

ANALISIS INFORMASI AKUNTANSI PENUH DALAM PENENTUAN TARIF KAMAR GUNA MENDUKUNG PENCAPAIAN TARGET LABA PADA GARUDA PLAZA HOTEL MEDAN

Mira Trifanni Zebua, Daulat Sihombing, Melanthon Rumapea

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Methodist Indonesia

Email: miratrifani@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.46880/methoda.Vol10No2.pp94-107>

ABSTRACT

This research was conducted to find out whether there is an accounting information system that is suitable with room rates are effective or not in supporting the achievement of profit targets as well as the method of selecting room selling prices at Garuda Plaza Hotel Medan. The form of research used in this research is descriptive research by obtaining qualitative, while data collection techniques are based on interviews, documentation, and literature. The data analysis technique used is descriptive data analysis by describing and interpreting data obtained from the field and interviews with the Accounting, Internal Control, and HRD sections. Data obtained from interviews and documents are collected, compiled, interpreted, and analyzed so as to provide complete information to solve problems that require. The results of this study indicate the facts about complete accounting information in the process of determining the selling price of room rates at Garuda Plaza Hotel Medan. In calculating the full accounting of Garuda Plaza Hotel using the cost plus pricing method, the full costing approach. In the cost plus pricing method the full costing approach shows differences in calculation. The difference lies in the estimated full costs, calculation of expected earnings, mark up calculations and selling price calculations. Hotels have a special method of determining rates.

Keywords: Full Accounting Information, Room Rates.

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui apakah mekanisme sistem informasi akuntansi penuh dalam penentuan tarif kamar sudah efektif atau tidak dalam mendukung pencapaian target laba serta metode penentuan harga jual tarif kamar pada Garuda Plaza Hotel Medan. Bentuk penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, dimana teknik pengumpulan data berdasarkan hasil wawancara, dokumentasi, dan kepustakaan. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis data deskriptif yaitu dengan menguraikan dan menginterpretasikan data yang telah diperoleh dari lapangan dan wawancara dengan bagian *Accounting*, *Internal Control*, dan HRD. Data yang diperoleh dari hasil wawancara dan dokumen dikumpulkan, disusun, diinterpretasikan, dan menganalisisnya sehingga memberikan keterangan yang lengkap bagi pemecahan masalah yang dihadapi. Hasil dari penelitian ini

menunjukkan bahwa terdapat peranan informasi akuntansi penuh dalam proses penentuan harga jual tarif kamar pada Garuda Plaza Hotel Medan. Dalam perhitungan akuntansi penuh Garuda Plaza Hotel menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*. Dalam metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* menunjukkan adanya perbedaan perhitungan. Perbedaan terletak pada taksiran biaya penuh, perhitungan laba yang diharapkan, perhitungan *mark up* dan perhitungan harga jual. Hotel memiliki metode tersendiri dalam menentukan tarif.

Kata Kunci: *Informasi Akuntansi Penuh, Tarif Kamar.*

PENDAHULUAN

Globalisasi saat ini dihadapkan pada situasi atau kondisi persaingan yang semakin ketat yang menuntut perusahaan untuk menjalankan usahanya dengan lebih efektif dan efisien dalam pencapaian tujuan perusahaan. Tingginya tingkat persaingan, perkembangan perekonomian, dan kemajuan teknologi, maka peranan informasi menjadi sangat penting untuk kemajuan perusahaan. Informasi yang cepat, akurat, dan berdaya guna merupakan sarana bagi pihak manajemen dalam mengelola perusahaan dan sebagai pelaporan bagi pihak-pihak yang berkepentingan.

Informasi akuntansi dalam dunia bisnis merupakan subjek penting dalam berbagai keputusan manajemen. Akuntansi manajemen merupakan jaringan penghubung yang sistematis dalam penyajian informasi yang berguna dan dapat membantu pimpinan perusahaan dalam usaha mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan sebelumnya. Semua level manajer harus mengetahui dan memahami informasi akuntansi dan mampu menggunakan dalam pengambilan keputusan, baik dalam organisasi bisnis maupun nonbisnis agar dapat menjalankan fungsinya dengan baik, sesuai dengan teknik dan prosedur serta metode yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Sistem informasi akuntansi sangat dibutuhkan oleh manajemen puncak untuk melihat keadaan pasar dalam hal penentuan harga serta memperhitungkan resiko laba

dalam penentuan harga jual tarif kamar. Manajemen hotel menggunakan informasi akuntansi penuh karena merupakan bagian dari keseluruhan informasi serta data yang aktual.

Informasi akuntansi penuh merupakan seluruh aktiva, seluruh pendapatan yang diperoleh dan seluruh sumber yang dikorbankan untuk suatu objek informasi. Unsur yang membentuk informasi akuntansi penuh adalah total aktiva, total pendapatan dan total biaya. Konsep informasi akuntansi penuh selalu bersangkutan dengan objek informasi berupa produk, aktifitas, departemen, dan divisi perusahaan secara keseluruhan.

Garuda Plaza Hotel adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa perhotelan dan terletak pada pusat kota Medan, tepatnya di Jalan Sisingamangaraja No.18. Sistem yang digunakan oleh Garuda Plaza Hotel ini dianggap kurang mampu menyediakan informasi yang akurat, sehingga dapat mempengaruhi profitabilitas hotel dan tidak akan mampu mendukung pencapaian kinerja perusahaan. Target laba yang dianggarkan perusahaan juga seringkali sulit dicapai karena adanya kendala dari manajemen maupun kurangnya renovasi dari hotel tersebut.

Penentuan yang tepat pada tarif kamar hotel sangat berpengaruh pada perolehan laba perusahaan dan peningkatan jumlah hunian kamar. Pengelolaan tarif sewa kamar juga harus mempertimbangkan jenis kamar

yang ditawarkan dan fluktuasi jumlah hunian masing-masing jenis kamar setiap harinya. Tujuan utama setiap hotel adalah menjual jasa kamar dengan segala fasilitas dan pelayanan yang disediakan untuk peningkatan jumlah hunian kamar. Demi kelangsungan hidup perusahaan pada saat ini, maka tarif sewa kamar yang ditentukan harus dapat bersaing dengan hotel-hotel lain yang setingkat dengan Garuda Plaza Hotel.

KAJIAN PUSTAKA

Sistem Informasi

Sistem informasi adalah cara-cara yang diorganisasi untuk mengumpulkan, memasukkan, dan mengolah serta menyimpan data, dan cara-cara yang diorganisasi untuk menyimpan, mengelola, mengendalikan, dan melaporkan informasi sedemikian rupa sehingga sebuah organisasi dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Krismiaji, 2015). Dalam arti yang sangat luas, sistem informasi ini sering dipakai untuk disampaikan pada interaksi antar orang, proses algoritmik, data dan teknologi. Dalam penjelasan ini, istilah yang dipakai untuk merujuk tidak hanya untuk penggunaan organisasi teknologi informasi dan komunikasi, tetapi juga untuk berinteraksi dengan teknologi dalam mendukung proses bisnis.

Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen adalah sistem akuntansi dimana informasi yang dihasilkannya ditujukan kepada pihak-pihak internal organisasi, seperti manajer keuangan, manajer produksi, manajer pemasaran, dan sebagainya guna pengambilan keputusan internal organisasi. Akuntansi manajemen memfokuskan diri untuk memberikan informasi keuangan guna keperluan internal manajemen perusahaan (Rudianto, 2013).

Akuntansi manajemen bukan hanya sekedar mengandalkan satu disiplin ilmu akuntansi saja tetapi juga dibutuhkan disiplin ilmu dari manajemen guna mengatasi serta mengatur sumber daya perusahaan selain itu diperlukan disiplin ilmu psikologi sosial yang berguna saat melakukan estimasi perhitungan, perkiraan penjualan produk juga pengendalian sumber daya manusia. Akuntansi manajemen juga sering mengumpulkan informasi yang bersifat taksiran karena proses pengambilan suatu keputusan selalu berhubungan dengan masa mendatang.

Akuntansi manajemen timbul akibat adanya kebutuhan akan informasi akuntansi yang dapat membantu manajemen dalam memimpin suatu perusahaan yang semakin besar dan semakin kompleks. Seorang manajer harus dapat menjabarkan teori manajemen dan teori-teori lainnya dalam bentuk angka-angka yang nyata, sehingga manajemen dapat menganalisa dan menginterpretasikan angka-angka tersebut dalam rangka pengambilan keputusan.

Laba

Sofyan S. Harahap (Harahap, 2015) menyatakan bahwa laba merupakan perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan itu. Berdasarkan pengertian ini dapat disimpulkan bahwa laba adalah kelebihan pendapatan di atas biaya sebagai imbalan menghasilkan barang dan jasa selama satu periode akuntansi. Untuk dapat mencapai laba yang besar, manajemen dapat melakukan berbagai langkah berikut:

- a. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan memperhatikan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.

- b. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diharapkan.
- c. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Penelitian Terkait

Penelitian yang dijadikan sebagai rujukan oleh penulis dalam melakukan diantaranya adalah penentuan jasa kamar hotel dengan metode *activity based costing system* pada Hotel Grand Victoria di Samarinda yang menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dimana perhitungan biaya sistem biaya berdasarkan aktivitas menghasilkan tarif yang lebih rendah dibandingkan dengan sistem konvensional di semua jenis kamar (Kristiani, Asmapane, & Khairin, 2015). Penelitian lainnya tentang perbandingan penentuan tarif kamar hotel antara *full costing* dengan *activity based costing* pada Hotel Tirtonadi Permai Surakarta yang juga menggunakan analisis deskriptif kuantitatif menghasilkan kesimpulan bahwa penggunaan metode *Activity Based Costing* dalam perhitungan tarif jasa inap akan menghasilkan tarif jasa inap yang akurat, karena biaya-biaya yang terjadi dibebankan pada produk atas dasar aktivitas dan sumber daya yang dikonsumsi oleh produk dan juga menggunakan dasar lebih dari satu *cost driver* (Trimurti, Satria, & Masitoh, 2016).

Penelitian analisis penentuan harga jual jasa kamar pada Hotel Plaza Kubra Kendari yang menggunakan analisis deskriptif disimpulkan bahwa hotel belum bisa mencapai keuntungan dengan tarif kamar yang sekarang digunakan. Jika, menggunakan metode *full costing* hasil tarif yang dianalisis melebihi dengan tarif hotel yang sesungguhnya, ini dikarenakan hotel mempunyai biaya operasional yang tinggi sedangkan tingkat hunian hotel pada tahun 2014 tidak terlalu besar sehingga pendapatan hotel tidak besar, sehingga tidak sebanding dengan biaya yang dikeluarkan (Nurlyan,

2016). Penelitian lain dilakukan di Hotel Amaris Madiun dengan menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif dengan kesimpulan selisih perhitungan harga pokok kamar di Hotel Amaris Madiun menggunakan metode konvensional dan metode *Activity Based Costing* (ABC). Harga pokok kamar menggunakan metode ABC menunjukkan hasil yang lebih rendah dibandingkan dengan harga pokok kamar menggunakan metode konvensional (Damayanti, Murwani, & Utomo, 2017).

Kerangka Berpikir

Sistem informasi akuntansi sangat dibutuhkan oleh manajemen puncak untuk melihat keadaan pasar dalam hal penentuan harga serta memperhitungkan resiko laba dalam penentuan harga jual tarif kamar.

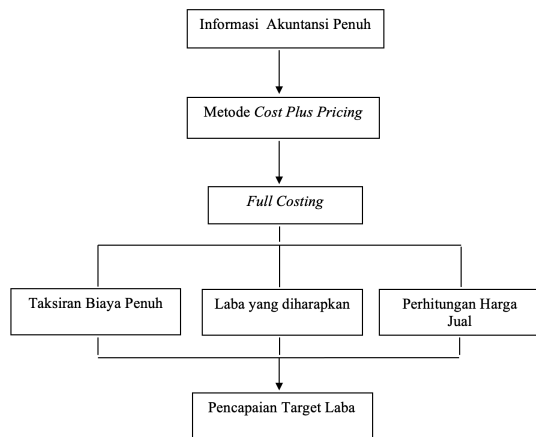
Jenis informasi akuntansi yang digunakan oleh manajemen dalam menentukan tarif kamar hotel yaitu menggunakan informasi akuntansi penuh karena merupakan bagian dari keseluruhan informasi serta mencakup data yang aktual.

Informasi akuntansi penuh perlu dalam penentuan harga jual yang baik, karena melalui informasi akuntansi manajemen pihak manajemen hotel dapat melihat total aktiva, total pendapatan, dan total biaya yang menjadi faktor pendukung dalam penentuan harga jual kamar. Salah satu metode yang dipakai oleh informasi akuntansi penuh dalam proses penentuan tarif kamar yaitu metode *Full Costing*, karena *full costing* menentukan harga pokok produksi yang dimana semua biaya produksi diperhitungkan ke dalam harga pokok produksi.

Target laba sangat berpengaruh penting dalam kelangsungan hidup perusahaan. Target laba merupakan sebuah sistem dimana perusahaan merencanakan berapa

besar harga produk, biaya produk yang akan direncanakan. Target laba dianggap sebagai salah satu alat yang paling penting untuk mencapai profitabilitas yang konsisten dalam lingkungan usaha sekarang ini.

Berikut ini merupakan kerangka berpikir yang merupakan dasar pemikiran dalam melakukan penelitian ini:



Gambar 1. Kerangka Berpikir

METODE PENELITIAN

Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam penelitian ini penulis melakukan penelitian pada Garuda Plaza Hotel Medan yang berada di Jalan Sisingamangaraja No.18, Mesjid, Medan Kota, Sumatera Utara. Waktu penelitian dilakukan pada bulan Januari 2020 hingga sampai selesainya penelitian dilakukan.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk informasi dari instansi maupun pihak-pihak lain yang ada kaitannya dengan masalah yang akan dibahas. Dalam penelitian ini datanya dapat berupa latar belakang sejarah organisasi, struktur organisasi, dan data-data lain yang diambil dari dokumen organisasi. Sedangkan sumber data dapat berupa:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang didapat dari sumber pertama yang merupakan fakta-

fakta dalam perusahaan yang kelak akan diproses untuk tujuan-tujuan tertentu sesuai dengan kebutuhan. Dalam hal ini penulis mengambil data langsung dari sumber aslinya yang berupa wawancara langsung dengan pihak-pihak yang berkepentingan pada Garuda Plaza Hotel Medan.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data yang diperoleh melalui media perantara berupa buku, catatan, bukti yang telah ada, atau arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan secara umum yang terdiri dari data tarif sewa kamar hotel, jumlah penjualan kamar, data persentase laba yang diharapkan, data persentase hunian kamar, serta data lain yang berhubungan dengan penentuan tarif sewa kamar hotel.

Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah batasan permasalahan yang akan diteliti. Penelitian ini menggunakan variabel independen yaitu analisis informasi akuntansi penuh dan menggunakan variabel dependen yaitu pencapaian target laba.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik yang bersifat deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Teknik deskriptif yaitu teknik analisa yang terlebih dahulu mengumpulkan data yang ada, kemudian diklasifikasikan, dianalisis, selanjutnya diinterpretasikan sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai keadaan yang diteliti untuk menarik perhatian generalisasi yang bersifat umum. Pendekatan kualitatif yaitu suatu gambaran kompleks, meneliti kata-kata, laporan terperinci dari pandangan responden dan melakukan studi pada situasi yang

alami. Aktivitas yang dilakukan penulis dalam menganalisis data, yaitu:

1. Merangkum Data

Dalam merangkum data, peneliti memilih hal-hal pokok serta memfokuskan pada hal-hal penting. Dengan demikian data yang telah dirangkum akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya sesuai dengan kebutuhan peneliti.

2. Penyajian Data

Penyajian data yang dilakukan dalam bentuk uraian atau penjelasan berupa teks yang bersifat naratif dan penyajian data dalam bentuk tabel, dengan demikian data yang diperoleh selama penelitian dapat lebih mudah untuk dipahami.

3. Menganalisis Data

Data yang telah disajikan kemudian ditelaah secara seluruhnya baik itu data dari pengamatan, wawancara, catatan lapangan, dan lainnya. Data tersebut kemudian diproses, mulai dipelajari, diurutkan berdasarkan konsep pemikiran, dikelompokkan berdasarkan kategori dan diproses guna memperoleh kesimpulan yang dapat dipercaya.

4. Menyimpulkan

Kesimpulan awal yang dapat dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat dan mendukung pada tahap pengumpulan data. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang dapat dipercaya.

HASIL PENELITIAN

Penentuan Harga Pokok Jasa Sewa Kamar

Tujuan utama setiap hotel adalah menjual jasa kamar dengan berusaha menaikkan persentase tingkat hunian kamar hotel. Penjualan tersebut ditandai dengan penggunaan tarif sewa kamar yang tepat kepada para pemakai jasa sewa kamar hotel. Penetapan strategi yang tepat oleh manajemen, akan berpengaruh dalam merebut persaingan pangsa pasar yang kompetitif. Salah satu strategi yang diambil manajemen adalah dalam menetapkan tarif sewa kamar yang sesuai, sehingga dapat menutup biaya produksi dan menghasilkan keuntungan bagi perusahaan.

1. Taksiran Biaya Penuh

Taksiran biaya penuh ini merupakan jumlah biaya yang telah dikeluarkan hotel selama satu tahun untuk memenuhi kebutuhan hotel. Garuda Plaza Hotel dalam menentukan harga pokok mengelompokkan biaya-biaya kedalam beberapa macam pengeluaran biaya. Hal ini penting untuk memudahkan dalam perhitungan dan mempermudah dalam fungsi pengawasan terhadap biaya-biaya tersebut. Adapun kelompok biaya yang memberikan kontribusi dalam penentuan harga pokok jasa sewa kamar adalah sebagai berikut:

1) Biaya Gaji (*payroll*)

Merupakan kelompok biaya yang terdiri dari gaji pokok, *service charge*, upah, lembur, tunjangan-tunjangan lain yang dibagikan kepada karyawan.

2) Biaya *Laundry*

Pengeluaran biaya dalam hubungannya dengan proses *laundry* dan *linen rooms* terhadap perlengkapan kamar yang terpakai.

3) Biaya *Engineering* dan *Maintenance*

Biaya ini dikeluarkan untuk menunjang kegiatan hotel yang berhubungan dengan pengadaan

property, operation, maintenance, dan energy cost (POMEC).

4) Biaya *House Keeping* dan *Food Beverage*

Biaya yang dikeluarkan untuk menunjang ketersediaannya kamar siap pakai yang meliputi biaya perlengkapan kamar (*rooms amenities*) dan tamu (*guest supplies*) serta biaya sarapan (*breakfast*).

5) Biaya Administrasi dan Umum

Biaya yang dikeluarkan berhubungan dengan operasi administrasi perusahaan misalnya peralatan kantor, *stationery*, pembelian dan pemeliharaan program atau sistem dan pengurusan ijin serta administrasi lainnya.

6) Biaya Penyusutan (*depresiasi*)

Biaya yang dikeluarkan berhubungan dengan penggunaan *fixed asset*, yang meliputi gedung, kendaraan dan inventaris lain.

7) Biaya Antar Departemen

Biaya yang berhubungan kepentingan antar departemen seperti biaya seragam karyawan dan biaya makan karyawan.

8) Biaya Penjualan

Biaya yang berhubungan dengan kegiatan penjualan kamar seperti biaya promosi dan biaya komisi.

Tabel 1. Biaya-Biaya yang Dikeluarkan Garuda Plaza Hotel Medan tahun 2019

No	Keterangan	Jumlah Biaya (Rp)
1.	Biaya Gaji (<i>payroll</i>)	1.082.322.052
2.	Biaya Laundry	87.648.347
3.	Biaya <i>Engineering & Maitenance</i> :	
	• Listrik	365.916.649
	• Peralatan/perlengkapan	120.575.224
4.	Biaya <i>House Keeping</i> dan <i>F&B</i>	897.848.754
5.	Biaya Administrasi dan Umum	250.909.474
6.	Biaya Depresiasi:	
	• Gedung	146.025.159
	• Inventaris	98.109.402
7.	Biaya Antar Departemen	167.171.144
8.	Biaya Penjualan:	

	• Biaya Komisi	94.737.860
	• Biaya promosi, brosur, sponsor	66.840.287
	Jumlah	3.378.104.352

2. Mark Up

Penetapan mark up ini digunakan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari harga jual yang akan di pasarkan kepada konsumen. Sebesar 60%.

3. Laba yang diharapkan

Garuda Plaza Hotel mengharapkan laba yang diharapkan untuk setiap tahunnya sebesar 40%.

4. Tax and Service

Hotel membebankan biaya pajak dan biaya pelayanan untuk dikenakan pada saat terjadinya transaksi sebesar 20%.

Garuda Plaza Hotel dalam menentukan harga sewa kamar dengan cara menghitung harga kamar rata-rata, berikut perhitungannya:

Harga pokok = total biaya + mark up

Harga pokok =

= Rp3.378.104.352 + (60% x Rp3.378.104.352)

= Rp3.378.104.352 + Rp2.026.862.611

= Rp5.404.966.963

Setelah didapat harga pokok sebesar Rp8.731.336.176 kemudian mencari harga kamar, berikut perhitungannya:

Harga kamar = harga pokok + laba yang diharapkan

= Rp5.404.966.963 + (40% x Rp5.404.966.963)

= Rp5.404.966.963 + Rp2.161.986.785

= Rp7.566.953.748

Selanjutnya adalah menghitung harga Nett. Perhitungan harga Nett.:

Harga Nett = harga kamar + tax & service

= Rp7.566.953.748 + (30% x Rp7.566.953.748)

= Rp7.566.953.748 + Rp2.270.086.124

= Rp 9.837.039.872

Setelah mendapat harga Nett kamar kemudian dibagi dengan perkiraan jumlah

kamar yang akan dihuni dalam satu tahun. Pihak hotel mengharapkan 30% jumlah kamar terjual dalam satu tahun. Harga kamar rata-rata adalah sebagai berikut:
 $= \text{Rp } 9.837.039.872 : 27.744 = \text{Rp } 354.564$
 $*30\% \times 272 \times 340 = 27.744$

Jadi, harga kamar rata-rata adalah sebesar Rp 354.564. Harga kamar rata-rata ini dibulatkan menjadi Rp 350.000 digunakan sebagai dasar harga kamar tipe Superior, untuk harga kamar tipe Deluxe lebih besar 50% dari harga Superior, untuk harga kamar tipe Executive lebih besar 60% dari harga kamar tipe Deluxe, kemudian harga kamar tipe Garuda lebih besar 15% dari harga Executive, sedangkan harga kamar tipe Family lebih besar 20% dari kamar tipe Garuda.

Hasil perhitungan harga kamar:

- a) Superior = Rp 350.000
- b) Deluxe ($50\% \times \text{Rp}350.000$) + Rp350.000
= Rp 525.000
- c) Executive ($60\% \times \text{Rp}525.000$) + Rp525.000
= Rp 840.000

- d) Garuda ($15\% \times \text{Rp}840.000$) + Rp840.000
= Rp 966.000
- e) Family ($20\% \times \text{Rp}966.000$) + Rp966.000
= Rp 1.160.000

Harga tersebut yang nantinya akan dipasarkan kepada konsumen. Pembuatan harga sewa kamar tersebut didasarkan pada kebijakan hotel.

Tabel 2. Harga Jual Kamar di Garuda Plaza Hotel Medan

No	Tipe Kamar	Rate Tahun 2019 (Rp)
1.	Superior Room	350.000
2.	Deluxe Room	525.000
3.	Executive Deluxe Room	840.000
4.	Garuda Deluxe Room	966.000
5.	Family Deluxe Triple Room	1.160.000

Sedangkan kamar yang tersedia selama setahun dan kamar yang terjual terlihat pada tabel 3 berikut ini:

Tabel 3. Jumlah Kamar Tersedia dan Kamar Terjual Selama Tahun 2019

Tipe Kamar	Jumlah Kamar Tersedia	Jumlah Kamar Terjual	% kamar terjual
Superior Room	6.766	5.290	78.19%
Deluxe Room	5.499	2.950	53.65%
Executive Deluxe Room	3.681	1.700	46.19%
Garuda Deluxe Room	3.286	2.400	73.04%
Family Deluxe Triple Room	2.744	1.210	44.11%
Jumlah	21.976	13.550	

Berdasarkan pada tabel 3 diatas, jumlah kamar tersedia tertinggi dan jumlah kamar terjual terdapat pada kamar *Executive Deluxe Room*. Persentase kamar terjual tertinggi terdapat pada *Superior Room* yaitu memiliki persentase 78.19% sedangkan persentase jasa terendah terdapat pada tipe

kamar *Family Triple Deluxe Room* yang hanya memiliki persentase 44.11%.

Sedangkan untuk penjualan kamar dan pendapatan dari penjualan kamar dalam setahun dapat dilihat dalam tabel berikut ini.

Tabel 4. Jumlah Hari Hunian Setiap Tipe Kamar Selama Tahun 2019

Bulan	Superior	Deluxe	Executive Deluxe	Garuda Deluxe	Family Deluxe	Jumlah
Januari	406	174	132	277	98	1087
Februari	328	125	84	249	90	876
Maret	589	290	131	165	114	1289
April	261	382	107	225	85	1060
Mei	310	113	163	242	90	918
Juni	658	334	210	189	120	1511
Juli	416	180	144	102	99	941
Agustus	330	126	87	249	91	883
September	602	299	147	170	115	1333
Oktober	288	399	137	234	88	1146
November	431	190	161	108	100	990
Desember	663	338	215	191	120	1527
Jumlah	5.290	2.950	1.700	2.400	1.210	13.561

Tabel 5. Pendapatan dari Penjualan Kamar Selama Tahun 2019

Tipe Kamar	Tarif Kamar (Rp)	Jumlah Hari Kamar Terjual	Pendapatan (Rp)
Superior Room	350.000	5.290	1.851.500.000
Deluxe Room	525.000	2.950	1.548.750.000
Executive Deluxe Room	840.000	1.700	1.428.600.000
Garuda Deluxe Room	966.000	2.400	2.318.400.000
Family Deluxe Triple Room	1.160.000	1.210	1.403.600.000
Jumlah		13.550	8.556.850.000

Perbandingan Perhitungan Taksiran Biaya Penuh

Berikut tabel 6 mengenai perbandingan perhitungan taksiran biaya penuh antara

Garuda Plaza Hotel Medan dan *metode cost plus pricing* pendekatan *full costing*.

Tabel 6. Perbandingan Perhitungan Taksiran Biaya Penuh Garuda Plaza Hotel Medan dan Metode *Cost Plus Pricing* Pendekatan *Full Costing*

Tipe Kamar	Garuda Plaza Hotel	<i>Cost Plus Pricing</i> pendekatan <i>Full Costing</i>	
Superior	Biaya Operasional Rp. 2.067.819.153	Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk (Rp. 2.067.819.153 x 78,19%)	Rp. 1.616.827.795
	Biaya Non Operasional Rp. 1.310.285.199	Biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk (Rp. 1.310.285.199 x 78,19%)	Rp. 1.024.511.997
	Total Biaya Rp. 3.378.104.352	Total Taksiran Biaya Penuh	Rp. 2.641.339.792

Deluxe	Biaya Operasional	Rp. 2.067.819.153	Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk (Rp. 2.067.819.153 x 53,65%)	Rp. 1.109.384.975
	Biaya Non Operasional	Rp. 1.310.285.199	Biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk (Rp. 1.310.285.199 x 53,65%)	Rp. 702.968.009
	Total Biaya	Rp. 3.378.104.352	Total Taksiran Biaya Penuh	Rp. 1.812.352.984
Executive	Biaya Operasional	Rp. 2.067.819.153	Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk (Rp. 2.067.819.153 x 46,19%)	Rp. 955.125.666
	Biaya Non Operasional	Rp. 1.310.285.199	Biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk (Rp. 1.310.285.199 x 46,19%)	Rp. 605.220.733
	Total Biaya	Rp. 3.378.104.352	Total Taksiran Biaya Penuh	Rp. 1.560.346.399
Garuda	Biaya Operasional	Rp. 2.067.819.153	Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk (Rp. 2.067.819.153 x 73,04%)	Rp. 1.510.335.109
	Biaya Non Operasional	Rp. 1.310.285.199	Biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk (Rp. 1.310.285.199 x 73,04%)	Rp. 957.032.309
	Total Biaya	Rp. 3.378.104.352	Total Taksiran Biaya Penuh	Rp. 2.467.367.418
Family	Biaya Operasional	Rp. 2.067.819.153	Biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk (Rp. 2.067.819.153 x 44,11%)	Rp. 912.115.028
	Biaya Non Operasional	Rp. 1.310.285.199	Biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk (Rp. 1.310.285.199 x 44,11%)	Rp. 577.966.801
	Total Biaya	Rp. 3.378.104.352	Total Taksiran Biaya Penuh	Rp. 1.490.081.829

Perbandingan Perhitungan Laba yang Diharapkan

Berikut tabel 7 mengenai perbandingan perhitungan laba yang diharapkan antara

Garuda Plaza Hotel Medan dan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*.

Tabel 7. Perbandingan Perhitungan Laba yang Diharapkan antara Garuda Plaza Hotel Medan dan Metode *Cost Plus Pricing* pendekatan *Full Costing*

Tipe Kamar	Garuda Plaza Hotel	<i>Cost Plus Pricing</i> pendekatan <i>Full Costing</i>
Superior	Laba yang diharapkan = % x Total Biaya (40% x Rp. 3.378.104.352) = Rp. 1.351.241.740	Laba yang diharapkan = % x Total Taksiran Biaya Penuh (40% x Rp. 2.641.339.792) = Rp.1.056.535.916
Deluxe	Laba yang diharapkan = % x Total Biaya (40% x Rp. 3.378.104.352) = Rp. 1.351.241.740	Laba yang diharapkan = % x Total Taksiran Biaya Penuh (40% x Rp. 1.812.352.984) = Rp.724.941.193
Executive	Laba yang diharapkan = % x Total Biaya (40% x Rp. 3.378.104.352) = Rp. 1.351.241.740	Laba yang diharapkan = % x Total Taksiran Biaya Penuh (40% x Rp. 1.560.346.399) = Rp.624.138.559

Garuda	Laba yang diharapkan = % x Total Biaya (40% x Rp. 3.378.104.352) = Rp. 1.351.241.740	Laba yang diharapkan = % x Total Taksiran Biaya Penuh (40% x Rp. 2.467.367.418) = Rp.986.946.967
Family	Laba yang diharapkan = % x Total Biaya (40% x Rp. 3.378.104.352) = Rp. 1.351.241.740	Laba yang diharapkan = % x Total Taksiran Biaya Penuh (40% x Rp. 1.490.081.829) = Rp.596.032.731

Perbandingan Perhitungan Harga Jual

Perbandingan perhitungan harga jual antara Garuda Plaza Hotel Medan dan Metode *cost plus pricing* pendekatan *full*

costing dihitung dengan cara sebagai berikut:

Tabel 8. Perhitungan Harga Jual dengan Metode *Cost Plus Pricing* Pendekatan *Full Costing*

Tipe Kamar	<i>Cost Plus Pricing</i> Pendekatan <i>Full Costing</i>	Jumlah
Superior	Biaya langsung yang berhubungan dengan volume jasa <i>Mark Up</i> 60% Total Harga Jual Volume Jasa Volume Jasa Per Satuan	Rp. 1.616.827.795 Rp. 970.096.677 Rp. 2.586.924.472 : 5290 Rp. 489.021
Deluxe	Biaya langsung yang berhubungan dengan volume jasa <i>Mark Up</i> 60% Total Harga Jual Volume Jasa Volume Jasa Per Satuan	Rp. 1.109.384.975 Rp. 665.630.985 Rp. 1.775.015.960 : 2950 Rp. 601.700
Executive	Biaya langsung yang berhubungan dengan volume jasa <i>Mark Up</i> 60% Total Harga Jual Volume Jasa Volume Jasa Per Satuan	Rp. 955.125.666 Rp. 573.075.399 Rp. 1.528.201.065 : 1700 Rp. 898.941
Garuda	Biaya langsung yang berhubungan dengan volume jasa <i>Mark Up</i> 60% Total Harga Jual Volume Jasa Volume Jasa Per Satuan	Rp. 1.510.335.109 Rp. 906.201.065 Rp. 2.416.536.174 : 2400 Rp. 1.006.890
Family	Biaya langsung yang berhubungan dengan volume jasa <i>Mark Up</i> 60% Total Harga Jual Volume Jasa Volume Jasa Per Satuan	Rp. 912.115.028 Rp. 547.269.016 Rp. 1.459.384.044 : 1.210 Rp. 1.206.102

Dari hasil perhitungan harga jual berdasarkan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* terdapat perbedaan

pada hasil perhitungan. Perbedaan hasil perhitungan harga jual menurut Garuda

Plaza Hotel Medan dan *cost plus pricing* pendekatan dapat dilihat pada tabel 9.

Tabel 9. Perbandingan Hasil Perhitungan Harga Jual Kamar Menurut Garuda Plaza Hotel Medan dan Metode *Cost Plus Pricing* Pendekatan *Full Costing*

Tipe Kamar	Garuda Plaza Hotel Medan	<i>Cost Plus Pricing</i> Pendekatan <i>Full Costing</i>	Selisih
Superior	Rp. 350.000	Rp. 489.021	Rp. 139.021
Deluxe	Rp. 525.000	Rp. 601.700	Rp. 76.700
Executive	Rp. 840.000	Rp. 898.941	Rp. 58.941
Garuda	Rp. 966.000	Rp. 1.006.890	Rp. 40.890
Family	Rp. 1.160.000	Rp. 1.206.102	Rp. 46.102

Pembahasan

Hasil perhitungan biaya antara Garuda Plaza Hotel Medan dan dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* terdapat tiga perbedaan yaitu sebagai berikut:

1. Garuda Plaza Hotel Medan menghitung harga per unit kamar menggunakan taksiran biaya penuh yang telah dikeluarkan pada tahun lalu dengan mengklasifikasikan biaya kedalam biaya operasional dan biaya non operasional. Perhitungan biaya dalam metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* membagi biaya berdasarkan per unit dengan mengklasifikasikan biaya kedalam biaya yang dipengaruhi langsung oleh volume produk dan biaya yang tidak dipengaruhi langsung oleh volume produk, dengan cara mengalokasikan biaya tersebut berdasarkan hunian terjual.
2. Garuda Plaza Hotel Medan mengharapkan laba yang diharapkan pada tahun 2019 sebesar 40% dari taksiran biaya penuh keseluruhan yang telah dikeluarkan pada tahun lalu, namun persentase tersebut akan berubah setiap tahunnya berdasarkan target yang akan dicapai hotel. Untuk metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* menghitung laba yang diharapkan pada

tahun 2019 sebesar 40% dari taksiran biaya penuh per unit.

3. Perhitungan harga kamar berdasarkan hotel dengan menghitung harga rata-rata kamar terlebih dahulu sebagai dasar harga kamar, harga dasar ini digunakan pada tipe kamar Superior, untuk harga kamar tipe Deluxe lebih besar 50% dari harga Superior, untuk harga kamar tipe Executive lebih besar 60% dari harga kamar tipe Deluxe, kemudian harga kamar tipe Garuda lebih besar 15% dari harga Executive, sedangkan harga kamar tipe Family lebih besar 20% dari kamar tipe Garuda. Perbedaan harga ini didasarkan pada fasilitas yang ditawarkan pada setiap tipe kamar. Menghitung harga kamar rata-rata hotel terlebih dahulu kemudian menghitung harga pokok. Harga pokok ini terdiri dari jumlah taksiran biaya penuh ditambah dengan *mark up* sebesar 60% dari total biaya. 60% ini merupakan pertimbangan dari pihak hotel. Setelah mendapat harga pokok kemudian menghitung harga kamar. Harga kamar terdiri dari harga pokok ditambah laba yang diharapkan. Pihak hotel mengharapkan laba sebesar 40% setiap tahunnya namun dapat berubah sesuai dengan target mereka. Baru setelah itu menghitung nett, nett terdiri dari harga kamar ditambah dengan

tax and service. Tax and service ini wajib ada pada perhotelan karena hotel merupakan perusahaan yang menawarkan jasa. Kemudian nett dibagi dengan harapan jumlah kamar terjual dalam satu tahun kedepan. Hasil ini nantinya akan dibulatkan sesuai dengan kebijakan, yang nantinya akan dikenakan oleh konsumen. Penentuan harga kamar hotel berdasarkan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* dengan cara menjumlahkan biaya langsung yang berhubungan dengan volume jasa per unit dengan mark up sebesar 60% dari biaya langsung yang berhubungan dengan volume jasa per unit, hasil penjumlahan tersebut dibagi dengan volume jasa. Volume jasa ini merupakan jumlah hunian tipe kamar. Hasil tersebut merupakan harga jual per malam.

Dampak dari ketiga perbedaan ini kepada perhitungan harga pokok dan penentuan target laba pada periode berikutnya yaitu perbedaan ini menunjukkan bahwa metode penentuan harga pokok berpengaruh pada jumlah profit yang akan diterima perusahaan karena dalam setiap proses produksi pasti memerlukan biaya dan hal tersebut sangat berpotensi untuk menimbulkan risiko berupa pemborosan biaya produksi yang dapat merugikan perusahaan, oleh karena itu perusahaan perlu melakukan efisiensi biaya supaya terhindar dari kelebihan biaya produksi dan juga biaya yang dikeluarkan sebanding dengan pendapatan yang diperoleh.

Dari hasil perhitungan antara Garuda Plaza Hotel Medan dan dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*, dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan mengenai biaya yang dikeluarkan dan harga jual per kamar. Biaya yang dikeluarkan dalam metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* dihitung dengan biaya per unit,

hal tersebut mengakibatkan biaya yang dikeluarkan lebih efektif dan efisien. Sedangkan harga jual per kamar menggunakan *cost plus pricing* pendekatan *full costing* lebih tinggi dengan harga jual yang diterapkan pihak hotel tetapi dengan biaya yang lebih sedikit karena di hitung per unit. Walaupun tarif hotel lebih tinggi, pihak hotel bisa menurunkan harga jual tersebut atau pihak hotel bisa melakukan pemasaran dengan menerapkan sistem diskon untuk masing-masing tipe kamar hotel, karena dalam perhitungan menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* biaya yang dikeluarkan lebih sedikit tetapi harga jual kamar lebih tinggi. Apabila tarif sewa kamar meningkat maka dampaknya pendapatan sewa kamar akan menurun karena mahalnya tarif sewa kamar sangat mempengaruhi minat konsumen untuk memilih suatu hotel. Dimana harga bersifat fleksibel sesuai dengan persaingan harga dipasaran dan fasilitas yang diberikan oleh pihak hotel. Harga kamar berpengaruh terhadap keputusan konsumen untuk menginap baik pada masa sekarang maupun periode berikutnya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan penulis dalam menentukan tarif kamar untuk mendukung pencapaian target laba pada Garuda Plaza Hotel Medan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Garuda Plaza Hotel Medan mempunyai lima jenis kamar hotel yang mempunyai tarif yang berbeda-beda. Tarif kamar yang dibebankan kepada pelanggan adalah tarif *single* dan tarif *double*. Target harga yang ditetapkan oleh Garuda Plaza Hotel kepada lima jenis kamar tidak sama, sehingga persentase kenaikan atau penurunan tarif berbeda-beda pada kelima jenis kamar tersebut. Setelah

- target harga tersebut telah diperoleh, maka manajemen Garuda Plaza Hotel menyesuaikan target tersebut pada tarif baru kelima jenis kamar hotel. Persentase dari kenaikan atau penurunan tarif tersebut disesuaikan pada biaya-biaya, kegiatan operasional dan aktivitas hotel.
2. Penentuan harga jual tarif kamar pada Garuda Plaza Hotel Medan telah menggunakan informasi akuntansi penuh, hal ini dapat dilihat dari adanya penggunaan metode *Full Costing*, dimana dengan menggunakan metode ini maka akan menunjukkan biaya-biaya yang digunakan dalam proses produksi baik itu biaya langsung maupun biaya tidak langsung.
 3. Perhitungan harga kamar Garuda Plaza Hotel Medan dengan metode cost plus pricing terdapat perbedaan perhitungan. Perbedaan perhitungan harga kamar tersebut terdapat pada perhitungan taksiran biaya penuh, perhitungan laba yang diharapkan, dan perhitungan harga jual. Garuda Plaza Hotel Medan tidak sama dalam menentukan biaya tersebut, sehingga terjadi perbedaan hasil perhitungan.
- Victoria Di Samarinda. *Akuntabel*, 12(2), 156–175.
- Nurlyan. (2016). Analisis Penentuan Harga Jual Jasa Kamar pada Hotel Plaza Kubra Kendari. *JURNAL AKUNTANSI*, 1(3), 74–87.
- Rudianto. (2013). *Akuntansi Manajemen (Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis)*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Trimurti, T., Satria, B., & Masitoh, E. (2016). Perbandingan Penentuan Tarif Kamar Hotel Antara Full Costing dengan Activity Based Costing pada Hotel Tirtonadi Permai Surakarta. *Prosiding Seminar Nasional Dan Call Paper Fakultas Ekonomi UNIBA Surakarta*, (2), 61–68.

DAFTAR PUSTAKA

- Damayanti, R. A., Murwani, J., & Utomo, S. W. (2017). Analisis Penerapan Metode Activity Based Costing Dalam Penentuan Tarif Harga Sewa Kamar Hotel. *Prosiding Forum Ilmiah Pendidikan Akuntansi (FIPA)*, 5(1), 1–13.
- Harahap, S. S. (2015). *Analisis Kristis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Press.
- Krismiaji. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi* (4th ed.). Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Kristiani, I., Asmapane, S., & Khairin, F. N. (2015). Penentuan Tarif Jasa Kamar Hotel Dengan Metode Activity Based Costing System Pada Hotel Grand