxe Suite	479	1000000	479000000	22,3	97298395,3	210128,17	143417834,7
Jumlah	4318		2143630000	100	435431647	516445,042	641826248,3

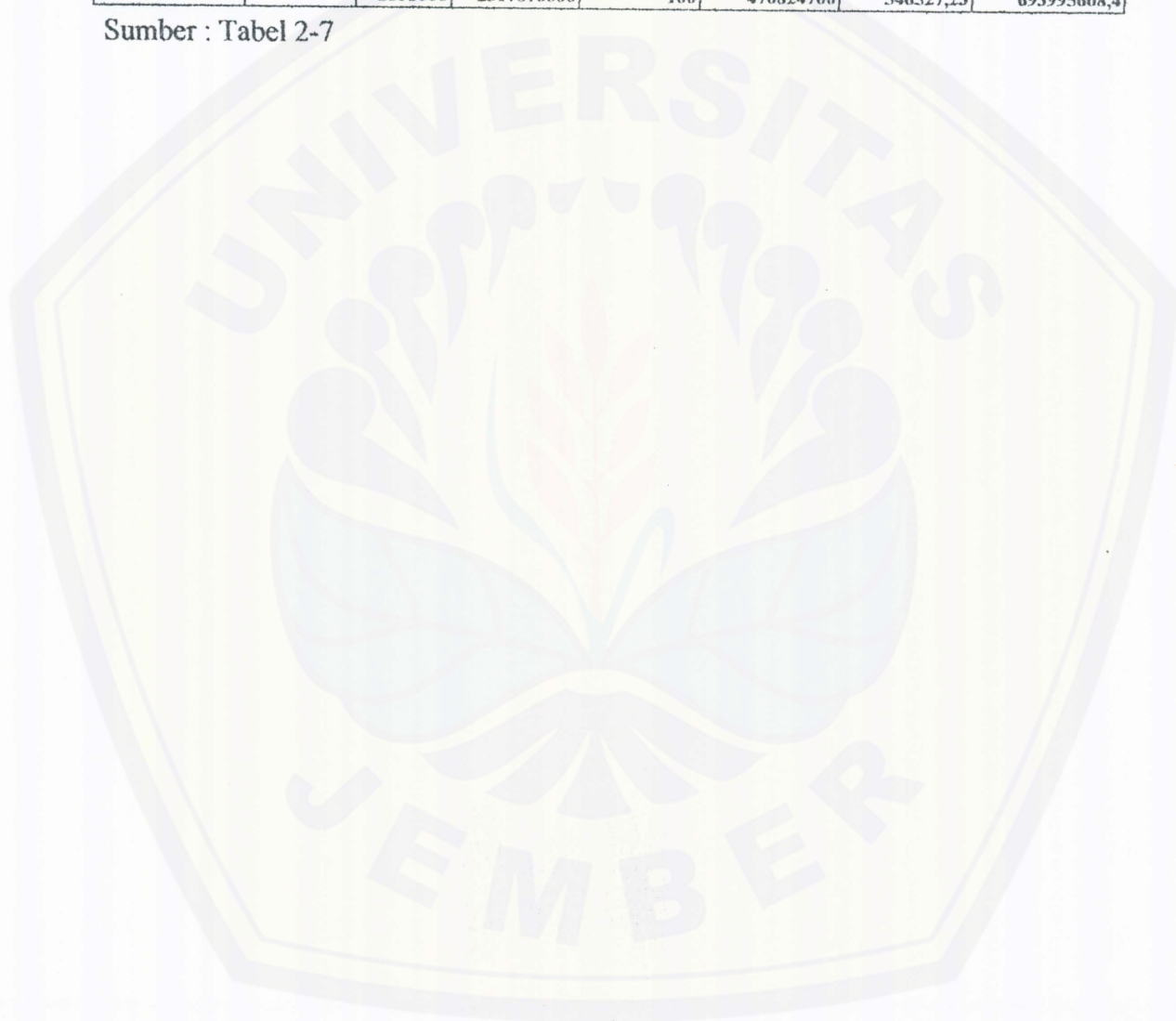
Sumber : Tabel 2-7

Tabel 39: Hotel Majapahit, Surabaya

Pengalokasian Biaya pada Biaya Operasional Kamar Masing-masing Kelas Tahun 2000 Semester I

Kelas	Volume Penjualan (unit)	Tarif kamar (RP)	Hasil Penjualan (Rp)	Prosentase Penjualan (%)	Alokasi Biaya Variabel (Rp)	Biaya Variabel/ Kamar (Rp)	Alokasi Biaya Tetap (Rp)
Deluxe	2043	375000	766125000	33,2	155621572	98770,45	229386197,4
Garden Deluxe	1058	500000	529000000	22,8	107454804	109564,08	158388381,1
Executive Suite	822	575000	472650000	20,3	96008531,4	121798,7	141516575,3
Deluxe Suite	507	1085000	550095000	23,7	111739793	216394	164704454,6
Jumlah		2535000	2317870000	100	470824700	546527,23	693995608,4

Sumber : Tabel 2-7



Lampiran 4.

Tabel 40: Hotel Majapahit Surabaya
 Pengalokasian Beban Biaya Bersama Pada Masing-Masing Kelas Tahun
 1998 Semester II

Kelas	Volume Penjualan (unit)	Tarif kamar (RP)	Hasil Penjualan (Rp)	Prosentase Penjualan (%)	Beban Biaya Bersama Pada Biaya Operasional				
					Adm. & Umum	Insurance	Marketing	Salaries	POMECC
Deluxe	1988	315000	626220000	35,7	7787483	2033470	15965890	59858500	22953460
Garden Deluxe	947	425000	402475000	23	3889544	1396545	9756330	21535780	14187600
Executive Suite	737	450000	331650000	19	2776551	1166540	5686570	14654900	11676500
Deluxe Suite	439	900000	395100000	22,3	2099857	964555	3245670	9850000	2965000
Jumlah	4111	2090000	1755445000	100	16595550	5534375	38889675	105923500	51865870

Sumber : Sumber : Tabel 2, 7 dan 13

Tabel 41: Hotel Majapahit Surabaya
 Pengalokasian Beban Biaya Bersama Pada Masing-Masing Kelas Tahun
 1999 Semester I

Kelas	Vol. Penjualan (unit)	Tarif kamar (RP)	Hasil Penjualan (Rp)	Prosentase Penjualan (%)	Beban Biaya Bersama Pada Biaya Operasional				
					Adm. & Umum	Insurance	Marketing	Salaries	POMECC
Deluxe	2013	325000	654225000	34	7787483	2033470	15965890	61858500	22953460
Garden Deluxe	963	445000	428535000	22,5	3889544	1396545	9756330	28535780	14187600
Executive Suite	784	490000	384160000	20,5	2776551	1166540	5686570	14654900	11676500
Deluxe Suite	458	950000	435100000	23	2099857	964555	3245670	9850000	2965000
Jumlah		2210000	1902020000	100	16595550	5534375	38889675	110923500	51865870

Sumber : Tabel 2,7 dan 13

Tabel 42: Hotel Majapahit Surabaya

Pengalokasian Beban Biaya Bersama Pada Masing-Masing Kelas Tahun 1999 Semester II

Kelas	Vol.Penjualan (unit)	Tarif kamar (RP)	Hasil Penjualan (Rp)	Prosentase Penjualan (%)	Beban Biaya Bersama Pada Biaya Operasional				
					Adm.& Umum	Insurance	Marketing	Salaries	POMECC
Deluxe	2024	375000	759000000	35,6	7987483	2333470	23965890	63858500	22953460
Garden Deluxe	1024	475000	486400000	22,6	3889544	1596545	9756330	28535780	14187600
Executive Suite	791	530000	419230000	19,5	2776551	1266540	5686570	14654900	11676500
Deluxe Suite	479	1000000	479000000	22,3	2099857	1264555	3245670	9850000	2965000
Jumlah	4318	2380000	2143630000	100	16995550	6461110	43889675	119923500	52865870

Sumber :2,7 dan 13

Tabel 43: Hotel Majapahit Surabaya

Pengalokasian Beban Biaya Bersama Pada Masing-Masing Kelas Tahun 2000 Semester I

Kelas	Vol.Penjualan (unit)	Tarif kamar (RP)	Hasil Penjualan (Rp)	Prosentase Penjualan (%)	Beban Biaya Bersama Pada Biaya Operasional				
					Adm.& Umum	Insurance	Marketing	Salaries	POMECC
Deluxe	2043	375000	766125000	33,2	8487483	2633490	26965890	68858500	23953460
Garden Deluxe	1058	500000	529000000	22,8	4589544	1796945	11056330	28535780	14187600
Executive Suite	822	575000	472650000	20,3	2976551	1566940	5086570	14654900	11676500
Deluxe Suite	507	1085000	550095000	23,7	2299857	1514555	3845670	9850000	2965000
Jumlah		2535000	2317870000	100	18395550	7511930	46954460	131257180	53865870

Sumber : 2,7 dan 13

Lampiran 5

Tabel 44: Hotel Majapahit Surabaya
Standart Deviasi Biaya Variabel/Kamar Garden Deluxe

Tahun	Semester	Biaya Variabel/ kamar (Rp)	(Xi - X)	(Xi - X) ²
1998	I	50251,26	-30353,953	921362462,7
	II	61329,47	-19275,074	371528477,7
1999	I	75392,03	-5213	27175369
	II	106485,88	25881	669826161
2000	I	109564,08	28960	838681600
Jumlah		403022,72		2828574070
Rata-rata		80604,544		

Sumber: tabel 21-25

$$\begin{aligned}
 SD &= \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (Xi - X)^2} \\
 &= \sqrt{0,25 (2828574070)} \\
 &= \sqrt{(707143517,5)} \\
 &= 26.592,17023
 \end{aligned}$$

Tabel 45: Hotel Majapahit Surabaya
Standart Deviasi Biaya Variabel/Kamar Executive Suite

Tahun	Semester	Biaya Variabel/ kamar (Rp)	(Xi - X)	(Xi - X) ²
1998	I	55329,47	-36815,84	1355406075
	II	66407,67	-25737,644	662426318,7
1999	I	99532,8	7387,486	54574949,4
	II	117657,9321	25512,618	650893682,3
2000	I	121798,7	29653,386	879323301,3
Jumlah		460726,57		3602624327
Rata-rata		92145,314		

Sumber: tabel 21 dan 25

$$SD = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (X_i - X)^2}$$

$$= \sqrt{0,25 (3602624327)}$$

$$= \sqrt{900656081,8}$$

$$= 30010,9327$$

Tabel 46: Hotel Majapahit Surabaya
Standart Deviasi Biaya Variabel/Kamar Deluxe Suite

Tahun	Semester	Biaya Variabel/ kamar (Rp)	(Xi - X)	(Xi - X) ²
1998	I	137658,94	-45834,72	2100821557
	II	151315,35	-32178,31	1035443634
1999	I	201971,76	18478,1	341440179,6
	II	210128,17	26634,51	709397122,9
2000	I	216394,06	32900,4	1082436320
Jumlah		917468,28		5269538815
Rata-rata		183493,66		

Sumber: tabel 21 dan 25

$$SD = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (X_i - X)^2}$$

$$= \sqrt{0,25 (5269538815)}$$

$$= \sqrt{1317384704}$$

$$= 36.295,79458$$