



**EVALUASI PENETAPAN HARGA SEWA KAMAR DAN  
PENGARUHNYA TERHADAP TINGKAT PROFITABILITAS  
PADA HOTEL PERMATA ALAM PUNCAK**

**SKRIPSI**

**Diajukan oleh :**

**Imelda Safrina Sofia Abdullah  
021101341**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PAKUAN  
BOGOR  
2005**

**Evaluasi Penetapan Harga Sewa Kamar dan Pengaruhnya Terhadap  
Tingkat Profitabilitas Pada Hotel Permata Alam Puncak**

Skripsi

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi jurusan  
Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan  
Bogor

Mengetahui.



**Dekan Fakultas ekonomi.**

( Dr. Eddy Mulyadi S., SE., Ak., MM. )

**Ketua Jurusan.**

( Karma Syarif., SE., MM. )

**Evaluasi Penetapan Harga Sewa Kamar dan Pengaruhnya Terhadap  
Tingkat Profitabilitas Pada Hotel Permata Alam Puncak**

Skripsi

Telah disidangkan dan dinyatakan lulus  
Pada Hari : Sabtu Tanggal : 21 / September / 2005

**Imelda Safrina Sofia Abdullah**  
**021101341**

**Menyetujui**

**Dosen Penilai,**



**( H. Soemarno, MBA., SE. )**

**Pembimbing.**

**Co Pembimbing**



**( Edhi Asmirantho, SE., MM. )**



**( Lesti Hartati, SE. )**

"Kupersembahkan skripsi ini untuk  
Ayahanda, Ibunda & Adikku tercinta  
Yang selalu mendoakan & mengiringi  
setiap jejak langkahku"

"Dan Allahlah yang telah mengeluarkan kamu dari perut ibumu  
dalam keadaan tidak mengetahui sesuatu, dan Dia menjadikan  
bagi kamu pendengaran, penglihatan serta hati supaya kamu  
bersyukur"  
(An Nahl: 78)

## ABSTRAK

IMELDA SAFRINA SOFIA ABDULLAH. NPM 021101341. "Evaluasi Penetapan Harga Sewa Kamar dan Pengaruhnya Terhadap Tingkat Profitabilitas Pada hotel Permata Alam Puncak". Dibawah bimbingan Bapak EDHI ASMIRANTHO dan Ibu LESTI HARTATI.

Skripsi ini terdiri dari 5 bab dengan jumlah halaman sebanyak 63 halaman. Dalam penyusunan skripsi ini, penelitian dilakukan pada PT. Hotel Permata Alam Puncak, yang bergerak dalam bidang jasa yaitu penginapan. Perusahaan ini berlokasi di Jalan Raya Puncak KM 48.

Adapun tujuan penulisan yang melatarbelakangi diadakannya penelitian ini adalah seberapa besar tarif yang telah ditentukan pihak manajemen perusahaan ini, mampu atau dapat memberikan keuntungan pada hotel Permata Alam Puncak.

Jenis dari penelitian ini menggunakan deskriptif eksploratif, menggunakan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full Costing*. Sedangkan untuk Profitabilitas diukur dengan menggunakan ROI, ROA, dan ROE.

Kebijakan penetapan harga yang telah dilakukan oleh PT. Hotel Permata Alam sangat mempengaruhi profitabilitas perusahaan. karena jika perusahaan tidak menetapkan harga secara tepat maka dikhawatirkan akan berpengaruh terhadap volume penjualan kamar.

Dengan menggunakan rumus metode *Cost Plus Pricing*, maka perusahaan dapat menghindari kerugian dalam pengambilan keputusan penentuan harga sewa kamar karena metode ini menunjukkan titik awal untuk menghindari ketidakpastian dalam penentuan harga sewa kamar. Sedangkan Analisis profitabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba dengan penetapan harga yang telah digunakan.

Berdasarkan hasil dari penelitian dan analisis yang dilakukan dapat dilihat bahwa Hotel Permata Alam menetapkan harga kamar sebesar Rp 142.000 pada tipe kamar Business, Rp 156.000 pada tipe kamar Superior, Rp 201.000 pada tipe kamar deluxe, dan Rp 227.000 pada tipe kamar executive pada tahun 2002 dan 2003, Hal ini berpengaruh pada laba perusahaan sehingga Hotel Permata Alam dapat menghasilkan laba sebesar Rp 316.816.712 pada tahun 2002, yang sebelumnya laba pada tahun 2001 adalah sebesar Rp 162.761.682. Sedangkan untuk tahun 2003 laba yang dihasilkan sebesar 530.764.266.

Dari hasil penggunaan metode tersebut, maka sebaiknya PT Hotel Permata Alam menaikkan sedikit harga jual sewa kamar pada hari-hari libur dan menurunkannya pada hari-hari biasa dengan tidak mengurangi kualitas pelayanan hotel.

## KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur Penulis panjatkan kehadiran ALLAH SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, yang merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

Adapun judul skripsi ini adalah "EVALUASI PENETAPAN HARGA SEWA KAMAR DAN PENGARUHNYA TERHADAP TINGKAT PROFITABILITAS PADA HOTEL PERMATA ALAM PUNCAK"

Dengan keterbatasan kemampuan dan pengetahuan, penulis menyadari bahwa skripsi yang disusun masih jauh dari sempurna. Walaupun demikian, penulis berusaha semampunya untuk dapat menyelesaikan dan menyajikan skripsi ini sebaik mungkin. Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari peran serta berbagai pihak yang telah memberikan bimbingan dan dorongan baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga penulis dapat menyelesaikannya dengan semaksimal mungkin. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Kedua orang tua yang telah memberikan perhatian moril dan materiil untuk keberhasilan skripsi ini.
2. Bapak Eddy Mulyadi S.Drs.,AK.,MM., Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.
3. Bapak Karma Syarif, SE.,MM., Selaku Ketua Jurusan Manajemen
4. Bapak Edhi Asmirantho. SE.,, Selaku dosen pembimbing, yang telah banyak meluangkan waktu dalam memberikan petunjuk, pengarahan serta sumbangan pemikiran dalam skripsi ini.

5. Ibu Lesti Hartati., SE.,Selaku Sekertaris Jurusan Manajemen dan Co. Pembimbing yang telah banyak meluangkan waktu dalam memberikan petunjuk, pengarahannya serta sumbangan pemikiran dalam skripsi ini.
6. Seluruh Staf TU dan perpustakaan Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen.
7. Bapak Yayat,Af., Selaku General Manager PT Hotel Permata Alam.
8. Bapak Lilik, SE., selaku Manajer pada PT Hotel Permata Alam.
9. Seluruh Staf Karyawan PT Hotel Permata Alam.
10. Seluruh keluarga besar Bisman dan Abdullah atas semua dukungannya.
11. Semua teman dan sahabat-sahabat atas semangat dan doa kalian yang telah banyak membantu penyusunan skripsi ini.

Akhir kata, semoga Allah Swt selalu melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Bogor, September 2005



Penulis

## DAFTAR ISI

JUDUL .....	i
ABSTRAK .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR ISI .....	iv
DAFTAR TABEL .....	v
DAFTAR GAMBAR .....	vi
DAFTAR LAMPIRAN .....	vii
<b>BAB I    PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Perumusan dan Identifikasi Masalah .....	4
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian .....	5
1.4. Kegunaan Penelitian .....	6
1.5. Kerangka Pemikiran dan Paradigma Penelitian .....	7
1.5.1. kerangka Pemikiran .....	7
1.5.2. Paradigma Penelitian .....	9
1.6. Hipotesis Penelitian.....	9
<b>BAB II    TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>10</b>
2.1. Pengertian Manajemen Akuntansi.....	10
2.1.1. Pengertian Manajemen Akuntansi.....	10
2.2.2. Manfaat dan Tujuan akuntansi Manajemen .....	12
2.2.3 Fungsi dan Peranan Akuntansi.....	15
2.2. Pengertian , Klasifikasi dan Manfaat biaya.....	16
2.2.1. Pengertian Biaya.....	16
2.2.2. Klasifikasi Biaya .....	17
2.2.3. Manfaat Biaya dalam Penetapan Harga .....	19
2.3. Penetapan Harga .....	20
2.3.1. Pengertian Penetapan Harga.....	20
2.3.2. Faktor- faktor yang mempengaruhi Penetapan Harga.....	21
2.3.3. Metode Penetapan Harga.....	22
2.4. Analisis Profitabilitas.....	24
2.4.1. Margin Laba atas Penjualan .....	25
2.4.2. Hasil Pengembalian atas Investasi .....	25
2.4.3. Laba per Saham .....	29
2.4.4. Rasio Pasar dan Pertimbangan- Pertimbangan Lain ..	29
2.5. Pengaruh Penetapan Harga Sewa Kamar dan Pengaruhnya Terhadap Profitabilitas.....	30
<b>BAB III    OBJEK DAN METODE PENELITIAN</b>	
3.1. Objek Penelitian .....	32
3.2. Metode Penelitian.....	32
3.2.1. Desain Penelitian .....	32



3.2.2.	Operasionalisasi Variabel .....	34
3.2.3.	Prosedur Pengumpulan Data .....	34
3.2.4	Metode Analisis .....	35
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>37</b>
4.1.	Hasil Penelitian .....	37
4.1.1.	Sejarah dan Perkembangan Perusahaan .....	37
4.1.2.	Struktur Organisasi, Tugas dan Wewenang .....	38
4.1.3.	Bidang Usaha dan Kegiatan Perusahaan .....	49
4.2.	Pembahasan .....	51
4.2.1.	Penetapan Harga Sewa Kamar pada Hotel Permata Alam Puncak .....	51
4.2.2.	Profitabilitas pada Hotel Permata Alam Puncak .....	55
4.2.3.	Penetapan Harga sewa kamar dan pengaruhnya Terhadap Profitabilitas pada hotel Permata Alam Puncak .....	59
<b>BAB V</b>	<b>SIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1.	Simpulan.....	61
5.2.	Saran .....	62

**JADUAL PENELITIAN**  
**DAFTAR PUSTAKA**  
**LAMPIRAN**

**DAFTAR TABEL**

Tabel 1 : Daftar harga rata-rata kamar, Kontribusi persentase kamar, volume penjualan, pendapatan serta laba..... 3

Tabel 2 : Operasionalisasi variabel.....34

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Surat Keterangan Riset
- Lampiran 2 : Laporan keuangan Hotel Permata Alam Puncak

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1 : Paradigma Penelitian ..... 9

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Bisnis perhotelan dan jasa di Indonesia tetap tumbuh dan berkembang, Walaupun perekonomian di Indonesia kian menurun. Di banyak daerah jumlah tujuan pariwisata dan hotel tetap ada dan semakin bertambah. Situasi yang sama juga terlihat di kota-kota besar, hotel dan bisnis pelayanan jasa atau sejenisnya semakin tumbuh subur.

Hotel merupakan organisasi yang bergerak dalam bidang jasa, ciri khas dari bidang jasa ini meliputi;

- 1) tenaga kerja yang intensif, yaitu biaya yang berkaitan dengan gaji bukan biaya yang berkaitan dengan penggunaan alat-alat peralatan dan fasilitas-fasilitas fisik yang ekstensif
- 2) output (produk) biasanya sulit didefinisikan
- 3) Input dan output utama tidak bisa disimpan, misalnya bahan baku dan barang dagangan dapat disimpan, namun tenaga kerja hotel yang tersedia dikamar-kamar hotel, hanya bisa terpakai atau tidak terpakai jika hari sudah berlalu, dan tidak bisa disimpan. (Horngren, 2004, 10)

Hotel juga dapat didefinisikan sebagai kelompok orang yang menyatu bersama karena beberapa tujuan bersama, dalam hal ini hotel mempunyai tujuan komersial untuk memperoleh laba atau profit, rasio yang mengukur profitabilitas memainkan peranan yang besar dalam pengambilan keputusan, Rasio-rasio ini dilaporkan dalam koran bisnis (*business press*) melalui lembaga pelayanan investasi dan dalam laporan keuangan tahunan perusahaan.

Suatu manajemen akan selalu berhadapan dengan permasalahan meraih keuntungan yang maksimal bagi perusahaan, oleh karena itu perusahaan harus dapat menerapkan manajemen yang tepat dalam mengelola sisi aktiva

dan passiva, karena dari sinilah sumber pendapatan yang menghasilkan profit berasal.

Profitabilitas sendiri dapat diartikan sebagai kemampuan perusahaan dalam mencapai laba, profitabilitas ini dapat diukur dengan berbagai cara, diantaranya dengan margin kontribusi perunit, total kontribusi pada 1 periode, rasio laba volume, laba operasi bersih, pendapatan bersih setelah di kurangi pajak dan laba per saham.

Salah satu indikator untuk menentukan tingkat profit adalah dengan penetapan harga sewa, Penetapan harga jual atau harga sewa kamar merupakan keputusan yang tidak mudah yang harus diambil manajer, karena terdapat banyak faktor dari dalam maupun dari luar perusahaan yang mempengaruhi, dan dalam penetapan harga jual tersebut sangat diperlukan saran- saran atau masukan- masukan dari bagian atau departemen lain seperti misalnya dari bagian pemasaran, bagian produksi dan bagian distribusi.

Harga jual dari suatu produk harus ditentukan dalam rangka memaksimalkan perbedaan antara pendapatan dan biaya. Untuk melaksanakan hal ini maka harus dapat memperkirakan;

- 1) skedul permintaan, yaitu jumlah unit yang akan dijual pada tiap kemungkinan harga jual.
- 2) Biaya marginal dapat diperkirakan menurut teknik yang telah ditetapkan. (Amin Widjaya, 1996, 179)

Hotel Permata Alam Adalah perusahaan milik swasta yang akte pendirian dan modalnya di miliki sepenuhnya oleh swasta, sehingga seluruh keuntungan perusahaan ini di miliki oleh swasta pula. Hotel Permata Alam

adalah hotel yang berlokasi di puncak, yang terletak di jalan raya puncak km. 83 Cisarua Bogor.

Di bawah ini adalah data hasil penetapan harga dan pendapatan yang diperoleh oleh PT Hotel Permata Alam Puncak untuk tahun 2001 sampai dengan 2003

**Tabel I**  
Daftar rata-rata Harga kamar, kontribusi persentase kamar, volume penjualan, pendapatan serta laba  
Pada tahun 2001,2002,2003

Tahun	Rata-rata harga kamar (Rp)	Kontribusi persentase kamar terhadap pendapatan	Volume penjualan kamar	Pendapatan kamar (Rp)	Laba (Rp)	Biaya (Rp)
2001	117.941	60%	8000 unit	943.530.357	162.761.682	81.143.390
2002	118.148	54%	8983 unit	1.061.319.120	361.816.712	66.025.342
2003	118.148	49%	9698 unit	1.069.649.589	530.764.266	72.820.836

Sumber: PT Hotel permata Alam Puncak

Dari data tabel diatas dapat dilihat bahwa pada tahun 2002 terjadi kenaikan pada rata-rata harga kamar, menjadi Rp 118.148 yang sebelumnya pada tahun 2001 harga rata-rata kamar adalah Rp 117.941, dan untuk tahun 2003 harga kamar tetap, sebesar Rp 119,075

Pada kontribusi persentase kamar telah terjadi penurunan terus menerus tingkat persentase kamar yaitu; dari tahun 2001 sebesar 60%, pada tahun 2002 sebesar 54%, dan pada tahun 2003 sebesar 49%.

Volume penjualan kamar pada tahun 2002 mengalami peningkatan yaitu sebesar 8983 unit kamar yang terjual, sedangkan sebelumnya pada

tahun 2001 hanya sebesar 8000 unit kamar yang terjual, sedangkan pada tahun 2003 sebesar 9698 unit kamar yang terjual.

pendapatan kamar pada hotel Permata Alam setiap tahun juga mengalami kenaikan, pada tahun 2002 menjadi Rp 1.061.319.120 sedangkan sebelumnya pada tahun 2001 pendapatan kamar adalah Rp 943.530.357 dan untuk pendapatan kamar yang diperoleh pada tahun 2003 sebesar Rp1.069.649.589.

Laba yang dihasilkan hotel Permata Alam pada tahun 2002 juga mengalami kenaikan, yaitu Rp 316.816.712 dari jumlah sebelumnya pada tahun 2001 sebesar Rp 162.761.682. Untuk tahun 2003, laba yang dihasilkan hotel ini sebesar Rp 530.764.266.

Berdasarkan keterangan diatas maka dapat dilihat bahwa penetapan harga kamar berpengaruh pada jumlah laba. Persaingan yang semakin tinggi juga menuntut pengusaha hotel untuk lebih berhati-hati dalam penentuan tarif, serta seberapa besar tarif yang telah di tentukan mampu memberikan laba atau keuntungan bagi perusahaan. Dengan alasan dan latar belakang di di atas tersebut, maka penulis tertarik untuk menulis Skripsi dengan judul "Evaluasi penetapan harga sewa kamar dan pengaruhnya terhadap tingkat profitabilitas pada hotel Permata Alam Puncak".

## **1.2 Perumusan dan Identifikasi Masalah**

### **1.2.1. Perumusan Masalah**

Dalam membahas suatu masalah tertentu, perumusan dan pengidentifikasian dari masalah- masalah yang ada menjadi faktor



yang pokok, hal ini dilakukan agar dalam melakukan pembahasan tidak keluar dari jalur yang telah ditetapkan.

Perumusan masalahnya adalah sebagai berikut :

- 1) Terjadinya peningkatan occupation,
- 2) Terjadinya penetapan harga kamar yang tetap pada tahun 2002 dan 2003.
- 3) Adanya laba yang meningkat atas terjadinya 2 hal tersebut diatas.

### **1.2.2 Identifikasi Masalah :**

Berdasarkan pembahasan tersebut penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

- 1) Apakah dengan peningkatan occupation akibat dari penetapan harga ?
- 2) Apakah dengan kebijakan penetapan harga kamar akan mempengaruhi profitabilitas Hotel Permata Alam ?
- 3) Apakah dengan laba meningkat hasil dari kebijakan penetapan harga sewa kamar yang dilakukan oleh Hotel Permata Alam ?

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

### **1.3.1. Maksud Penelitian**

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh data dan informasi yang berkaitan dengan permasalahan yang akan dibahas, sebagai bahan kajian didalam penyusunan Skripsi ini.

### **1.3.2. Tujuan Penelitian**

- 1) Untuk mengobservasi adanya peningkatan hunian akibat dari penetapan harga kamar yang kompetitif pada Hotel Permata Alam Puncak
- 2) Untuk mengevaluasi pengaruh dari penetapan harga sewa kamar terhadap profitabilitas.
- 3) Untuk menganalisis kebijakan dari penetapan harga sewa kamar terhadap pengaruhnya kepada profitabilitas.

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Dari hasil penelitian ini, maka penulis mengharapkan hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat atau memberikan kegunaan sebagai berikut :

#### **1) Kegunaan Praktis**

Dapat memberikan masukan yang berguna mengenai pengaruh penetapan harga sewa kamar terhadap profitabilitas perusahaan dan sebagai sarana wacana dan pemikiran bagi pemecahan permasalahan perusahaan serta dapat di jadikan sebagai informasi bagi manajemen perusahaan, khususnya mengenai penetapan harga sewa kamar dan pengaruhnya terhadap profitabilitas.

#### **2) Kegunaan Akademis**

Bagi penulis sebagai sarana wujud nyata penerapan teori-teori dan ilmu pengetahuan yang di dapat kemudian di bandingkan dengan kenyataan yang terjadi di lapangan, sehingga dapat mengembangkan pengalaman dan pengetahuan baru. Bagi pihak lainnya, di harapkan makalah ini dapat bermanfaat sebagai penambah pengetahuan dan

wawasan tentang pengaruh penetapan harga sewa kamar terhadap profitabilitas.

## **1.5. Kerangka pemikiran dan paradigma penelitian**

### **1.5.1. Kerangka Pemikiran.**

Tujuan yang paling utama mendirikan hotel adalah untuk memperoleh keuntungan yang semaksimal mungkin dengan kualitas, pelayanan yang di miliki oleh hotel. Usaha untuk mencapai tujuan tersebut akan lebih baik apabila kegiatan yang dilaksanakan berdasarkan dengan perencanaan sebelumnya baik jangka pendek maupun jangka panjang. Salah satunya adalah dengan menetapkan harga atau tarif kamar yang sesuai.

Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan.

(R. A. Supriyono ;163 ;1991)

Maka harga dapat di artikan sebagai alat pengukur yang di bebaskan oleh produsen atas suatu pruduk atau jasa yang di ambil manfaatnya oleh konsumen yang dapat menentukan tingkat penjualan dan keuntungan.

Dengan demikian diperlukan penetapan harga yang strategis oleh manajemen agar perusahaan tidak mengalami kerugian dalam menetapkan harga sewa kamar, Cara menentukan harga jual dapat dilakukan dengan memakai metode *cost plus pricing*, dimana penentuan harga jual dengan menambahkan laba yang diharapkan di

atas biaya penuh masa yang akan datang. Salah satu dasar untuk menentukan harga jual adalah harga pokok yang dihitung dengan menggunakan biaya penuh.

Metode penentuan harga jual *cost plus pricing* digunakan untuk menentukan harga jual dengan menambahkan biaya masa yang akan datang dengan presentase *mark up* (tambahan diatas jumlah biaya). Unsur yang diperhitungkan dalam metode penentuan harga jual ini yaitu: taksiran biaya dan laba yang diharapkan. Dengan demikian, metode penentuan harga jual *cost plus pricing* memerlukan informasi biaya masa yang akan datang sebagai dasar dalam penentuan harga jualnya.

Sedangkan ukuran yang sering kali dipakai untuk menilai sukses atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah profit. Profitabilitas sendiri dipengaruhi oleh berbagai faktor.

Profitabilitas merupakan tingkat kemampuan perusahaan menghasilkan laba. Profitabilitas merupakan hasil (ukuran) akhir dari seluruh kebijakan dan keputusan yang dipilih oleh manajemen organisasi bisnis.

(Kusnadi dkk; 2002; 117)

Profitabilitas perusahaan yang menghasilkan barang atau jasa dapat di pengaruhi oleh 4 faktor, yaitu; Harga jual perunit dari masing-masing produk atau jasa yang di tawarkan, Biaya (yaitu biaya-biaya variabel unit yang ditawarkan dan biaya tetap dalam suatu periode tertentu.), Volume masing- masing produk atau jasa yang di produksi dan yang terjual, Bauran penjualan dalam US Dollar (Rupiah) dari produk atau jasa yang terjual

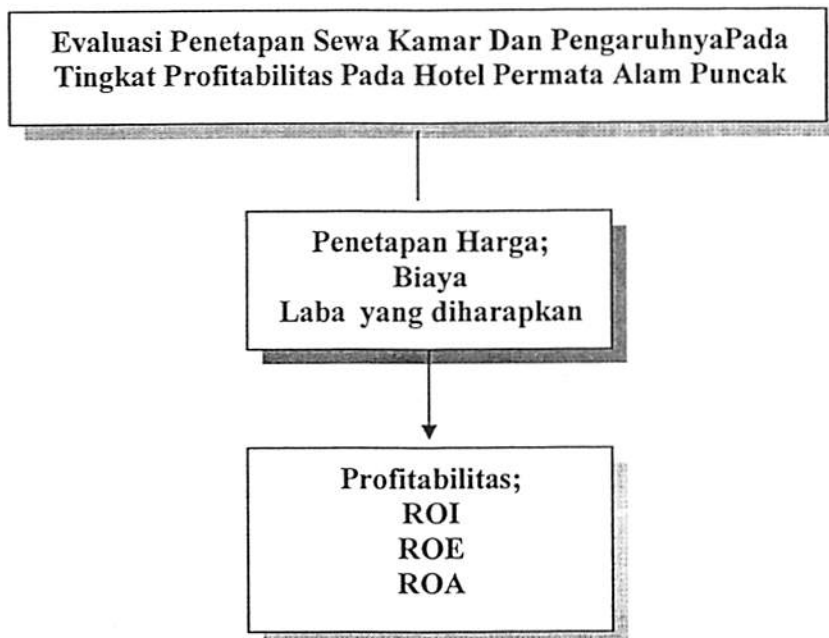
(Kent B Monroe; 1990 ; 162)

Berdasarkan penjelasan tersebut maka profitabilitas perusahaan dapat diartikan sebagai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan

laba dimana laba tersebut dipengaruhi oleh harga jual, biaya, volume penjualan dan strategi penjualan.

### 1.5.2. PARADIGMA PENELITIAN

**Gambar 1**  
**Paradigma penelitian**



### 1.6. Hipotesis

Berdasarkan uraian dari landasan teori, maka penulis dapat mengemukakan hipotesis sebagai berikut :

- 1) Penetapan harga sewa kamar pada PT Hotel Permata Alam Puncak telah diketahui sesuai dengan faktor- faktor yang dipertimbangkan dalam penentuan harga sewa kamar.
- 2) Profitabilitas pada Hotel Permata Alam Puncak sudah cukup.
- 3) Penetapan harga berperan penting untuk mempengaruhi profitabilitas pada Hotel Permata Alam Puncak.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Pengertian Manajemen Akuntansi**

##### **2.1.1 Pengertian Manajemen Akuntansi**

Dalam semua kegiatan usaha membutuhkan manajemen yang dapat mengendalikan, mengatur, dan mengarahkan dalam menjalankan usaha dan pencapaian tujuan usaha. Manajemen yang baik sangat diperlukan dalam suatu organisasi atau dunia usaha untuk pencapaian tujuan agar dapat menjaga keseimbangan antara tujuan-tujuan yang saling bertentangan dan untuk pencapaian efisiensi dan efektivitas.

Manajemen akuntansi merupakan bagian dari manajemen umum yang ditujukan untuk menyediakan informasi keuangan bagi keperluan manajemen. Akuntansi manajemen berhubungan dengan informasi mengenai perusahaan untuk membantu membuat keputusan bagi mereka yang berada dalam perusahaan. Informasi akuntansi merupakan masukan yang penting bagi manajer dalam mengelola kegiatan-kegiatan perusahaan.

Untuk lebih menjelaskan pengertian manajemen akuntansi, terlebih dahulu perlu mengetahui dan memahami tentang manajemen sebagai suatu ilmu dan seni yang berfungsi untuk mencapai tujuan yang nyata dan dapat menerangkan fenomena-fenomena yang terjadi, berikut ini pengertian manajemen dari beberapa ahli, yaitu ;

Menurut Sofyan S. Harahap (2001, 4) :

Manajemen merupakan seluruh kegiatan organisasi yang melibatkan penyusunan dan pencapaian tujuan, penilaian prestasi, dan pengembangan suatu filosofi dalam melaksanakan kegiatan yang memberikan keyakinan terhadap keberadaan organisasi ditengah suatu system social dimana organisasi itu berada.

Selanjutnya menurut Rue dan Byars dalam buku *Management skill ans application* (1997, 4) :

*“Management a form of worn that involves coordinating and organization resource-land, labor and capital-forward accomplishing organization objective”*

Akhirnya menurut Malayu S. P. Hasibuan ( 1996 , 2 )  
mengemukakan pengertian manajemen sebagai berikut :

Manajemen adalah ilmu dan seni yang mengatur proses pemanfaatan dan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Berdasarkan dari ketiga pengertian di atas , penulis dapat menyimpulkan bahwa, manajemen adalah ilmu dan seni yang mengatur kegiatan usaha secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan organisasi.

Setelah mengetahui pengertian tentang manajemen, dibawah ini akan dijelaskan mengenai pengertian manajemen akuntansi menurut beberapa ahli yaitu :

Menurut Charles T. Horngren (Horngren, et. all., 1999, 4) :

Akuntansi manajemen adalah proses identifikasi, pengukuran, akumulasi, analisa, persiapan, penafsiran dan komunikasi tentang informasi yang membantu masing-masing eksekutif untuk memenuhi tujuan organisasi.

Sedangkan Henry Simamora ( 2000, 14) menyatakan bahwa:

Akuntansi manajemen adalah proses mengidentifikasi, mengukur, penghimpunan, penganalisaan, penyusunan, penafsiran, dan penyampaian informasi yang membantu para manajer dalam mencapai tujuan-tujuan organisasi

Selanjutnya Anthony Atkinson (1997, 3) menyatakan bahwa:

*“Management accounting is the process of identifying, measuring, reporting and analyzing information about the economic events of organization”*

Berdasarkan penjelasan tersebut maka penulis dapat menyimpulkan bahwa akuntansi manajemen adalah proses identifikasi, analisa laporan mengenai keadaan suatu organisasi yang dapat membantu manajer untuk mencapai tujuan yang hendak di capai.

### **2.1.2. Manfaat dan Tujuan Akuntansi Manajemen**

Manajemen akuntansi melakukan perencanaan, menganalisis, dan mengendalikan kegiatan keuangan agar tidak terlalu besar mengalami resiko. Manajemen harus bermanfaat dalam mengambil keputusan yang menguntungkan bagi perusahaan. Menurut Mulyadi (1997, 17) manfaat akuntansi manajemen mempunyai tiga tipe yaitu:



- 1) informasi akuntansi penuh (*full accounting information*)
- 2) informasi akuntansi diferensial (*differential accounting information*)
- 3) informasi akuntansi pertanggungjawaban (*responsibility accounting information*).

Ketiga tipe informasi akuntansi manajemen tersebut dapat meliputi aktiva, pendapatan dan biaya. Informasi akuntansi manajemen menyangkut informasi masa lalu dan informasi yang akan datang tergantung untuk apa informasi tersebut disajikan. manfaat dari masing-masing tipe informasi akuntansi manajemen adalah:

#### 1) Informasi akuntansi penuh

Informasi akuntansi penuh berisi tentang;

(a) informasi masa yang lalu yang bermanfaat untuk:

- 1) pelaporan informasi keuangan kepada manajemen puncak dan pihak luar perusahaan.
- 2) analisis kemampuan untuk menghasilkan laba, pemberian jawaban atas pertanyaan “berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk sesuatu?”.
- 3) penentuan harga jual dalam *cost type contract*.

(b) informasi masa yang akan datang bermanfaat untuk:

- 1) penyusunan program, penentuan harga jual normal.
- 2) penentuan harga transfer, dan penentuan harga jual yang diatur dengan peraturan pemerintah.

#### 2) Informasi akuntansi diferensial

Informasi ini diperlukan oleh manajemen untuk pengambilan keputusan mengenai pemilihan berbagai alternatif tindakan yang terbaik diantara alternatif yang tersedia. Karena pengambilan keputusan selalu menyangkut masa depan, maka informasi akuntansi yang relevan adalah informasi masa yang akan datang pula.

### **3) Informasi akuntansi pertanggungjawaban**

Yang berisi informasi masa yang akan datang bermanfaat untuk penyusunan anggaran. Informasi akuntansi pertanggungjawaban dengan demikian merupakan dasar untuk menganalisis kinerja manajer dalam melaksanakan rencana mereka yang akan dituangkan dalam anggaran mereka masing-masing.

Sedangkan tujuan akuntansi manajemen merupakan langkah pertama dan pokok untuk formulasi teori akuntansi manajemen, konsep-konsep akuntansi manajemen akan menjadi besar, karena konsep-konsep ini didasarkan pada tujuan-tujuan yang dapat diterima selain kepentingan dari tujuan-tujuan akuntansi manajemen. Menurut Supriyono (2001, 9) tujuan dari akuntansi manajemen dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

- 1) Tujuan primer akuntansi manajemen adalah membantu manajemen dalam pembuatan keputusan manajemen.
- 2) Tujuan sekunder akuntansi manajemen adalah sebagai berikut:
  - (a) Akuntansi manajemen bertujuan membantu manajemen dalam melaksanakan fungsi perencanaan.

- (b) Akuntansi manajemen bertujuan membantu manajemen dalam menjawab masalah bidang organisasi.
- (c) Akuntansi manajemen bertujuan membantu manajemen dalam melaksanakan fungsi pengendalian manajemen.
- (d) Membantu manajemen dalam melaksanakan sistem kegiatan manajemen yang berhubungan dengan fungsi produk, proyek dan segmentasi operasi lainnya.

Sedangkan Loran Tambunan (2002, 2) menyatakan tujuan dari akuntansi manajemen ada 4, yaitu :

- 1) Menyediakan untuk manajer informasi yang diproduksi dalam perencanaan dan pembuatan keputusan.
- 2) Membantu manajer dalam mengarahkan dan mengawasi kegiatan organisasi.
- 3) Memotivasi manajer ke arah pencapaian tujuan organisasi.
- 4) Mengukur kinerja dari manajer-manajer dan unit-unit dalam organisasi.

Dari pendapat di atas maka penulis dapat menyimpulkan bahwa akuntansi manajemen bermanfaat sebagai informasi akuntansi penuh (*full accounting information*), informasi akuntansi diferensial (*differential accountiing information*), informasi akuntansi pertanggungjawaban (*responsibility accounting information*) yang bertujuan untuk menyediakan segala informasi bagi manajer yang kaitannya dengan laporan keuangan.

### **2.1.3. Fungsi dan Peranan Akuntansi Manajemen**

Akuntansi mempunyai fungsi-fungsi yang dapat membantu untuk kelancaran mencapai tujuan suatu perusahaan. Adapun fungsi-fungsi Peran akuntansi manajemen sebagai sistem tingkat pengolahan, menurut Mulyadi (1997, 11) adalah sebagai berikut:

- 1) Sebagai pencatat skor (*score keeping*).
- 2) Sebagai penarik perhatian manajemen (*attention directing*).
- 3) Sebagai penyedia informasi untuk pemecahan masalah (*problem solving*).

Sedangkan menurut Sadeli dan Siswanto (1999, 2) Akuntansi manajemen mempunyai tiga fungsi, yaitu:

- 1) Seleksi data dan pemeliharaan catatan.
- 2) Analisis data, dan
- 3) Penyajian laporan kepada manajemen pemakai.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa fungsi akuntansi manajemen adalah sebagai analisis data, penarik perhatian manajemen juga sebagai penyedia informasi untuk pemecahan masalah yang dihadapi oleh manajemen.

## **2.2. Pengertian, Klasifikasi, dan Manfaat Biaya**

### **2.2.1. Pengertian Biaya**

Mencapai keuntungan merupakan tujuan perusahaan, dan biaya merupakan unsur utama yang harus dipertimbangkan demi kelangsungan hidup perusahaan. Berikut ini beberapa pengertian biaya dari beberapa ahli :

Menurut Hansen dan Mowen (2000, 35) :

*“Cost is the cash or cash equivalent value sacrifice for good and services that are expected to bring current or future benefit to the organization”*

Sedangkan menurut Mas’ud Mahfoedz (1996, 122) :

Biaya adalah beban *terhadap* penghasilan karena perusahaan menggunakan sumber daya ekonomi yang ada.

Selanjutnya Soemarso mengemukakan (1996, 276) :

Kalau pendapatan didefinisikan sebagai kenaikan modal bruto, maka biaya adalah penurunan modal bruto, sehubungan dengan kegiatan usaha perusahaan.

Sedangkan Milton F. Usry, William K. Carter dan Lawrence H. Hammer (1997, 19) menyatakan bahwa Biaya sebagai suatu nilai, prasyarat, atau pengorbanan yang dilakukan guna memperoleh manfaat.

Berdasarkan uraian di atas maka penulis dapat menyimpulkan bahwa biaya adalah beban atau pengorbanan sumber daya ekonomi yang dilakukan guna memperoleh keuntungan bagi perusahaan sehubungan dengan kegiatan usaha perusahaan.

### **2.2.2. Klasifikasi Biaya**

Dalam akuntansi, biaya dapat di golongan dengan berbagai macam cara. Umumnya penggolongan biaya ini ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut, karena

dalam akuntansi biaya dikenal konsep 'different costs for different purposes.

Menurut Mulyadi Biaya dapat digolongkan menurut :

- 1) **Objek pengeluaran;**  
 Dalam cara penggolongan ini , nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya
- 2) **Fungsi pokok dalam perusahaan;**
  - (a) **Biaya produksi**  
 Biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.
  - (b) **Biaya pemasaran**  
 Biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk.
  - (c) **Biaya administrasi dan umum**  
 Biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk.
  - (d) **Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai.**
    - 1) Biaya langsung, biaya yang terjadi karna ada sesuatu yang dibiayai
    - 2) Biaya tidak langsung, biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai
- 3) **Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan;**
  - (a) **Biaya Variabel.**  
 Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.
  - (b) **Biaya semivariabel.**  
 Biaya semivariable adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semivariabel mengandung unsure biaya tetap dan unsure biaya variable.
  - (c) **Biaya semifixed.**  
 Biaya semifixed adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.
  - (d) **Biaya tetap.**  
 Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. Contoh; biaya gaji direktur.

**4) Jangka waktu manfaatnya;**

Pengeluaran modal , yaitu biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi.

Pengeluaran pendapatan, yaitu biaya yang hanya mempunyai anfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. (1999;14)

Dari uraian tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa biaya dapat diklasifikasikan menjadi lima, yaitu; menurut objek pengeluaran (Nama objek pengeluaran), fungsi pokok dalam perusahaan (Biaya produksi, pemasaran, administrasi dan umum), Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai (Biaya langsung dan tidak langsung), Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan (Biaya *variable*, *semivariable*, *semifixed*, dan tetap), dan Jangka waktu manfaatnya (Pengeluaran modal dan pengeluaran pendapatan).

### **2.2.3. Manfaat Biaya Dalam Penetapan Harga**

Dalam kondisi normal, harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa dan menghasilkan laba yang dikehendaki. Mulyadi menyatakan informasi biaya dapat memberikan manfaat bagi manajemen penentu harga jual dalam mengambil keputusan sebagai berikut:

- 1) Biaya merupakan titik awal untuk mengurangi ketidakpastian yang dihadapi oleh pengambilan keputusan. Penentuan harga jual pada umumnya merupakan keputusan masa yang akan datang. Satu-satunya informasi yang memberikan kepastian relatif tinggi adalah biaya. Biasanya bagi manajer penentu harga jual, meskipun harga jual produk sudah terbentuk di pasar, informasi biaya dibutuhkan oleh manajer tersebut sebagai titik awal untuk mengurangi ketidakpastian.

- 2) Biaya merupakan dasar yang memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.
- 3) Biaya memberikan informasi yang memungkinkan manajer penentu harga jual melihat struktur biaya perusahaan asing.
- 4) Biaya merupakan dasar untuk pengambilan keputusan perusahaan memasuki pasar.

(Mulyadi, 1997, 348)

### **2.3. Penetapan Harga**

Penetapan harga jual merupakan salah satu pengambilan keputusan manajemen yang penting, harga jual produk selain mempunyai volume penjualan atau jumlah pembelian produk juga dapat mempengaruhi jumlah pendapatan.

#### **2.3.1. Pengertian Harga Jual**

Harga umumnya ditentukan oleh para pembeli dan penjual yang saling berunding. Para penjual akan meminta harga yang lebih tinggi daripada harga yang mereka harapkan diterima, dan pembeli akan menawar harga yang lebih rendah daripada yang mereka harapkan untuk membayarnya. Melalui tawar menawar, mereka akan sampai pada harga yang dapat diterima oleh masing-masing pihak.

Harga jual adalah satu-satunya unsur dalam bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan penjualan. Harga jual akan menjadi masalah bila perusahaan harus menetapkannya untuk pertama kali, perusahaan harus memutuskan posisi produknya dalam hal mutu dan harga jual yang sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai perusahaan.



Harga jual terbentuk dari kompetensi produk untuk memenuhi tujuan dua pihak, yaitu produsen dan konsumen. Produsen memandang harga sebagai nilai barang yang mampu memberikan manfaat pencapaian tujuan organisasi, sedangkan konsumen memandang harga sebagai nilai barang yang mampu memberikan manfaat atas pemenuhan kebutuhan dan keinginannya.

Harga jual dari suatu produk harus ditentukan dalam rangka memaksimalkan perbedaan antara pendapatan dan biaya. Untuk melaksanakan hal ini maka harus dapat memperkirakan;

- 1) skedul permintaan, yaitu jumlah unit yang akan dijual pada tiap kemungkinan harga jual.
- 2) Biaya marginal dapat diperkirakan menurut teknik yang telah ditetapkan. (Amin Widjaya, 1996, 179)

Beberapa penulis dalam berbagai buku menyatakan definisi harga jual, Diantaranya menurut R. A. Spriyono (1991; 163), yang menyatakan harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan.

### **2.3.2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga**

Dengan mengetahui tujuan dari penentuan harga jual, pihak manajemen harus menentukan harga yang dapat menutupi seluruh biaya dari produk yang dihasilkan perusahaan. Dalam proses penentuan harga jual, maka manajemen harus memperhatikan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhinya.

Faktor penentuan harga jual dipengaruhi oleh:  
(1) Kondisi pasar.

- (2) Biaya produksi dan distribusi.
- (3) Kapasitas pabrik.
- (4) Aktifitas persaingan.
- (5) Likuiditas keuangan.
- (6) Tekanan pemerintah.

(Heckert, et. all., 1996, 276)

Sedangkan Horngren dkk dalam buku *cost accounting* menyatakan bahwa penetapan harga jual dipengaruhi oleh beberapa faktor di bawah ini:

- (1) *Customers*,  
*customers influence price through their effect on the demand for a product or service*
  - (2) *Competitors*  
*when there are competitors, knowledge of rivals' technology, plant capacity, and operating policies enable a company to estimate its competitors' cost—valuable information in setting its own prices.*
  - (3) *Costs*  
*cost influences prices because they affect supply.*
- (2002; 410)

Dari beberapa uraian di atas maka penulis dapat menyimpulkan bahwa faktor utama yang dapat mempengaruhi penetapan harga jual adalah pelanggan, pesaing, dan biaya.

### 2.3.3. Metode Penetapan Harga

Penetapan harga jual produk yang tepat merupakan persoalan sulit bagi perusahaan, sekalipun prosedur penetapan harga sulit dilakukan, namun tersedia berbagai metode yang dikemukakan beberapa ahli dibawah ini ;

Adolph matz, Milton F. usry dan Lawrence H. Hammer (479;1995) menyatakan bahwa metode yang dapat membantu dalam

melakukan perhitungan dan dan penetapan harga itu adalah sebagai berikut;

- (1) Maksimisasi laba yang mengkaitkan total pendapatan dengan total biaya
- (2) Penetapan harga berdasarkan pengembalian atas modal yang digunakan
- (3) Penetapan harga berdasarkan berdasarakan biaya konversi
- (4) Pendekatan margin komtribusi dan biaya diferensial terhadap penetapan harga
- (5) Biaya standar untuk penetapan harga

Dalam penentuan harga jual berdasarkan biaya, dapat digunakan berbagai metode yang terdiri dari:

- (1) Penentuan harga jual normal (Normal Pricing), yaitu harga jual yang ditentukan dengan menambah biaya yang akan datang dengan suatu presentase mark-up (tambahan diatas harga jumlah biaya) yang dihitung dengan formulasi tertentu.
- (2) Penentuan harga jual dalam cost-type contract adalah harga kontrak pembuatan produk atau jasa yang pihak pembeli setuju untuk membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar presentase tertentu dari total biaya sesungguhnya.
- (3) Penentuan harga jual pesanan khusus adalah harga jual yang ditentukan oleh adanya pesanan khusus di luar pesanan reguler perusahaan dan biasanya pembeli meminta harga di bawah harga jual normal bahkan di bawah biaya penuh.
- (4) Penentuan harga jual produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah. Adalah harga jual atas produk atau jasa yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat luas yang diatur dengan peraturan pemerintah, dan biasanya ditentukan oleh biaya penuh ditambah dengan laba yang diharapkan.

(Mulyadi, 1997, 350)

Sedangkan menurut Horngren dkk dalam metode penetapan harga dapat menggunakan metode Cost plus pricing:

*“Instead of using the external market-based approach for their long run pricing decision, managers sometimes use a cost based approach. The general formula for setting a*

*cost based price adds a markup component to the cost base:*

$$\begin{array}{r} \text{Cost base} \qquad \qquad \qquad \$X \\ \text{Mark up component} \qquad \qquad \frac{Y}{\$X+Y} \\ \text{Prospective selling price} \end{array}$$

*"Managers use the cost plus pricing formula only as a starting point for pricing decisions".*

(2002;421)

#### **2.4. Analisis Profitabilitas**

Tujuan utama dari suatu organisasi atau perusahaan adalah mencapai keuntungan yang dapat dikembalikan pada waktu yang telah direncanakan oleh perusahaan. Konsep laba sebagai pengukuran yang fundamental terus menerus menghadapi rintangan, akan tetapi dari sudut perspektif informatif, konsep ini jelas menggambarkan kegiatan akuntansi. Berdasarkan asumsi pasar modal yang efisien, penelitian empiris mendukung pandangan bahwa laba akuntansi mengandung isi yang informasional.

Salah satu tujuan paling utama dalam perusahaan adalah menghasilkan laba atau keuntungan, namun tidak semua perusahaan mampu atau dapat mencapai laba seperti yang diharapkan, banyak perusahaan yang tidak dapat melanjutkan kegiatan usaha dikarenakan ketidakmampuan dalam menghasilkan keuntungan. Untuk itu perusahaan perlu melakukan analisis terhadap tingkat keuntungan atau profitabilitasnya, adapun keuntungan atau profitabilitas menurut woefel adalah kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba. Satu-satunya ukuran profit yang paling penting adalah laba bersih, para investor dan kreditor sangat berkepentingan dalam

mengevaluasi kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba pada saat ini maupun pada masa yang akan datang, berbagai rasio telah dikembangkan untuk menganalisis atau mengukur keuntungan atas investasi dalam perusahaan. Adapun menurut Woefel (1997, 110) alat ukur yang dapat digunakan untuk menganalisa profitabilitas adalah :

- 1) Margin laba atas penjualan
- 2) Hasil pengembalian investasi
- 3) Laba per lembar saham
- 4) Rasio pasar dan pertimbangan-pertimbangan lain.

#### **2.4.1. Margin laba atas penjualan**

Margin laba atas penjualan menunjukkan jumlah rupiah dari laba bersih yang diperoleh dari setiap rupiah penjualan. Rasio ini mencerminkan kemampuan perusahaan dalam mengendalikan biaya dan pengeluaran sehubungan dengan penjualan. Untuk menghitung margin laba atas penjualan dilakukan dengan membandingkan antara laba bersih dan penjualan bersih. Margin operasi bersih atas penjualan tidak mencakup perkiraan non operasi, seperti pendapatan dan pengeluaran bunga, keuntungan dan kerugian karena diberhentikannya operasi tidak tetap dan perkiraan luar biasa. Rasio laba kotor terhadap penjualan berguna untuk mengevaluasi performa dan laba operasi. Laba kotor merupakan selisih antara harga jual (penjualan) Dengan harga pokok penjualan yang aktual. Rasio ini menunjukkan apakah perusahaan menaikkan harga pokoknya atau tidak, dimana hal ini merupakan salah satu tujuan utama perusahaan.

#### 2.4.2. Hasil pengembalian atas investasi

Hasil pengembalian investasi atau *return on investment* (ROI) merupakan rasio terpenting dalam menganalisis profitabilitas, karena tersebut menghubungkan pendapatan dengan investasi. ROI dapat dihitung dengan dasar-dasar berikut :

- 1) Total aktiva
- 2) Modal pemegang saham
- 3) dasar-dasar komprehensif

Sedangkan yang termasuk elemen-elemen dalam penghitungan hasil pengembalian investasi adalah :

##### 1) Hasil pengembalian aktiva

Hasil pengembalian total aktiva atau total investasi menunjukkan performa manajemen dalam menggunakan aktiva perusahaan untuk menghasilkan laba. Perusahaan mengharapkan adanya hasil pengembalian yang sebanding dengan dana yang digunakan.

Hasil pengembalian ini dapat dibandingkan dengan bagian penggunaan alternatif dari dana tersebut. Sebagai salah satu ukuran keefektifan, maka semakin semakin tinggi hasil pengembalian, semakin efektiflah perusahaan. Hasil pengembalian aktiva di dapatkan dari membandingkan dari laba bersih dengan aktiva total rata-rata. Terkadang pengeluaran bunga bersih harus ditambahkan pada laba bersih di bagian pembilang karena penyebut mencakup sumber daya yang disediakan oleh kreditor dan pemilik, oleh

sebab itu pembilang harus mencakup hasil pengembalian atas pihak tersebut.

## **2) Hasil pengembalian modal pemegang saham**

Rasio ini menunjukkan keberhasilan atau kegagalan pihak manajemen dalam memaksimalkan tingkat hasil pengembalian investasi pemegang saham dalam perusahaan. Rasio ini menekankan pada hasil pendapatan sehubungan dengan jumlah yang di investasikan. Leverage keuangan dapat diperkirakan dengan mengurangi hasil pengembalian aktiva dari hasil pengembalian modal pemegang saham.

Bila hasil pengembalian modal pemegang saham lebih besar selisih tersebut akan menghasilkan leverage keuangan yang positif. Bila terdapat hutang, kedua rasio tersebut akan sama besarnya, cara perhitungannya dengan membandingkan laba bersih dengan modal pemegang saham rata-rata.

Tapi terkadang selain menggunakan modal pemegang saham rata-rata hasil pengembalian modal pemegang saham dapat dihitung dengan harga pasar dari saham perusahaan yang beredar.

## **3) Hasil pengembalian investasi komprehensif**

Hasil pengembalian investasi merupakan suatu ukuran komprehensif dari performa keuangan. Rumus untuk *Return on Investment* memperhitungkan perkiraan-perkiraan utama yang terdapat dalam neraca dan ikhtisar rugi laba karena menyajikan

suatu tinjauan terhadap performa secara komprehensif. *Return on investment* dapat diperoleh dengan mengkalikan perputaran modal dengan margin laba atau dengan membandingkan dengan penjualan dengan modal yang digunakan. Dikali dengan perbandingan laba bersih dengan penjualan.

Perputaran modal merupakan rasio penjualan terhadap modal yang digunakan dalam menghasilkan penjualan tersebut. Perputaran modal adalah ukuran penggunaan aktiva sehubungan dengan penjualan. Pada umumnya semakin besar volume penjualan yang dapat dihasilkan manajemen dari hasil investasi dalam aktiva yang tersedia, semakin efisien operasinya.

Modal yang digunakan (*capital employed*) bisa berupa :

- 1) Modal kerja , yaitu aktiva lancar dikurangi kewajiban lancar atau
- 2) Total aktiva

Margin laba (*profit margin*) merupakan rasio laba bersih terhadap laba penjualan dan merupakan ukuran efisiensi operasi.

*Return on investment* dapat ditingkatkan dengan :

- 1) meningkatkan efisiensi operasi ( meningkatkan margin laba)
- 2) Meningkatkan efektivitas operasi (meningkatkan perputaran modal )
- 3) Menggunakan kombinasi efisiensi dan efektivitas.

Tindakan yang lain yang dapat meningkatkan *return on investment* antara lain:



- 1) Meningkatkan total penjualan dengan meningkatkan volume, harga jual, atau beberapa kombinasinya, sambil menjaga atau meningkatkan margin penjualan.
- 2) Mengurangi pengeluaran , sehingga meningkatkan laba bersih.
- 3) Menurunkan jumlah modal yang digunakan tanpa mengurangi penjualan.

Rasio perputaran investasi atau aktiva (*investment* atau *asset turn over ratio*) dapat dihitung melalui pembagian penjualan bersih dengan total aktiva periode tersebut.

#### **2.4.3. Laba per lembar saham**

Data laba per lembar saham (*earnings per share-EPS* ) digunakan secara luas dalam menilai performa operasi sebuah perusahaan. Laba per lembar saham sering terdapat dalam laporan keuangan dan publikasi perusahaan. Laba per lembar saham mungkin merupakan gambaran yang paling penting yang terdapat dalam ikhtisar rugi laba, karena laba per lembar saham menyatukan data-data yang mencerminkan laba bersih dari periode berjalan dalam hubungannya untuk pendapatan dalam operasi tetap dan laba bersih.

#### **2.4.4. Rasio pasar dan pertimbangan-pertimbangan lain**

Rasio harga atau penerimaan dan rasio hasil deviden dapat dipergunakan untuk mengukur hubungan antara harga pasar dari saham dan penerimaan atau deviden. Rasio pembayaran deviden dapat digunakan untuk mengevaluasi kebijaksanaan deviden perusahaan.

Ada berbagai rasio tambahan yang dapat digunakan untuk mengevaluasi bidang khusus dari faktor yang berhubungan dengan profitabilitas. Rasio pengeluaran penjualan, umum dan administrasi terhadap penjualan memberikan berbagai informasi menyangkut efektivitas usaha pengendalian biaya yang dilakukan perusahaan, serta efisiensi manajemen dalam mengatur pengeluaran operasi sehubungan perubahan volume penjualan.

Laba operasi per unit atau pelayanan seperti ruangan untuk hotel atau per tempat tidur dalam rumah sakit menunjukkan profitabilitas dari sumber daya fisik yang tersedia dan membandingkan operasi dari skala ukuran yang berbeda.

#### **2.5. Peranan Penetapan harga sewa kamar dan pengaruhnya terhadap tingkat profitabilitas**

Di dalam perusahaan membutuhkan adanya perencanaan dan pengendalian yang baik, agar dapat menjalankan usahanya. Perusahaan dapat mempertahankan kualitas produk di pasar dan mempertahankan harga agar terjangkau oleh konsumen. Salah satu faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual adalah biaya-biaya yang dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu: biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, dan biaya non produksi yang dibagi menjadi dua bagian yaitu biaya administrasi umum dan pemasaran. Dari hal tersebut di atas, maka faktor biaya mempunyai peran dalam menentukan harga jual dan harus dipertimbangkan secara eksplisit agar tujuan laba jangka panjang dapat dicapai.

Penentuan harga jual produk adalah salah satu keputusan yang sangat strategis yang harus diambil oleh manajer perusahaan dalam meningkatkan laba yang diharapkan. Semuanya itu tergantung bagaimana cara menentukan harga jual dan metode apa yang digunakan dalam sistem akuntansi perusahaan tersebut.

Pendekatan yang umum untuk menentukan harga jual adalah dengan menggunakan *metode cost plus pricing*, dimana penentuan harga jual dengan menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang. Salah satu dasar untuk menentukan harga jual adalah harga pokok yang dihitung dengan menggunakan biaya penuh.

Selain taksiran biaya, yang diperhitungkan dalam *metode cost plus pricing* adalah laba yang diharapkan. Untuk mengukur kemampuan menghasilkan laba suatu perusahaan biasanya menggunakan alat pengukuran *Return on Investment (ROI)* atau *Residual Income (RI)*. Dalam hal ini diperlukan informasi pendapatan. Dalam penentuan harga jual berdasarkan biaya merupakan titik awal ke arah harga jual yang dapat diterima sesuai dengan kendala-kendala tertentu yang ada. Dan dengan menggunakan metode *cost plus pricing* perusahaan akan terhindar dari kemungkinan kerugian.

## **BAB III**

### **OBJEK DAN METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Objek Penelitian**

Objek penelitian untuk penulisan skripsi ini adalah variabel satu yaitu penetapan harga sewa kamar dan variabel dua yaitu tingkat profitabilitas. Penelitian dilakukan pada Hotel Permata Alam yang berlokasi di Jl. Raya Puncak Km 48 Cisarua Bogor-Indonesia. Persaingan yang semakin tinggi juga menuntut pengusaha hotel untuk lebih berhati-hati dalam penentuan tarif, serta seberapa besar tarif yang telah ditentukan mampu memberikan laba atau keuntungan bagi perusahaan. Oleh karena itu permasalahan yang dihadapi oleh PT. Hotel Permata Alam Puncak adalah penetapan harga sewa kamar yang sangat mempengaruhi profitabilitas perusahaan.

Unit kerja yang diteliti adalah unit akuntansi, serta unit lain yang berkaitan dengan penetapan harga jual. Peneliti memerlukan data yang diambil dari laporan laba rugi dan neraca. Lamanya penelitian selama dua minggu.

#### **3.2. Metode Penelitian**

##### **3.2.1. Desain Penelitian**

Desain penelitian merupakan kerangka kerja yang menetapkan jenis informasi yang harus dikumpulkan, sumber data, dan prosedur pengumpulan data. Dalam memperoleh data dan informasi yang diperlukan untuk penyusunan skripsi ini, maka penulis memerlukan rancangan atau desain

penelitian. Serangkaian pilihan yang dijadikan dasar dalam melakukan penelitian oleh penulis, antara lain meliputi:

### **1) Jenis, Metode dan Teknik Penelitian**

#### **(a) Jenis Penelitian**

Jenis penelitian dalam skripsi adalah *Deskriptif (Eksploratif)*, yaitu menyangkut suatu pernyataan mengenai variabel tertentu dengan tujuan mengumpulkan data yang dapat memberikan gambaran mengenai hubungan antara peranan penetapan harga dan pengaruhnya terhadap tingkat profitabilitas.

#### **(b) Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan Studi Kasus pada PT. Hotel Permata Alam, dimana penulis mempelajari langsung masalah yang ada di perusahaan.

#### **(c) Teknik Penelitian**

Teknik penilitan yang digunakan Statistik Kuantitatif yaitu untuk mengetahui pengaruh penetapan harga sewa kamar dan pengaruhnya terhadap tingkat profitabilitas.

### **2) Unit Analisis**

Unit analisis penelitian adalah mencakup perusahaan dan organisasi perusahaan khususnya Bagian akuntansi atau Bagian keuangan pada PT. Hotel Permata Alam, yang khususnya menjual jasa dengan menyewakan kamar, yang berlokasi di Jl. Raya Puncak Km. 48 Cisarua Bogor.

### 3.2.2. Operasionalisasi Variabel

Tabel 2.  
Penetapan Harga sewa Kamar dan Pengaruhnya Terhadap Tingkat Profitabilitas Pada Hotel Permata Alam Puncak

No	Variabel	Indikator	Skala / Ukuran
1.	Penetapan harga sewa kamar	- Biaya penuh	Ratio
		- Laba	Ratio
2.	Tingkat Profitabilitas	- ROI	Ratio
		- ROE	Ratio
		- ROA	Ratio

### 3.2.3. Prosedur Pengumpulan Data

Prosedur pengumpulan data yang penulis lakukan adalah:

#### 1) Studi Kepustakaan

Pengumpulan data dengan riset kepustakaan ini dilakukan dengan cara membaca dan juga mempelajari variabel-variabel yang ada hubungannya dengan permasalahan yang akan dibahas sehingga mempunyai landasan teori yang akurat.

#### 2) Studi Lapangan

Dilakukan dengan cara mengumpulkan data terhadap objek penelitian untuk memperoleh data yang relevan yang berhubungan dengan

permasalahan dalam skripsi. Adapun metode pengumpulan data dilakukan dengan cara:

(a) Wawancara

Penulis mengadakan wawancara dengan pihak manajemen perusahaan mengenai data-data yang diperlukan untuk penulisan skripsi ini.

(b) Observasi

Penulis melakukan pengamatan mengenai penentuan harga jual kamar yang digunakan perusahaan.

### 3.2.4. Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan penulis dalam skripsi ini adalah Metode *Cost Plus Pricing* untuk perhitungan penetapan harga, yaitu;

Cost Base	X
Mark Up component	<u>Y</u>
Perspective selling price	X+Y

(Horngren;200;421)

Lalu ROI, ROE, dan ROA, untuk menghitung Profitabilitas. Secara jelasnya dapat dilihat dibawah ini:

(1) ROI

Return on Investment adalah rasio yang mencoba mengukur efektivitas pemakaian total sumber daya oleh perusahaan. ROI dapat dihitung dengan rumus;

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba operasi bersih}}{\text{Total aktiva}}$$

(Weston;1995;240)

**(2) ROE**

*Return on Equity* atau tingkat hasil modal. Modal merupakan kelebihan harta (aktiva atau kekayaan) terhadap hutang perusahaan. Laba bersih dibagi modal merupakan ukuran kemampuan modal untuk menghasilkan laba perusahaan.

$$ROE = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Modal}}$$

(Kusnadi dkk;2002;119)

**(3) ROA**

*Return on assets* atau pengembalian atas total aktiva, yaitu Laba bersih dibagi total aktiva yang merupakan ukuran kemampuan total aktiva untuk menghasilkan laba bersih bagi perusahaan.

$$ROA = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total aktiva}}$$

(Bambang;1995;240)



## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Hasil Penelitian**

##### **4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan**

Pada awalnya Hotel Permata Alam adalah sebuah wisma dengan luas bangunan +/- 3600 m<sup>2</sup>, yang terletak di jalan raya Puncak Km. 83 Cisarua Bogor. Karena jalur puncak ini merupakan daerah wisata maka pada tahun 1981 wisma tersebut dikembangkan dengan menambah jumlah kamar yang semula 20 kamar menjadi 30 kamar. Pada tahun 1987 fasilitas wisma ditambah lagi dengan sebuah kolam renang dan fasilitas lainnya.

Karena tuntutan kebutuhan yang terus meningkat maka pada tahun 1991 wisma Permata Alam ini direnovasi secara keseluruhan dengan memperbaiki, memperindah dan memperlengkap berbagai fasilitas yang disesuaikan dengan kebutuhan tamu yang terus meningkat. Setelah adanya perubahan wisma Permata Alam kini memiliki 42 kamar dengan bangunan 3 (tiga) lantai dan selanjutnya berganti nama menjadi Hotel Permata Alam yang merupakan anak perusahaan dari hotel nirwana yang terletak di Jakarta dan semua operasional hotel ini mengikuti pola manajemen Hotel Nirwana.

Berdasarkan ketentuan menteri pariwisata Pos dan Telekomunikasi, bahwa hotel berbintang harus berbentuk sebuah perseroan terbatas (PT), maka Hotel Permata Alam merubah nama

pada badan hukumnya menjadi perseroan terbatas dengan nama PT. Hotel Permata Alam.

Berdasarkan Dirjen perpostel No. KM 37/PW/304MPPT/1993 pada tahun 1993 PT. Hotel Permata Alam mendapatkan akreditasi sebagai hotel berbintang satu, karena memiliki fasilitas-fasilitas yang terbilang lengkap. Maka Hotel ini pun terus meningkatkan fasilitas, memperluas area parkir, kolam renang, taman, tempat ibadah, souvenir shop, dan restaurant. Dan berdasarkan peraturan daerah kabupaten Bogor No 04 tahun 2002 mulai tanggal 5 mei 2003 Hotel Permata Alam mulai disyahkan menjadi hotel berbintang tiga.

Hingga sekarang PT Hotel Permata Alam memiliki karyawan sejumlah 50 orang. Berdasarkan peraturan kebijakan yang dikeluarkan oleh direksi PT. Hotel Permata Alam direncanakan jumlah karyawan tersebut akan dirampingkan dengan tujuan untuk efisiensi dalam meningkatkan kesejahteraan karyawan itu sendiri dengan jalan meningkatkan penghasilannya.

#### **4.1.2 Struktur organisasi Perusahaan**

Struktur organisasi pada Hotel Permata Alam menggunakan struktur organisasi garis/lini yaitu adanya kesatuan dalam pimpinan dimana kekuasaan dan tanggung jawab bercabang pada tiap-tiap tingkatan jabatan I.

Berdasarkan gambar struktur organisasi pada gambar, Hotel Permata Alam mempunyai tujuh departemen, dimana setiap

departemen Head bertanggung jawab penuh terhadap kegiatan operasional departemen yang dipimpinnya.

Adapun ketujuh departemen tersebut adalah sebagai berikut;

*(a) Food and beverage Department*

*(b) Marketing Department*

*(c) Accounting Department*

*(d) Front office Department*

*(e) Engineering department*

*(f) Housekeeping Department*

*(g) Security Department.*

Tugas dan Tanggung Jawab Fungsional Ketujuh departemen tersebut dalam operasionalnya bertanggung jawab kepada *General Manager*, Sebelum membahas tugas dan tanggung jawab dari masing-masing departemen, terlebih dahulu akan dibahas kedudukan dan tanggung jawab tugas dari seorang *General Manager*.

#### 1) *General Manager*

Dengan bawahan langsung *Chief Room, Nite Duty, chief Food and Beverage, sales Executive* dan *Chief Accounting/keuangan*. Adapun tugas pokok seorang *General Manager* menurut Personalia adalah sebagai berikut;

Sebagai pimpinan hotel dalam mengelola/mengoperasikan hotel, general manager bertanggung jawab kepada direksi, e cara efektif dan efisien melalui pendayagunaan semua produk (fasilitas) serta memanfaatkan kesempatan-kesempatan usaha yang tersedia

demikian kemajuan perusahaan. Adapun fungsi dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut:

- 1) Secara keseluruhan bertanggung jawab kepada direktur Utama/direksi dan dalam menjalankan usaha harus sesuai dengan norma-norma dan tata cara pengusahaan Hotel yang berlaku di Indonesia.
- 2) Memberikan perlindungan dan pelayanan terhadap tamu-tamu Hotel.
- 3) Memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan yang menyangkut tenaga kerja, kegiatan usaha, sanitasi dan *Hygiene* lingkungan serta kelestarian lingkungan hidup.
- 4) Mengkoordinir program rencana anggaran pendapatan dan belanja jangka panjang tahunan untuk diajukan kepada dewan direksi guna mendapatkan persetujuan dan pengesahan.
- 5) Menyusun rencana pembuatan anggaran tahunan atau rencana kerja dalam satu tahun yang dirinci menjadi 12 bulan untuk diajukan guna mendapatkan persetujuan dan pengesahan.
- 6) melaksanakan dengan penuh tanggung jawab semua kebijakan dan prosedur yang telah ditentukan oleh direksi.
- 7) Melaksanakan program penelitian dan pengembangan karyawan untuk kemajuan sumber daya manusia (SDM) di perusahaan.
- 8) Melaksanakan peraturan perusahaan atau kepegawaian yang telah disahkan oleh pemerintah/Depnaker.

- 9) Menyusun kebijakan dan prosedur kerja operasional hotel (*Policy and Procedure*).
- 10) memberikan informasi-informasi penting lain untuk kemajuan hotel kepada direksi.
- 11) Mengesahkan dan menandatangani semua laporan-laporan kegiatan-kegiatan, mingguan, dan bulanan kepada direksi.
- 12) memberikan pertanggung jawaban laporan operasional bulanan hotel setiap tanggal 15 bulan berikutnya atas dasar laporan keuangan.
- 13) Menciptakan suasana kerja yang harmonis di lingkungan kerja.
- 14) Mengevaluasi kerja karyawan setiap tahun untuk disampaikan kepada direksi paling lambat tanggal 1 desember pada tahun berjalan.
- 15) Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh direksi.
- 16) Memimpin rapat manajemen (*Departemen Head Meeting*) secara berkala sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan dan melaporkan hasil rapat kepada direksi.
- 17) Mengadakan dan memimpin rapat pengarahan seperti *morning briefing* sebelum para *staff* mulai bekerja, membahas pelaksanaan dan rencana kerja sehari-hari serta diskusi-diskusi lain demi kemajuan operasional hotel.

Sedangkan tugas dan tanggung jawab dari masing-masing departemen menurut personalia adalah sebagai berikut:

**(a) CHIEF FOOD AND BEVERAGE**

Bawahan langsung *Cook supervisor* dan *Captain*

Tugas pokok dari *Chief food and Beverage* adalah membantu dan bertanggung jawab kepada *General Manager* dalam bidang keberhasilan operasional *Food and Beverage* (makanan dan minuman) di hotel. Fungsi dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut:

- 1) Menyusun rencana anggaran pendapatan dan biaya tahunan untuk disampaikan dan dibicarakan kepada *General Manager* sebelum tanggal 15 september setiap tahun sampai dengan disahkan dengan menjadi program kerja *Food and Beverage*.
- 2) Bersama-sama dengan general Manager membuat kebijakan dan prosedur untuk operasional *Food and Beverage*.
- 3) Merencanakan dan membuat menu beserta harga-harganya sebelum meminta persetujuan General Manager.
- 4) Menyetujui mengenai pembelian dan penyimpanannya dari barang-barang keperluan *operasional and beverage*.
- 5) memimpin rapat internal *food and beverage* dilakukan sekali dalam seminggu.

**(b) SALES EXECUTIVE**

Tugas pokoknya adalah membantu *General Manager* dalam pengolahan *Departemen Marketing* dan *Sales* efektif dan efisien. Fungsi dan tanggung jawab adalah sebagai berikut :

- 1) bertanggung jawab kepada *General Manager* dalam menyusun sistem operasional bagian *marketing* yang dituangkan kedalam kebijakan dan prosedur (*policy and procedure*) untuk disetujui dan disahkan oleh *General Manager* dalam mengimplementasikannya secara benar dan konsisten menuju total *quality management*, meliputi penjualan kamar melalui kegiatan antara lain :
  - (a)Menyusun jadwal dan pameran pariwisata (*travel mart* dan sejenisnya).
  - (b)Menyusun daftar dan klasifikasi perusahaan-perusahaan dan kantor pemerintah yang mempunyai potensi untuk mendapatkan tamu.
  - (c)Menyusun rencana perjalanan bisnis atau kunjungan bisnis (*sales call*) yang teratur kepada tamu-tamu langganan termasuk kepada agen perjalanan maupun mereka yang potensial menjadi pelanggan.
  - (d) Menyiapkan brosur-brosur dan barang-barang cetakan lainnya atau barang cinder mata yang dapat digunakan sebagai pendukung usaha promosi penjualan kamar.
  - (e)Melakukan kerja sama dengan semua departemen.
- 2) Menyusun rencana kegiatan usaha dan anggaran belanja tahunan yang dirinci dalam 12 bulan untuk dikirimkan kepada *General Manager*.

- 3) Menyusun rencana kegiatan usaha dan anggaran belanja marketing dalam 5 (lima) tahun.
- 4) Menghadiri rapat manajemen.

*(c) CHIEF ACCOUNTANT*

Bawahan langsung *Accounting staff*, Personalia, *Purchasing, Engineering*.

Tugas Pokok seorang *Chief Accounting* dapat diuraikan sebagai berikut :

- 1) Bertanggung jawab kepada *General Manager*, membantu manajemen dalam penentuan *policy* perusahaan khususnya dalam bidang keuangan.
- 2) Merencanakan organisasi administrasi keuangan
- 3) Mengkoordinir, melakukan pengawasan seksi yang merupakan tanggung jawabnya.
- 4) Menyiapkan rencana kerja tahunan dan anggaran jangka panjang.

Adapun fungsi dan tanggung jawabnya dalah sebagai berikut :

- 1) Menyusun rencana anggaran jangka panjang dan rencana tahunan untuk diajukan kepada direksi.
- 2) Menyiapkan laporan keuangan bulanan (*monthly Financial statement*)
- 3) Mengkoordinir dan mengawasi atas transaksi dan pembukuannya.



- 4) Memeriksa atas *rabate/allowance voucher*.
- 5) Memberikan *approval rekonsili bank*.
- 6) Menyiapkan data-data untuk keperluan *internal dan external auditor*.
- 7) Mengatur masalah kepegawaian dilingkungan *accounting departemen*.
- 8) Mengkoordinir pengawasan penggunaan semua *house bank*.
- 9) Menghadiri dan memimpin rapat *internal accounting departemen*.

**(d) FRONT OFFICE SUPERISOR**

Bawahan langsung reception dan bellman.

Tugas pokoknya adalah membantu *Chief room* dalam mengelola departemen *front office* secara efektif dan efisien semua fasilitas. Fungsi dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut :

- 1) Bertanggung jawab kepada *General Manager* dalam menyusun rencana kegiatan usaha dan anggaran pendapatan serta belanja *Departement Front Office*. Untuk dikirimkan kepada *Chiefroom* setiap tahun.
- 2) Menyusun rencana kegiatan usaha dan anggaran pendapatan serta belanja departemen *Front Office* tahunan yang dirinci menjadi 12 bulan

- 3) Menyusun sistem operasional *Departement Front Office* yang dituangkan kedalam kebijakan dan prosedur untuk disetujui dan disahkan oleh *General Manager*.

(e) *ENGINEERING SUPERVISOR*

Bawahan langsung Teknisi.

Tugas pokoknya adalah melaksanakan program pencapaian target *over cost* (pencapaian dibawah *forecast* akan lebih baik) untuk *property operation maintenance* dan *energy cost* (POMEC), karena keberhasilan *Operational Engineering* adalah juga merupakan kunci suksesnya operasional hotel secara menyeluruh, mengingat, jumlah komponen biayanya cukup besar.

Adapun fungsi dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut :

- 1) Secara keseluruhan bertanggung jawab kepada *Chief Accountant*, menyusun anggaran POMEC untuk rencana jangka pendek dan anggaran biaya jangka panjang bersama-sama dengan *Chief accountant* untuk rasio presentase yang akan didapat dalam anggaran pendapatan dan biaya. Persiapan ini akan disampaikan kepada *General Manager* akan segera dikirimkan kepada direksi untuk mendapatkan persetujuan.
- 2) Mendelegasikan dan mengkoordinir pekerjaan kepada asisten beserta seksi-seksinya atas pekerjaan administrasi *work*

*order (WO), banquet bulletin, Function order*, pekerjaan rutin operasional dengan peraturan yang telah ditetapkan.

- 3) Bertanggung jawab atas pemeliharaan kelancaran operasional serta barang-barang *property operation maintenance* dan *energy*.
- 4) Menandatangani *order* pembelian barang-barang seperti spare part, keperluan administrasi serta menandatangani *order* permintaan barang-barang ke *store room* (gudang).

**(f) HOUSEKEEPING SUPERVISOR**

Bawahan langsung *Room boy, Laundry Crew*, dan *Lennan*.

Tugas pokoknya adalah membantu *Chief Room* dalam mengelola perawatan keberhasilan dan kelengkapan kamar-kamar tamu pada departemen *Housekeeping* secara efektif dan efisien melalui pendayafunaan maksimal semua fasilitas yang tersedia. Adapun fungsi dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut :

- 1) Secara keseluruhan bertanggung jawab kepada *Chief Room*., membantu *Chief Room* dalam menyusun rencana kegiatan usaha dan anggaran biaya operasional Departemen *Housekeeping*.
- 2) Melaksanakan sistem operasional *housekeeping* yang dituangkan dalam kebijakan dan prosedur (*policy and procedure*) untuk disetujui dan disahkan oleh *General*

*Manager* dan mengimplementasikannya secara benar dan konsisten menuju *Total Quality Management*.

- 3) Melakukan inspeksi kamar-kamar menurut program-program yang telah ditentukan, termasuk kamar-kamar *VIP* sebelum tamunya tiba.
- 4) Menyelenggarakan pengarahan secara berkala dengan bawahannya serta menghadiri undangan rapat yang diselenggarakan oleh *Chief Room*.
- 5) Selalu menciptakan suasana kerja harmonis dilingkungan kerjanya dan melaksanakan program K-3.

(g) *CHIEF SECURITY*

Tugas pokoknya adalah menjalankan dan mengkoordinir manajemen dalam hal pengamanan tamu, *property* hotel dan pengamanan pegawai agar dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya. Fungsi dan tanggung jawabnya adalah sebagai berikut:

- 1) Secara keseluruhan bertanggung jawab kepada *Personal Officer*. Merencanakan, memimpin dan mengkoordinir tugas-tugas operasi keamanan hotel dengan *staff security* dan melakukan penelitian serta pengembangan terhadap pembinaan kepada semua pegawai untuk meningkatkan citra hotel agar aman, baik dari dalam maupaun dari luar.

- 2) Membuat instruksi, perintah-perintah dan prosedur serta petunjuk pelaksanaan terhadap sasaran tugas pengamanan dilingkungan hotel.
- 3) Meminta pertanggung jawaban dari bawahan langsung atas laporan tertulis dari *log book* yang telah dilakukan ataupun yang tidak dapat dilakukan namun belum dapat diselesaikan mengenai masalah pelanggaran *House Rule* atau pelanggaran tindak pidana.

#### 4.1.3 Bidang usaha dan kegiatan perusahaan

Seperti pada umumnya, hotel adalah tempat yang menyediakan penginapan bagi para tamu-tamunya dan dapat menyediakan pula makanan dan minuman. Hal ini dilakukan pula pada Hotel Permata Alam yang bergerak dalam bidang jasa.

Usaha utama adalah memberikan pelayanan melalui penyewaan kamar, dari 42 kamar yang disewakan terdiri dari 4 (empat) jenis, yaitu *Business Room* dengan jumlah kamar sebanyak 33 unit, *Deluxe Room* sebanyak 4 unit, *Superior Room* sebanyak 4 unit dan *Executive Room* sebanyak 1 unit, tiap jenis kamar dalam seminggu memiliki 2 tarif yang berbeda yaitu tarif sewa *weekdays* dan tarif sewa *weekends* dimana untuk hotel resort tarif *weekends* lebih mahal dari tarif sewa *weekdays*.

Usaha penunjangnya meliputi penyewaan ruang serba guna, serta menjual makanan dan minuman. Hotel Permata Alam memiliki 2 ruang serba guna (*function room*) dengan kapasitas 20 sampai 90

orang, dalam pemasarannya lebih diarahkan pada perusahaan-perusahaan swasta maupun pemerintah untuk menyewa ruang serba guna tersebut sebagai tempat rapat, seminar ataupun acara-acara lain yang memerlukan ruangan yang cukup, sesuai kebutuhan.

Hotel Permata Alam merupakan salah satu hotel resort dikawasan puncak, dan seperti hotel resort lainnya dimana tingkat hunian tertinggi adalah menjelang akhir pekan (*weekends*). Adapun harga rata-rata sewa kamar pada Hotel Permata Alam keterangannya dapat dilihat dibawah ini.

Tabel 3  
PT Hotel Permata Alam Puncak  
Harga Rata-rata kamar  
Tahun 2001, 2002, dan 2003  
(Dalam Rupiah)

Tipe	Harga kamar
Business	142.000
Superior	156.000
Deluxe	201.000
Excecutive	227.000

Sumber; *Accounting departement*

Pada butir 4.1 telah diuraikan tentang sejarah dan perkembangan perusahaan, struktur organisasi, bidang usaha dan kegiatan perusahaan, selanjutnya pembahasan ditekankan pada penentuan harga jual berdasarkan metode *Cost Plus Pricing* dengan pendekatan *Full costing* dan menghitung rasio Profitabilitas dengan menggunakan ROI, ROE, dan ROA

#### 4.2.1. Penetapan Harga Sewa Kamar pada PT Hotel Permata Alam

##### 1) Tipe *Business*

Hotel Permata Alam, menggunakan biaya pembuatan per kamar tipe *Business* dengan perincian sebagai berikut :

Biaya pembuatan per kamar	: Rp 120.960.000
Biaya tenaga kerja	: Rp 1.400.000
Biaya pemeliharaan	: Rp 1.000.000

Dengan demikian penetapan harga sewa kamar dapat diketahui perhitungannya sebagai berikut :

$$\text{Rp } \frac{120.960.000}{10 \text{ Tahun}} = \text{Rp } 12.096.000$$

$$\text{Rp } \frac{12.096.000}{12 \text{ Bulan}} = \text{Rp } 1.008.000$$

$$\begin{aligned} &\text{Rp } 1.008.000 \\ &\text{Rp } \frac{2.400.000}{12 \text{ Bulan}} + (\text{biaya tenaker} + \text{biaya pemeliharaan}) \\ &\text{Rp } 3.408.000 \end{aligned}$$

$$\text{Rp } \frac{3.408.000}{30 \text{ Hari}} = \text{Rp } 113.600$$

Hasil tersebut kemudian ditambahkan dengan *Mark Up component* sebesar 20 % (Rp 113.600 X 20 % = Rp 28.400 ) maka

*Perspective Selling Price* pada kamar di Hotel Permata Alam adalah :

<i>Cost Base</i>	: Rp 113.600
<i>Mark Up Component</i>	: <u>Rp 28.400</u> +
<i>Perspective Selling Price</i>	Rp 142.000

Dengan demikian Hotel Permata Alam menetapkan harga sewa kamar sebesar Rp 142.000 untuk tipe *Business*.

## 2) Tipe Superior

Hotel Permata Alam, menggunakan biaya pembuatan per kamar tipe *Superior* dengan perincian sebagai berikut :

Biaya pembuatan per kamar	: Rp 161.280.000
Biaya tenaga kerja	: Rp 1.400.000
Biaya pemeliharaan	: Rp 1.000.000

Dengan demikian penetapan harga sewa kamar dapat diketahui perhitungannya sebagai berikut :

$$\text{Rp } \frac{161.280.000}{10 \text{ Tahun}} = \text{Rp } 16.128.000$$

$$\text{Rp } \frac{16.128.000}{12 \text{ Bulan}} = \text{Rp } 1.344.000$$

$$\begin{aligned} &\text{Rp } 1.344.000 \\ &\text{Rp } \frac{2.400.000}{+} \text{ (biaya tenaker + biaya pemeliharaan)} \\ &\text{Rp } 3.744.000 \end{aligned}$$

$$\text{Rp } \frac{3.744.000}{30 \text{ Hari}} = \text{Rp } 124.800$$

Hasil tersebut kemudian ditambahkan dengan *Mark Up component* sebesar 20 % (Rp 124.800 X 20 % = Rp 31.200 ) maka

*Perspective Selling Price* pada kamar di Hotel Permata Alam adalah :

<i>Cost Base</i>	: Rp 124.800
<i>Mark Up Component</i>	: <u>Rp 31.200</u> +
<i>Perspective Selling Price</i>	Rp 156.000

Dengan demikian Hotel Permata Alam menetapkan harga sewa kamar sebesar Rp 156.000 untuk tipe *Superior*.



### 3) Tipe Deluxe

Hotel Permata Alam, menggunakan biaya pembuatan per kamar tipe Deluxe dengan perincian sebagai berikut :

Biaya pembuatan per kamar	: Rp 290.880.000
Biaya tenaga kerja	: Rp 1.400.000
Biaya pemeliharaan	: Rp 1.000.000

Dengan demikian penetapan harga sewa kamar dapat diketahui perhitungannya sebagai berikut :

$$\text{Rp } \frac{290.880.000}{10 \text{ Tahun}} = \text{Rp } 29.088.000$$

$$\text{Rp } \frac{29.088.000}{12 \text{ Bulan}} = \text{Rp } 2.424.000$$

$$\begin{aligned} &\text{Rp } 2.424.000 \\ &\text{Rp } \frac{2.400.000}{12 \text{ Bulan}} + (\text{biaya tenaker} + \text{biaya pemeliharaan}) \\ &\text{Rp } 4.824.000 \end{aligned}$$

$$\text{Rp } \frac{4.824.000}{30 \text{ Hari}} = \text{Rp } 160.800$$

Hasil tersebut kemudian ditambahkan dengan Mark Up component sebesar 20 % ( $160.800 \times 20 \% = \text{Rp } 40.200$ ) maka

Perspective Selling Price pada kamar di Hotel Permata Alam adalah :

Cost Base	: Rp 160.800
Mark Up Component	: <u>Rp 40.200</u> +
Perspective Selling Price	Rp 201.000

Dengan demikian Hotel Permata Alam menetapkan harga sewa kamar sebesar Rp 201.000 untuk tipe Deluxe.

#### 4) Tipe Executive

Hotel Permata Alam, menggunakan biaya pembuatan per kamar tipe *Executive* dengan perincian sebagai berikut :

Biaya pembuatan per kamar : Rp 365.760.000

Biaya tenaga kerja : Rp 1.400.000

Biaya pemeliharaan : Rp 1.000.000

Dengan demikian penetapan harga sewa kamar dapat diketahui perhitungannya sebagai berikut :

Rp  $\frac{365.760.000}{10 \text{ Tahun}}$  = Rp 36.576.000

Rp  $\frac{26.576.000}{12 \text{ Bulan}}$  = Rp 3.048.000

Rp 3.048.000

Rp  $\frac{2.400.000}{12 \text{ Bulan}}$  + (biaya tenaker + biaya pemeliharaan)

Rp 5.448.000

Rp  $\frac{5.448.000}{30 \text{ Hari}}$  = Rp 181.600

Hasil tersebut kemudian ditambahkan dengan Mark Up component sebesar 20 % ( $181.600 \times 20\% = \text{Rp } 45.400$ ) maka

Perspective Selling Price pada kamar di Hotel Permata Alam adalah :

Cost Base : Rp 181.600

Mark Up Component : Rp 45.400 +

Perspective Selling Price Rp 227.000

Dengan demikian Hotel Permata Alam menetapkan harga sewa kamar sebesar Rp 227.000 untuk tipe *Executive*.

#### 4.2.2 Profitabilitas pada hotel Permata Alam Puncak

Profitabilitas dapat diartikan sebagai kemampuan perusahaan menghasilkan laba. Analisa Profitabilitas adalah salah satu dari 3 analisis rasio. Yaitu alat untuk menganalisis atau mengukur tingkat efisiensi usaha dan profitabilitas yang dicapai oleh perusahaan yang bersangkutan. Pada hotel Permata Alam rasio profitabilitas diukur dengan menggunakan rumus ROI, ROA, dan ROE, perhitungannya adalah sebagai berikut :

##### 1) ROA

ROA atau *return on asset* merupakan ukuran produktifitas aktiva dalam memberikan *return* kepada penanam modal.

ROA dapat dirumuskan dengan;

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}}$$

Perhitungan ROA pada Hotel Permata Alam dapat dilihat dibawah ini;

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2001} &= \frac{1.572.843.485}{3.044.662.679} \\ &= 0,053 \end{aligned}$$

Hal ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1 asset akan menghasilkan laba bersih sebesar Rp 0,053

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2002} &= \frac{1.947.621.427}{2.965.621.062} \\ &= 0,12 \end{aligned}$$

Hal ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1 asset akan menghasilkan laba bersih sebesar Rp 0.12

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2003} &= \frac{2.161.827.166}{3.084.987.730} \\ &= 0,17 \end{aligned}$$

Hal ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1 asset akan menghasilkan laba bersih sebesar Rp 0,17

Dari perhitungan diatas dapat diketahui bahwa nilai ROA rendah pada tahun 2001. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak menciptakan volume bisnis yang cukup untuk ukuran investasi yang dimilikinya, hal ini disebabkan karna aktiva yang dimiliki terlalu besar dibandingkan kemampuan untuk menjual. Namun terjadi peningkatan pada tahun 2002 dan 2001, hal ini membuktikan bahwa Hotel Permata Alam telah berhasil meningkatkan volume bisnis dengan menggunakan seluruh aktiva yang dimiliki untuk meningkatkan penjualan.

## 2) ROI

ROI atau *return on investment* menghubungkan keuntungan yang diperoleh dari operasi perusahaan dengan jumlah investasi. Rasio ini mencoba mengukur efektivitas pemakaian total sumber daya oleh perusahaan. ROI dapat dirumuskan sebagai berikut;

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba Operasi Bersih}}{\text{Total Aktiva}}$$

Perhitungan ROI pada Hotel Permata Alam dapat dilihat dibawah ini;

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2001} &= \frac{871.567.517}{3.044.622.679} \\ &= 0,28 \end{aligned}$$

Hal ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1 Aktiva akan menghasilkan laba bersih sebesar Rp 0,28

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2002} &= \frac{798.359.815}{2.965.671.062} \\ &= 0,26 \end{aligned}$$

Hal ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1 aktiva akan menghasilkan laba bersih sebesar Rp 0,26

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2003} &= \frac{2.161.827.166}{2.935.425.756} \\ &= 0,736 \end{aligned}$$

Hal ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1aktiva akan menghasilkan laba bersih sebesar Rp 0,736

Dari hasil perhitungan diatas dapat dilihat nilai ROI pada tahun 2001 rendah jika dibandingkan dengan tahun 2002 dan 2003, hal ini disebabkan karena rasio ROA yang juga rendah pada tahun tersebut sehingga berpengaruh terhadap perhitungan ROI. Dengan demikian dapat diartikan bahwa perusahaan kurang efisien dalam menggunakan modal dan aktiva yang dimiliki untuk memperbesar volume penjualan sehingga laba yang diperoleh perusahaan untuk ditanamkan kembali pada perusahaan menjadi rendah.

### 3) ROE

ROE atau *return on equity* adalah rasio yang memperlihatkan sejauh manakah perusahaan mengelola modal sendiri secara efektif.

ROE dirumuskan sebagai berikut;

$$\text{ROE} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Modal}}$$

Perhitungan ROE pada Hotel Permata Alam dapat dilihat dibawah ini;

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2001} &= \frac{162.761.282}{3.006.461.597} \\ &= 0,054 \end{aligned}$$

Hal ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1 modal sendiri akan menghasilkan laba bersih sebesar Rp 0,054

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2002} &= \frac{361.816.712}{2.842.961.456} \\ &= 0,127 \end{aligned}$$

Hal ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1 modal sendiri akan menghasilkan laba bersih sebesar Rp 0,127

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2003} &= \frac{530.764.206}{2.935.475.756} \\ &= 0,181 \end{aligned}$$

Hal ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1 modal sendiri akan menghasilkan laba bersih sebesar Rp 0,181

Dari perhitungan diatas dapat dilihat bahwa terjadi kenaikan dari tahun 2001 sampai dengan 2003 yang berarti laba yang diperoleh dari hasil penjualan setelah dikurangi biaya-biaya bernilai positif, sehingga tingkat pengembalian kepada pemilik

terus meningkat. Peningkatan ini juga mengindikasikan bahwa kinerja manajemen Hotel Permata Alam dalam mengelola modal sendiri untuk menghasilkan laba bersih terus meningkat.

#### **4.2.3 Pengaruh Penetapan harga Sewa Kamar dan Pengaruhnya terhadap Tingkat Profitabilitas**

Keputusan penentuan harga jual Di dalam perusahaan membutuhkan adanya perencanaan dan pengendalian yang baik, agar dapat menjalankan usahanya. Perusahaan dapat mempertahankan kualitas produk di pasar dan mempertahankan harga agar terjangkau oleh konsumen. Salah satu faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual adalah biaya-biaya yang dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu: biaya produksi yang terdiri dari biaya kamar, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya listrik dan solar, biaya pemeliharaan dan perbaikan dan biaya non produksi yang dibagi menjadi dua bagian yaitu biaya administrasi umum dan pemasaran. Dari hal tersebut di atas, maka faktor biaya mempunyai peran dalam menentukan harga jual agar tujuan laba jangka panjang dapat dicapai.

Penentuan harga jual produk adalah salah satu keputusan yang sangat strategis yang harus diambil oleh manajer perusahaan dalam meningkatkan laba yang diharapkan. Semuanya itu tergantung bagaimana cara menentukan harga jual dan metode apa yang digunakan dalam sistem akuntansi perusahaan tersebut.

Pendekatan yang umum untuk menentukan harga jual adalah dengan menggunakan *metode Cost plus pricing*, dimana penentuan harga jual dengan menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang. Salah satu dasar untuk menentukan harga jual adalah harga pokok yang dihitung dengan menggunakan biaya penuh.

Dari perhitungan penetapan harga dengan menggunakan rumus *cost Plus Pricing* dapat dilihat bahwa Hotel Permata Alam menetapkan harga kamar, yaitu Rp 142.000 Untuk tipe Business, 156.000 untuk tipe Superior, Rp 201.000 untuk tipe Delux, dan untuk tipe executive adalah Rp 227.000. hal ini mengakibatkan kenaikan pada profitabilitas yang diperoleh Hotel Permata Alam yang telah dihitung dengan menggunakan analisis rasio profitabilitas yaitu ROA, ROI, dan ROE.

Pada tahun 2002 perusahaan menghasilkan ROI sebesar Rp 0,685, ROA sebesar Rp 0,12, dan ROE sebesar Rp 0,127. Sedangkan pada tahun 2003 pada saat perusahaan menetapkan harga sewa kamar yang sama pada tahun 2002, perusahaan mampu menghasilkan ROI sebesar Rp 0,763. ROA sebesar Rp 0,17, dan ROE sebesar Rp 0,18.

Hal ini menunjukkan bahwa penetapan harga sewa kamar berpengaruh positif terhadap tingkat profitabilitas, karena angka ROI, ROA, dan ROE yang terus meningkat seiring dengan harga kebijakan tarif kamar pada Hotel Permata Alam.



## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

##### **A. Simpulan Umum :**

Penetapan harga sewa kamar sangat berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas. Dimana profitabilitas yang diperoleh hotel Permata Alam Puncak merupakan kebijakan manajemen dalam menetapkan harga yang sesuai agar dapat mencapai sasaran perusahaan. Sehingga jelas bahwa dengan penetapan harga yang baik akan menghasilkan tingkat keuntungan yang baik.

##### **B. Simpulan Khusus :**

- 1) Penetapan harga yang dilakukan oleh manajemen hotel Permata Alam sudah cukup baik, yaitu pada tahun 2003 harga kamar adalah Rp 142.000 pada kamar tipe Business, Rp 156.000 untuk tipe Superior, Rp 201.000 untuk tipe Delux, dan untuk tipe executive adalah Rp 227.000. Hal ini dapat diketahui dengan Volume penjualan kamar pada tahun 2002 yaitu sebesar 8983 unit kamar yang terjual, sedangkan sebelumnya pada tahun 2001 hanya sebesar 8000 unit kamar yang terjual dan pada tahun 2003 sebesar 9698 unit kamar yang terjual.
- 2). Profitabilitas yang dihasilkan hotel Permata Alam pada tahun 2002 juga mengalami kenaikan, yaitu Rp 316.816.712 dari jumlah

sebelumnya pada tahun 2001 sebesar Rp 162.761.682. Untuk tahun 2003, laba yang dihasilkan hotel ini sebesar Rp 530.764.266.

- 3) Penetapan harga sewa kamar sangat berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas. Hubungan antara penetapan harga sewa kamar dengan pendapatan memiliki hubungan positif yang kuat, karena Secara keseluruhan hasil rasio profitabilitas Hotel Permata Alam Puncak dari tahun 2001 sampai dengan tahun 2003 terus meningkat seiring dengan kebijakan penetapan harga sewa kamar pada Hotel Permata Alam Puncak. Maka dapat disimpulkan bahwa penetapan harga berpengaruh positif terhadap keuntungan perusahaan.

## 5.2 Saran

- 1) PT Hotel Permata Alam sebaiknya menaikkan harga jual kamar pada hari-hari libur namun tetap memberikan pelayanan yang memuaskan kepada konsumen atau pelanggan sehingga pelanggan tetap loyal terhadap Hotel Permata Alam Puncak
- 2) PT Hotel Permata Alam sebaiknya menurunkan sedikit harga sewa kamar pada hari-hari biasa namun terus mengadakan promosi tidak hanya melalui mulut ke mulut tetapi juga melalui media elektronik maupun cetak, agar Hotel Permata Alam dapat diketahui keberadaannya oleh masyarakat luas.
- 3) Untuk memperluas market share (pangsa pasar), penulis menyarankan PT. Hotel Permata Alam Puncak menggunakan analisis pendekatan *variable costing* untuk penetapan harga sewa kamar.



## DAFTAR PUSTAKA

- Amin Widjaya, 1996. *akuntansi Manajemen untuk Usahawan*, Rineka cipta, Jakarta.
- Atkinson, Anthony A., Rajiv D. Banker, Robert S. Kaplan dan Mark S. Young. 1997. *Management accounting*. Prentice hall Englewood. Cliff: New jersey.
- Basu Swastha, dan Ibnu Sukotjo. 1997. *Pengantar Bisnis Modern-Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern*. Liberty, Yogyakarta.
- Bambang Susanto. 1995. *Manajemen Akuntansi*. PT Samsu Moto, Jakarta.
- Hansen, Don R., dan Mowen Maryanne. 2000. *Akuntansi manajemen* . Alih bahasa: Ancella A. Hermawan. Erlangga, Jakarta.
- Harahap, Sofyan safri. 2001. *Sistem pengawasan manajemen*, Quantum, Jakarta.
- Heckert, J.B., James D. Wilson, dan Jhon B. Campbell. 1996. *Controllershship: Tugas Akuntansi Manajemen*. Edisi 3. Alih bahasa: Gunawan Hutaaruk, Erlangga, Jakarta.
- Horngren Charles T., Walter T. Horisson, dan Michael A. Robinson. 1999. *Akuntansi di Indonesia*, alih bahasa: Thomas H. Secokusumo, Buku satu, salemba empat, Jakarta.
- Horngren charles T., Srikant M. Datar, dan George Foster. 2003. *Cost Accounting: A Managerial Emphasis..* Prentice-Hall. Inc. New Jersey.
- Kusnadi, Zainul arifin, dan Moh. Syadeli. 2002. *Akuntansi Manajemen (komprehensif, Tradisional, dan Kontemporer)*. Universitas Brawijaya, Malang.
- Mulyadi. 1997. *Akuntansi manajemen-konsep, manfaat, dan rekayasa*. STIE, Yogyakarta.
- Lili M. Sedeli, dan Bedjo Siswantho. 1999. *Akuntansi Manajemen: Sistem proses dan pemecahan soal*. Cetakan pertama, Bumi Aksara, Jakarta.
- Mas'ud Machfoedz. 1996. *Akuntansi manajemen : Perencanaan dan pembuatan keputusan jangka pendek*. Edisi 5. Jilid 1, STIE Widya Wiwaha, Yogyakarta.
- Mulyadi. 1997. *Akuntansi manajemen-konsep, manfaat, dan rekayasa*. STIE, Yogyakarta.

- R.A. Supriyono. 2001. *Akuntansi biaya: Perencanaan dan pengendalian biaya serta pembuatan keputusan*. Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Simamora, Henry. 2000. *Akuntansi Manajemen*. Salemba empat, Jakarta.
- Soemarso. 1997. *Akuntansi suatu pengantar*. Edisi keempat, jilid 1, PT Rineka cipta Jakarta.
- .Tambunan, Loran. 2002. *akuntansi manajemen*. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Usry, Milon F., William K. Carter, and Lawrence H. Hammer. 1997 *Cost accounting*. International Thompson Publishing.
- Weston Fred J., dan Thomas E. Copeland. 1995. *Manajemen Keuangan*, alih bahasa; Jaka Wasana dan Kibrandoko. Binarupa Aksara, Jakarta.
- Woefel, Charles J. 1997. *Memantau kesehatan perusahaan melalui laporan keuangan*, Abdi Tandur, Jakarta.
- Wild Jhon J., Leopold A. Bernstein, dan K. R Subramanyam. 2011. *Financial Statement Analysis. Seventh Edition, Volume 1 dan 2*. Mc Graww-Hill *International Editions*



# Hotel PERMATA ALAM

## **SURAT KETERANGAN**

No. 03/Ref.HPA/IX/05

Yang bertanda tangan dibawah ini ;

N a m a : YAYAT HIDAYAT,AF  
Jabatan : General Manager

Menerangkan bahwa ;

N a m a : Imelda Safrina Sofia Abdullah  
Tempat / Tanggal Lahir : Bogor, 20 September 1983  
Nomor Mahasiswi : 021101341  
Jurusan : Manajemen

**Benar telah melakukan riset di Hotel PERMATA ALAM dari bulan Juni sampai dengan bulan September 2005.**

Demikian keterangan tersebut disampaikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

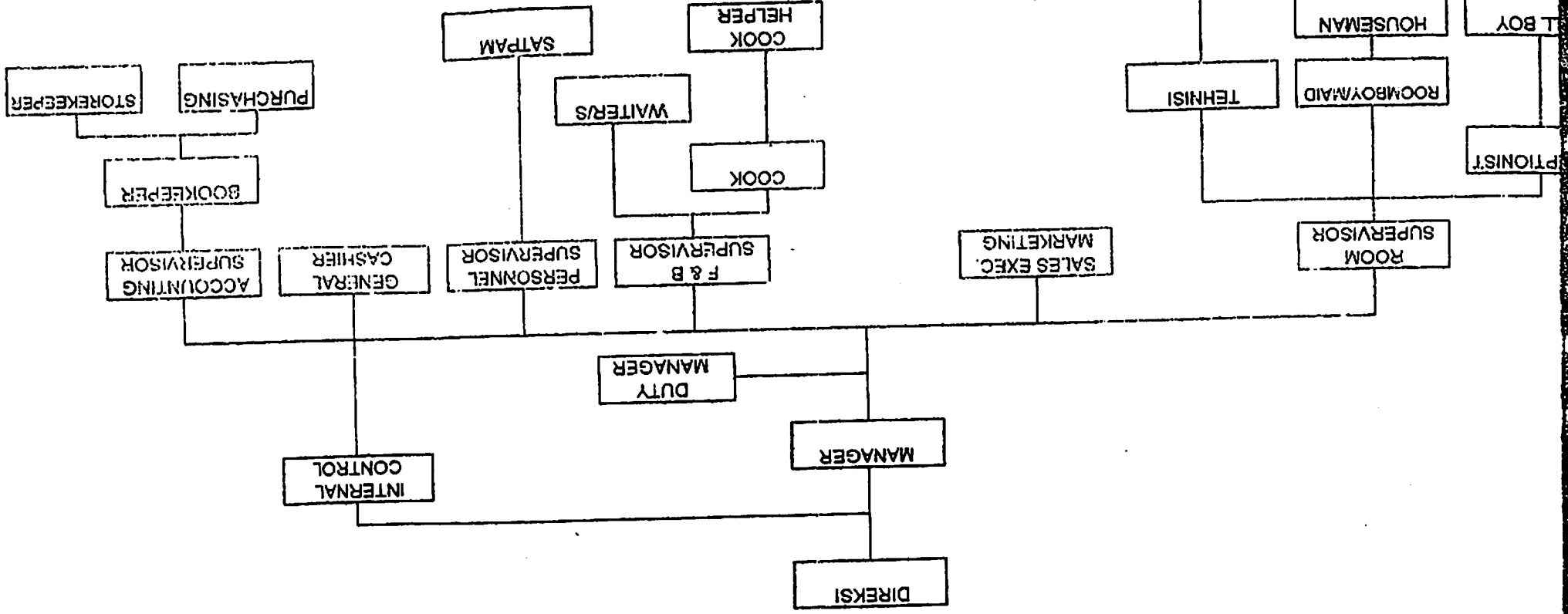
Cisarua, 15 September 2005

Hormat kami,

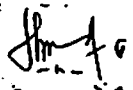


**Yayat Hidayat,AF**

STRUKTUR ORGANISASI "HOTEL PERMATA ALAM"



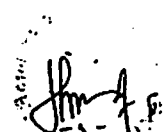
URAIAN	AKTUAL / ACTUAL	
<b>STATISTIK</b>		
Jumlah Kamar	42	
O.O.O	116	
House Use	39	
Compliment	176	
Jumlah kamar siap jual	15,175	
Jumlah hari	365	
% Occupancy	59%	
% Double Occ.	100%	
Kamar yang terjual	9,698	
Jumlah tamu	9,036	
Jumlah tamu menginap	17,966	
Rata-rata harga kamar	116,919	
Rata-rata tamu beli makan /minum	51,230	
Rata-rata tamu tinggal	2.0	
<b>PENDAPATAN</b>		
Kamar	2,161,827,166	100%
Makanan	1,069,649,009	49%
Minuman	917,776,861	42%
Jumlah	2,628,719	0.1%
Jumlah	1,990,054,589	92%
<b>PENDAPATAN LAIN-LAIN</b>		
R. Pertemuan	59,587,680	3%
Telepon & Facsimile	23,599,187	1.1%
Souvenir Shop (Rent Office)	5,248,375	0.2%
Photo copy	3,845,700	0.2%
Binatu ( Laundry )	18,276,723	0.8%
Ext. Bed	10,917,903	0.5%
Makanan & Minuman lainnya	5,237,273	0.2%
Minibar	40,211,230	1.9%
Lain-lain ( Miscelaneous )	4,848,507	0.2%
Jumlah	171,772,577	8%
<b>BIAYA OPERASIONAL</b>		
Kamar	72,820,836	7%
Makanan	271,833,772	30%
Minuman	516,977	20%
Jumlah	345,171,585	16%
<b>Biaya Lain-lain ;</b>		
Kamar & lain-lain	23,343,840	2%
Makanan & Minuman lainnya	32,444,118	4%
Telepon / Facsimile	12,835,072	54%
Binatu ( Laundry )	2,298,085	13%
Minibar	7,943,545	20%
Lain-lain ( Miscelaneous )	1,989,900	41%
Jumlah	80,854,560	4%
<b>Biaya Non-Operasional</b>		
Gaji & Tunjangan lainnya	464,165,548	21%
Transport & Tunjangan Direktur	21,250,000	1%
Administrasi langsung	63,971,366	3%
Pemasaran ( Sales & Marketing )	52,616,346	2%
Listrik & Solar	185,589,190	9%
Pemeliharaan & Perbaikan	76,641,054	4%
Jumlah	864,233,504	40%
<b>TOTAL BIAYA OPERASIONAL</b>	<b>1,290,259,649</b>	<b>60%</b>
<b>LABA OPERASIONAL KOTOR</b>	<b>871,567,517</b>	<b>40%</b>
<b>FIXED CHARGED</b>		
Pajak	24,007,850	3%
Asuransi	3,644,000	0%
Bunga Bank		0%
Insentif Pengelolaan	28,521,541	3.3%
Transport B.O.D	53,000,000	6%
Deffered charge	3,177,820	0.4%
Honor Internal Control	2,400,000	0.3%
Sumbangan Company	20,222,500	2%
Penyusutan	193,329,540	22%
Amortisasi ( Surat Perijinan)	12,500,000	1%
Jumlah	340,803,250	16%
<b>LABA / ( RUGI ) BERSIH</b>	<b>530,764,266</b>	<b>26%</b>

  
 Fitri Distanti  
 Bookkeeper



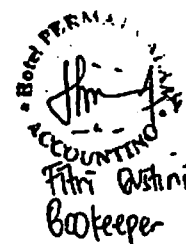
**HOTEL PERMAJALAN  
LAPORAN LABA dan ( RUGI )  
TAHUN 2001**

URAIAN	AKTUAL / ACTUAL	
<b>STATISTIK</b>		
Jumlah Kamar	42	
O.O.O	116	
House Use	39	
Compliment	176	
Jumlah kamar siap jual	15,175	
Jumlah hari	365	
% Occupancy	53%	
% Double Occ.	94%	
Kamar yang terjual	8,000	
Jumlah tamu	9,215	
Jumlah tamu menginap	15,556	
Rata-rata harga kamar	117,941	
Rata-rata tamu beli makan /minum	32,983	
Rata-rata tamu tinggal	1.7	
<b>PENDAPATAN</b>		
Kamar	1,572,843,485	100%
Makanan	943,530,357	60%
Minuman	506,638,912	32%
Minuman	6,445,231	0.4%
Jumlah	1,456,614,500	93%
<b>PENDAPATAN LAIN-LAIN</b>		
R. Pertemuan	40,795,081	3%
Telepon & Facsimile	18,833,675	1.2%
Souvenir Shop (Rent Office)	-	0.0%
Binatu ( Laundry )	7,959,780	0.5%
Ext. Bed	5,546,500	0.4%
Makanan & Minuman lainnya	18,116,240	1.2%
Lain-lain ( Photocopy, Misc.)	24,977,709	1.6%
Jumlah	116,228,985	7%
<b>BIAYA OPERASIONAL</b>		
Kamar	81,143,390	9%
Makanan	205,833,251	41%
Minuman	1,123,373	17%
Jumlah	288,100,014	18%
<b>Biaya Lain-lain ;</b>		
Kamar & lain-lain	9,236,083	1%
Makanan & Minuman lainnya	29,816,349	6%
Telepon / Facsimile	29,702,697	158%
Binatu ( Laundry )	1,641,000	21%
Lain-lain ( Photocopy, Misc.)	16,169,603	65%
Jumlah	80,854,560	5%
<b>Biaya Non-Operasional</b>		
Gaji & Tunjangan lainnya	302,002,042	19%
Administrasi langsung	82,244,252	5%
Pemasaran ( Sales & Marketing )	72,687,007	5%
Listrik & Solar	131,015,775	8%
Pemeliharaan & Perbaikan	91,238,841	6%
Jumlah	679,187,917	43%
<b>TOTAL BIAYA OPERASIONAL</b>	<b>1,048,142,491</b>	<b>67%</b>
<b>LABA OPERASIONAL KOTOR</b>	<b>524,700,994</b>	<b>33%</b>
<b>FIXED CHARGED</b>		
Pajak	67,079,208	13%
Asuransi	4,561,000	1%
Insentif Pengelolaan	22,422,406	4.3%
Transport B.O.D	36,750,000	7%
Sumbangan Company	45,460,000	9%
Penyusutan	185,867,098	35%
Jumlah	361,939,712	23%
<b>LABA / ( RUGI ) BERSIH</b>	<b>162,761,282</b>	<b>10%</b>

  
 Fitri Gustini  
 Bookkeeper

**HOTEL PERMATA ALAM**  
**LAPORAN LABA dan ( RUGI )**  
**TAHUN 2002**

URAIAN	AKTUAL / ACTUAL	
<b>STATISTIK</b>		
Jumlah Kamar	42	✓
O.O.O	116	
House Use	39	
Compliment	176	
Jumlah kamar siap jual	15,175	
Jumlah hari	365	
% Occupancy	59%	
% Double Occ.	100%	
Kamar yang terjual	8,983	
Jumlah tamu	9,036	
Jumlah tamu menginap	17,966	
Rata-rata harga kamar	118,148	
Rata-rata tamu beli makan /minum	41,159	
Rata-rata tamu tinggal	2.0	
<b>PENDAPATAN</b>		
Kamar	✓ 1,947,821,427	100%
Makanan	1,061,319,120	54%
Minuman	734,652,234	38%
	4,807,719	0.2%
<b>Jumlah</b>	<b>1,800,779,073</b>	<b>92%</b>
<b>PENDAPATAN LAIN-LAIN</b>		
R. Pertemuan	83,304,426	4%
Telepon & Facsimile	20,324,002	1.0%
Souvenir Shop (Rent Office)	-	0.0%
Binatu ( Laundry )	18,856,529	1.0%
Ext. Bed	11,734,939	0.6%
Makanan & Minuman lainnya	4,628,954	0.2%
Lain-lain ( Photocopy, Misc.)	7,992,504	0.4%
<b>Jumlah</b>	<b>146,842,354</b>	<b>8%</b>
<b>BIAYA OPERASIONAL</b>		
Kamar	66,025,342	6%
Makanan	225,953,860	31%
Minuman	992,753	21%
<b>Jumlah</b>	<b>292,971,955</b>	<b>15%</b>
<b>Biaya Lain-lain ;</b>		
Kamar & lain-lain	80,292,316	8%
Makanan & Minuman lainnya	12,500,053	2%
Telepon / Facsimile	16,867,519	83%
Binatu ( Laundry )	1,940,471	10%
Lain-lain ( Photocopy, Misc.)	2,706,135	34%
<b>Jumlah</b>	<b>80,854,560</b>	<b>4%</b>
<b>Biaya Non-Operasional</b>		
Gaji & Tunjangan lainnya	423,704,592	22%
Transport & Tunjangan Direktur	24,000,000	1%
Administrasi langsung	51,972,736	3%
Pemasaran ( Sales & Marketing )	43,135,460	2%
Listrik & Solar	177,334,545	9%
Pemeliharaan & Perbaikan	55,287,764	3%
<b>Jumlah</b>	<b>776,435,097</b>	<b>40%</b>
<b>TOTAL BIAYA OPERASIONAL</b>	<b>1,149,261,612</b>	<b>59%</b>
<b>LABA OPERASIONAL KOTOR</b>	<b>798,359,815</b>	<b>41%</b>
<b>FIXED CHARGED</b>		
Pajak	95,943,625	12%
Asuransi	4,551,000	1%
Insentif Pengelolaan	25,413,292	3.2%
Transport B.O.D	40,600,000	5%
Deffered charge	-	0.0%
Sumbangan Company	21,970,000	3%
Penyusutan	248,065,186	31%
<b>Jumlah</b>	<b>436,543,103</b>	<b>22%</b>
<b>LABA / ( RUGI ) BERSIH</b>	<b>361,816,712</b>	<b>19%</b>

  
 HOTEL PERMATA ALAM  
 ACCOUNTING  
 Fitri Astuti  
 Bookkeeper

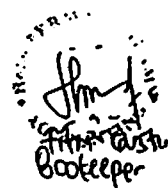
LAPORAN ARUS KAS  
TAHUN 2003

Cash on Hand & Bank	130,051,397	4.53%
Cash masuk		
Penerimaan cash sales tunai	1,610,308,474	56.07%
Penerimaan credit card cair bulan lalu	58,715,307	2.04%
Penerimaan credit card cair	218,433,922	7.61%
Penerimaan deposit tamu	157,488,744	5.48%
Pembayaran piutang group	517,397,392	18.02%
Pembayaran tamu perorangan/Guest in house	68,378,838	2.38%
Pembayaran piutang operasional	1,620,190	0.06%
Alokasi pajak dari pembayaran piutang group & Guest in house	11,603,068	0.40%
Alokasi service dari pembayaran piutang group & Guest in house	55,570,779	1.93%
Bunga Bank Gross	3,404,048	0.12%
Pembayaran Piutang	28,884,585	1.01%
Penerimaan Lainnya	10,157,810	0.35%
<b>Total Cash Masuk</b>	<b>2,741,963,157</b>	<b>95.47%</b>
<b>Uang Tersedia</b>	<b>Total Rp. 2,872,014,554</b>	<b>100.00%</b>
Biaya Operasional		
Biaya Kamar	37,116,868	1.29%
Biaya Restaurant	37,929,030	1.32%
Biaya Listrik	129,222,770	4.50%
Biaya Perbaikan dan Pemeliharaan Gedung	112,244,590	3.91%
Biaya Administrasi Umum dan Transport B.O.D	66,862,146	2.33%
Biaya Marketing dan Promosi	35,982,853	1.25%
Biaya Telephone	39,238,813	1.37%
Biaya Gaji dan Kepegawaian	413,611,779	14.40%
Biaya Pembayaran Supplier	494,437,650	17.22%
Biaya Operasional Lainnya (Minibar)	6,447,900	0.22%
Biaya Souvenir Shop	733,490	0.03%
Biaya Merchant Credit Card	9,287,315	0.32%
<b>Total Biaya Operasional</b>	<b>1,383,115,204</b>	<b>48.16%</b>
Pengeluaran non Operasional		
Sumbangan dan Dana Taktis	20,222,500	0.70%
Biaya lain-lain	147,795	0.01%
Pajak dan Pemrintahan	135,287,733	4.71%
Pengambilan Owner	550,000,000	19.15%
Pembayaran asuransi kebakaran tahun 2003	3,644,000	0.13%
Transport & Tunjangan B.O.D	5,500,000	0.19%
Pembayaran gaji Internal controll	2,400,000	0.08%
Pengembalian deposit tamu	59,218,585	2.06%
Pinjaman Bapak Syakieb	17,734,030	0.62%
Pinjaman Bapak Habib	8,722,473	0.30%
Pinjaman Karyawan HPA	11,977,862	0.42%
Pembelian Inventaris	50,430,250	1.76%
Pembayaran Service	180,935,268	6.30%
Pembayaran Management fee	26,239,861	0.91%
Pembelian hewan kurban	4,200,000	0.15%
Charge Back Credit card	285,048	0.01%
Biaya Balik Nama Sertifikat HPA	12,500,000	0.44%
THR Karyawan	15,905,000	0.55%
THR BOD	7,250,000	0.25%
Pembatalan advance deposit	100,425,000	3.50%
<b>Total Rp.</b>	<b>1,213,025,405</b>	<b>42.24%</b>
<b>Total Biaya &amp; Pengeluaran</b>	<b>2,596,140,609</b>	<b>90.39%</b>
Saldo akhir Cash on Hand & Bank	275,873,945	9.61%
Balance	-	

Handwritten signature and stamp in the bottom right corner.

LAPORAN ARUS KAS  
TAHUN 2002

	Year to Date	
Cash on Hand & Bank	73,149,397	2.97%
<b>Cash masuk</b>		
Penerimaan Tunai dari setoran	1,406,562,881	57.07%
Credit Card Cair Bulan Lalu	55,811,709	2.26%
Penerimaan credit card cair	360,241,018	14.62%
Deposit tamu yang masih tersedia	113,754,199	4.62%
Pembayaran Piutang Group	372,771,102	15.12%
Alokasi pajak dari pembayaran piutang	953,086	0.04%
Alokasi service dari pembayaran piutang	2,523,761	0.10%
Pembayaran Tamu Perorangan/Guest in House	47,655,466	1.93%
Bunga Bank Gross	3,732,364	0.15%
Pembayaran Piutang Dan lain-lain	27,612,800	1.12%
<b>Total Cash Masuk</b>	<b>2,391,618,386</b>	<b>97.03%</b>
<b>Uang Tersedia</b>	<b>2,464,767,783</b>	<b>100%</b>
<b>Biaya Operasional</b>		
Biaya Kamar	41,948,660	1.70%
Biaya Makanan dan Minuman	69,201,896	2.81%
Biaya Listrik	114,668,320	4.65%
Perbaikan dan pemeliharaan gedung	94,406,250	3.83%
Administrasi umum & Transport B.O.D	75,870,342	3.08%
Biaya Pembelian Langsung	268,700	0.01%
Marketing & Promotion	36,421,125	1.48%
Biaya telephone	29,218,511	1.19%
Biaya Gaji & Kepegawaian	358,062,944	14.53%
Pembayaran Supplier	372,864,575	15.13%
Merchant Credit Card	6,122,645	0.25%
Souvenir Shop	1,103,200	0.04%
Biaya Operasional Lain-lain	1,497,800	0.06%
<b>Total Biaya Operasional</b>	<b>1,201,654,968</b>	<b>48.75%</b>
<b>Pengeluaran non Operasional</b>		
Sumbangan & Dana Taktis	17,330,000	0.70%
Pembelian sarung dan kurma	4,490,000	0.18%
Pajak & Pemerintahan	95,943,625	3.89%
Biaya asuransi	4,551,000	0.18%
Pembayaran PJP PANIN	118,225,483	4.80%
Pengembalian Piutang ke owner	495,000,000	20.08%
THR karyawan/ti HPA	18,257,500	0.74%
THR Tunjangan Direktur	5,500,000	0.22%
Biaya Kepengurusan ROYA	1,250,000	0.05%
Pengembalian deposit tamu	64,115,142	2.60%
Pinjaman Bapak Syakieb	16,701,139	0.68%
Pinjaman Bapak Habib	1,062,150	0.04%
Pinjaman Koperasi Karyawan HPA	7,000,000	0.28%
Lain - Lain Marketing	8,957,640	0.36%
Pembelian Inventaris	68,103,000	2.76%
Biaya Lain-lain	2,209,400	0.09%
Pembayaran Service	169,813,910	6.89%
Management Fee	25,751,429	1.04%
Pengembalian Petty Cash Personalia	2,500,000	0.10%
Biaya Pelatihan Karyawan / Outing	3,500,000	0.14%
Dana Kurban	2,800,000	0.11%
<b>Total Biaya Non Operasional</b>	<b>1,133,061,418</b>	<b>45.97%</b>
<b>Total Biaya &amp; Pengeluaran</b>	<b>2,334,716,386</b>	<b>94.72%</b>
Saldo akhir Cash on Hand & Bank	130,051,397	5.28%
Balance	-	-


  
 Bookkeeper

LAPORAN ARUS KAS  
 TAHUN 2001

	Year to Date	
Cash on Hand & Bank	119,441,043	5.58%
Cash masuk		
Penerimaan Cash	1,521,824,408	71.08%
Credit Card	218,414,412	10.20%
Pembayaran Piutang Group Via Bank	266,433,515	12.44%
Bunga Bank Gross	8,641,498	0.40%
Penerimaan Lain	6,352,592	0.30%
Total Cash Masuk	2,021,666,425	94.42%
Uang Tersedia	2,141,107,468	100.00%
Biaya Operasional		
Biaya Kamar	58,307,427	2.72%
Biaya Restaurant	155,148,113	7.25%
Biaya Listrik	83,867,310	3.92%
Perbaikan dan pemeliharaan gedung	118,617,340	5.54%
Administrasi umum	64,535,003	3.01%
Marketing & Promotion	18,078,235	0.84%
Biaya telephone	29,702,697	1.39%
Biaya Gaji & Partimer	262,171,873	12.24%
Pembayaran Supplier	106,655,445	4.98%
Lain-lainnya	31,689,950	1.48%
Total Biaya Operasional	928,773,393	43.38%
Selisih Hasil Cash Operasional	1,212,334,075	56.62%
Pengeluaran non Operasional		
Sumbangan & Dana Laktis	43,519,850	2.03%
Pajak & Pemerintahan	70,389,225	3.29%
Pembayaran PJP PANIN	203,400,000	9.50%
Pinjaman Bapak Syakieb	1,500,000	0.07%
Pinjaman Bapak Habib	5,088,000	0.24%
Asuransi Kebakaran	4,561,000	0.21%
Biaya Audit	10,000,000	0.47%
Biaya Arsitek Lt. IV	6,000,000	0.28%
Pengembalian kelebihan transfer / lain2 Mkt	94,448,015	4.41%
Pengambilan Owner	425,000,000	19.85%
THR Karyawan/ti	16,811,000	0.79%
Pembelian Inventaris	85,404,900	3.99%
Service	144,379,277	6.74%
Merchant Credit Card	5,597,394	0.26%
Management Fee	23,086,017	1.08%
	1,139,184,678	53.21%
Total Biaya & Pengeluaran	2,067,958,071	96.58%
Saldo akhir Cash on Hand & Bank	73,149,397	3.42%
Balance	-	

Handwritten signature and stamp in the bottom right corner.

**NERACA**  
**Tahun 2001**

**AKTIVA**

**PASIVA**

<b>Aktiva Lancar :</b>			<b>Hutang Jangka Pendek :</b>		
Kas	73,149,397		Hutang Usaha (Supplier)	1,028,042	
Piutang Usaha	25,978,126		Hutang Beban Operasional	13,720,180	
Piutang Lain - lain	-		Hutang pajak	4,006,560	
Persediaan Barang	19,993,705		Hutang Management Fee	672,772	
Asuransi dibayar dimuka	1,477,782		Hutang Service	9,651,718	
			Pendapatan diterima dimuka	9,121,810	
<b>Total Aktiva Lancar</b>		<b>120,599,010</b>	<b>Total Hutang Jangka Pendek</b>		<b>38,201,082</b>
<b>Aktiva Tetap :</b>			<b>Hutang Jangka Panjang :</b>		
Tanah	825,000,000		Hutang Bank		
<b>Sub total</b>		<b>825,000,000</b>	<b>Total Hutang Jangka Panjang</b>		
Bangunan	1,804,963,649				
Akumulasi penyusutan	(91,343,793)				
<b>Sub total</b>		<b>1,713,619,856</b>			
Mesin, Peralatan & Lain-lain	394,756,530				
Akumulasi penyusutan	(87,992,779)		Modal		
<b>Sub total</b>		<b>306,763,751</b>	Modal awal	2,783,325,403	
Biaya Pra Operasional	80,182,191		Laba	223,136,194	
Amortisasi	(1,512,129)				
<b>Sub total</b>		<b>78,680,062</b>	<b>Jumlah</b>		<b>3,006,461,597</b>
<b>Total Aktiva Seluruhnya</b>		<b>3,044,662,679</b>	<b>Total Pasiva Seluruhnya</b>		<b>3,044,662,679</b>

*Jhm A G*  
*Fitri Gustini*  
*Bookkeeper*

41

42

**NERACA**  
**Tahun 2003**

<b>AKTIVA</b>			<b>PASIVA</b>	
<b>Aktiva Lancar :</b>			<b>Hutang Jangka Pendek :</b>	
Kas	275,873,945		Hutang Usaha (Supplier)	96,853.505
Piutang Usaha	84,035,611		Hutang Beban Operasional	4,586.785
Piutang Lain - lain	13,079,279		Hutang pajak	8,446.124
Persediaan Barang	33,030,564		Hutang Management Fee	3,347.893
Asuransi dibayar dimuka	3,644,000		Hutang Service	15,666.466
			Pendapatan diterima dimuka	20,611,201
<b>Total Aktiva Lancar</b>		<b>409,663,399</b>	<b>Total Hutang Jangka Pendek</b>	<b>149,511,974</b>
<b>Aktiva Tetap :</b>			<b>Hutang Jangka Panjang :</b>	
Tanah	825,000,000		Hutang Bank	
<b>Sub total</b>		<b>825,000,000</b>	<b>Total Hutang Jangka Panjang</b>	
Bangunan	1,542,257,869			
Akumulasi penyusutan	(64,964,563)			
<b>Sub total</b>		<b>1,477,293,306</b>		
Mesin, Peralatan & Lain-lain	294,983,950		Modal	
Penambahan	69,634,350		Modal awal	2,783,325.403
Akumulasi penyusutan	(67,151,607)		Laba	152,150,353
<b>Sub total</b>		<b>297,466,693</b>		
Biaya Pra Operasional	77,106,461			
Amortisasi	(1,542,129)			
<b>Sub total</b>		<b>75,564,332</b>	<b>Jumlah</b>	<b>2,935,475,756</b>
<b>Total Aktiva Seluruhnya</b>		<b>3,084,987,730</b>	<b>Total Pasiva Seluruhnya</b>	<b>3,084,987,730</b>

  
 Bookkeeper