

## **BAB IV**

### **ANALISA DATA**

Berdasarkan finansial dari Hotel Santika yang berupa neraca tahun 1999 dan laporan L/R tahun 1999, maka tarif hotel dapat di analisa dengan hasil yang nantinya dapat digunakan sebagai dasar pengambilan suatu keputusan manajemen tentang tarif inap kamar hotel di masa yang akan datang.

Sebelum menganalisa data, terlebih dahulu menentukan tujuan perusahaan yang akan diteliti atau di analisa. Hal ini dilakukan sebagai dasar atau pedoman para manager pemasaran dalam menyusun tujuan dan kebijakan penetapan harga jual, yaitu penentuan tarif inap kamar hotel.

#### **1. Tujuan Perusahaan**

Tujuan perusahaan dalam perekonomian pada umumnya adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan dalam jangka panjang. Tujuan perusahaan berorientasi laba, yaitu meningkatkan tingkat laba tertentu sebagai tujuan. Seringkali jumlah ini ditetapkan dengan bentuk prosentase penjualan atau investasi modal (E. Jerome, 1993 ; 354). Organisasi perusahaan diciptakan terutama untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan barang dan jasa. Dengan adanya permintaan akan barang dan jasa di masyarakat maka perusahaan akan barang, sehingga untuk mencapai tujuannya perusahaan harus berusaha dengan berbagai cara agar kebutuhan akan barang dan jasa dapat

dipenuhi. Dalam hal ini, PT Graha Wita Santika yang dikenal dengan Santika Hotel group memiliki tujuan-tujuan sebagai berikut :

**a. Tujuan Jangka Pendek**

Tujuan jangka pendek merupakan tujuan yang harus dicapai perusahaan dalam waktu kurang dari satu tahun.

Tujuan jangka pendek ini, yaitu :

1. Mempertahankan pelanggan yang telah ada sehingga terdapat kegiatan yang stabil.
2. Memberi peningkatan pelayanan kepada konsumen sehingga konsumen merasa puas dan nyaman.
3. Mencari keuntungan sebanyak-banyaknya dan menutup biaya operasional sehingga target yang telah ditetapkan dapat tercapai.

**b. Tujuan Jangka Panjang**

Tujuan jangka panjang adalah tujuan yang harus dicapai oleh perusahaan dalam waktu lebih dari lima tahun. Tujuan ini dapat dicapai melalui usaha keras dan disiplin para karyawan.

Tujuan jangka panjang ini meliputi :

1. Berusaha menutupi biaya operasional dalam jangka panjang dan mencari laba untuk kelangsungan hidup perusahaan.

2. Meningkatkan kinerja perusahaan karena kinerja yang baik akan dapat meningkatkan mutu hotel. Dalam hal ini jasa pelayanan untuk meningkatkan jumlah konsumen.
3. Pengembangan usaha perusahaan sehingga dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan atau permintaan dari masyarakat.

Dalam pencapaian tujuan perusahaan tersebut, penulis menerapkan metode *cost plus* untuk menentukan harga jual, dalam hal ini tarif hotel dan perencanaan laba serta pencapaian laba yang dikehendaki oleh perusahaan.

Hotel Santika adalah perusahaan jasa perhotelan yang merupakan salah satu cabang dari PT. Graha Wita Santika yang dikenal dengan nama Santika Hotel Group dan berpusat di Jakarta. Dalam menjalankan usahanya, hotel Santika dipimpin oleh seorang general manager, yaitu bapak Alex Lisyadi dibantu oleh tujuh manager dari tujuh departemen yang ada. Peraturan-peraturan atau kebijakan yang ada pada hotel tersebut seringkali ditentukan oleh perusahaan induk, yaitu PT. Graha Wita Santika. Salah satunya adalah penentuan tarif hotel, yaitu dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual / tarif kamar yang ada, tetapi tidak menutup kemungkinan dalam penentuan tarif sewa kamar ditentukan oleh Hotel Santika itu sendiri. Kemungkinan tersebut didasarkan pada berbagai kebijakan-kebijakan yang terjadi pada hotel tersebut atau pada lingkungan di mana hotel tersebut berdomisili.

Dengan demikian tarif-tarif yang berlaku pada hotel tersebut sekarang didasarkan pada keputusan-keputusan pusat dan pusat sendiri dalam menentukan tarif-tarif tersebut berdasarkan pada ketentuan yang ada, yang sudah ditetapkan oleh PHRI (Persatuan Hotel Republik Indonesia), tidak menutup kemungkinan tarif-tarif yang digunakan berbeda dengan ketentuan PHRI, namun tidak terpaut jauh dengan ketentuan yang ada. Hal ini bertujuan untuk menjaga kestabilan harga dan persaingan yang sehat.

Sebelum menganalisa data dengan menggunakan metode *cost plus* perlu diperhatikan dan diketahui bahwa ada tiga hal yang mempengaruhi dan merupakan penyebab ketidakpastian harga jual / tarif dalam pengambilan suatu keputusan, sehingga dalam perencanaan laba perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan terhambat. Hal-hal tersebut adalah :

1. Jumlah dan sifat pesaing

Dalam hal ini fungsi manager pemasaran sangatlah besar dalam memperkirakan sifat pesaing dan jumlah pesaing yang ada. Dalam perusahaan jasa khususnya jasa perhotelan memiliki tarif sewa kamar yang bervariasi. Sesuai dengan kebijakan dan kelas yang dimiliki oleh masing-masing hotel.

Ada beberapa hotel ternama di kota Semarang selain Hotel Santika, misalnya Hotel Graha Santika, Hotel Grand Candi, Hotel Ciputra, Hotel Patra Jasa, Hotel Telomoyo, Hotel Puri Garden, Hotel Grasia, dsb. Untuk pengendalian harga perlu diamati dan dipahami tentang situasi pasar yang ada.

## 2. Sifat Produk

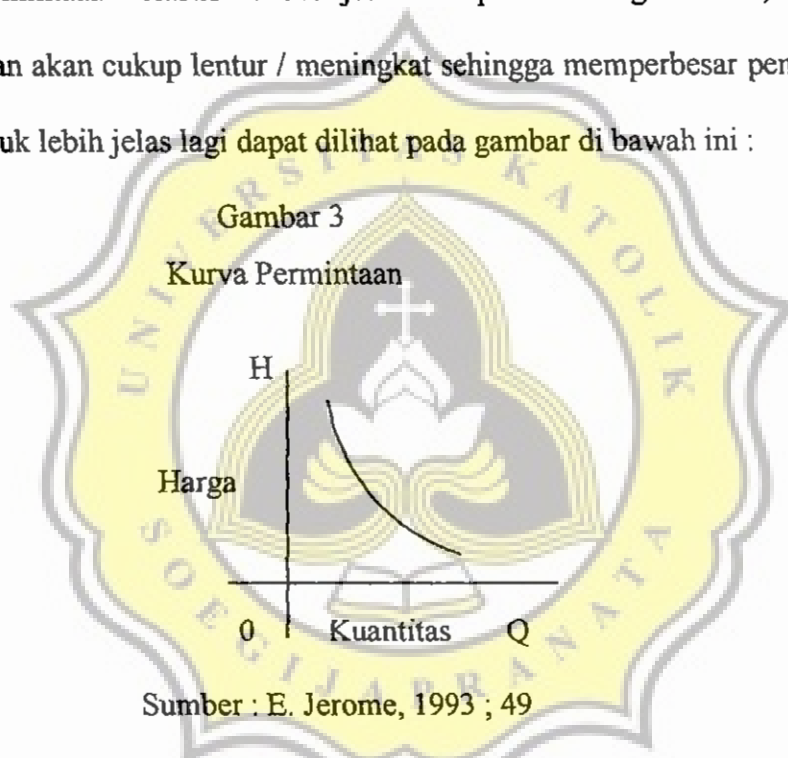
Produk yang ditawarkan adalah jasa sewa kamar, di mana dalam hal ini produk yang diberikan berupa pelayanan dan pemanfaatan fasilitas-fasilitas yang disediakan oleh perusahaan tersebut. Sifat produk tersebut mengarah pada bagaimana pelanggan potensial memandang produk perusahaan berupa fasilitas-fasilitas yang disediakan dan pelayanan yang diberikan perusahaan dapat mempengaruhi seberapa banyak mau membayar untuk produk itu, di mana seyogyanya disediakan dan berapa besar pelanggan untuk membelinya jika mereka menginginkannya.

Dalam pengambilan suatu keputusan tentang tarif sewa kamar dengan melihat sifat produk yang dihasilkan berupa jasa sewa kamar beserta pelayanan yang diberikan. Hal tersebut yang mempengaruhi harga dan mutu hotel. Konsumen atau pelanggan akan menilai sejauh mana pelayanan yang diberikan dan fasilitas-fasilitas yang disediakan jika pelayanan yang diberikan oleh hotel tersebut bisa memuaskan, maka biaya atau tarif yang dikenakan pada pelanggan tidak menjadi masalah bahkan hotel tersebut dipandang sebagai tempat yang menyenangkan dan hotel tersebut menjadi tempat langganan untuk menginap atau berekreasi.

### 3. Elastisitas Permintaan

Permintaan tidak elastis menunjukkan jumlah permintaan meningkat apabila harga diturunkan, jumlah permintaan tidak akan cukup "lentur" yaitu tidak cukup elastis untuk menghindari penurunan dan pendapatan total.

Permintaan elastis menunjukkan apabila harga turun, jumlah permintaan akan cukup lentur / meningkat sehingga memperbesar pendapatan total. Untuk lebih jelas lagi dapat dilihat pada gambar di bawah ini :



Jumlah permintaan meningkat apabila harganya diturunkan, jumlah permintaan tidak akan cukup "lentur" yaitu tidak cukup elastis untuk menghindari penurunan dalam pendapatan total yang disebut permintaan tak elastis. Sebaliknya apabila harga turun, jumlah permintaan akan cukup lentur / meningkat sehingga memperbesar pendapatan total yang disebut dengan permintaan elastis (*Elastic Demand*)

## 2. Penentuan Tarif Inap Hotel Dengan Metode *Cost Plus*

Dalam memberikan jasa pelayanan sewa kamar, Hotel Santika memberikan discount dan pajak service sebesar 21%. Sebelum penulis membuktikan penelitiannya, maka penulis akan mencari tarif kamar sebelum tax service 21% dan discount yang diberikan perusahaan. Diketahui bahwa tarif-tarif hotel yang ada sudah termasuk tax service sebesar 21%.

### a. Kamar Santika Suit

Terdiri dari satu unit kamar dengan harga jual per unit Rp. 250.000,00 termasuk tax service 21 %. Sedangkan harga yang dilaporkan dalam laporan laba-rugi tidak termasuk tax service 21 %. Jadi harga kamar tidak termasuk tax service 21 % adalah sebagai berikut :

$$y + (y \times 21\%) = \text{Rp. } 250.000,00$$

$$y + 0,21y = \text{Rp. } 250.000,00$$

$$1,21y = \text{Rp. } 250.000,00$$

$$y = \text{Rp. } 250.000,00 : 1,21$$

$$y = \text{Rp. } 206.611,57$$

Bukti :

$$\text{Rp. } 206.611,57 + (21\% \times \text{Rp. } 206.611,57) = \text{Rp. } 250.000,00$$

$$\text{Rp. } 206.611,57 + \text{Rp. } 43.388,43 = \text{Rp. } 250.000,00$$

$$\text{Rp. } 250.000,00 = \text{Rp. } 250.000,00$$

## b. Kamar Executive

Terdiri dari 8 unit kamar dengan harga jual per unit Rp. 195.000,00 termasuk tax service 21%, maka harga jual tidak termasuk tax service 21% :

$$\begin{aligned} y + (y \times 21\%) &= \text{Rp. } 195.000,00 \\ y + 0,21y &= \text{Rp. } 195.000,00 \\ y &= \text{Rp. } 195.000,00 : 1,21 \\ y &= \text{Rp. } 161.157,03 \end{aligned}$$

Bukti :

$$\begin{aligned} \text{Rp. } 161.157,03 + (21\% \times \text{Rp. } 161.157,03) &= \text{Rp. } 195.000,00 \\ \text{Rp. } 161.171,03 + \text{Rp. } 33.842,97 &= \text{Rp. } 195.000,00 \\ \text{Rp. } 195.000,00 &= \text{Rp. } 195.000,00 \end{aligned}$$

## c. Kamar Deluxe

Terdiri dari 33 unit kamar dengan harga jual per unit Rp. 180.000,00 termasuk tax service 21%, maka harga jual tidak termasuk tax service 21% :

$$\begin{aligned} y + (y \times 21\%) &= \text{Rp. } 180.000,00 \\ y + 0,21y &= \text{Rp. } 180.000,00 \\ y &= \text{Rp. } 180.000,00 : 1,21 \\ y &= \text{Rp. } 148.760,33 \end{aligned}$$

Bukti :

$$\begin{aligned} \text{Rp. } 148.760,33 + (21\% \times \text{Rp. } 148.760,33) &= \text{Rp. } 180.000,00 \\ \text{Rp. } 148.760,33 + \text{Rp. } 31.239,67 &= \text{Rp. } 180.000,00 \\ \text{Rp. } 180.000,00 &= \text{Rp. } 180.000,00 \end{aligned}$$



## d. Kamar Superior

Terdiri dari 13 unit kamar dengan harga jual per unit Rp. 170.000,00 termasuk tax service 21%, maka harga jual tidak termasuk tax service 21% :

$$\begin{aligned} y + (y \times 21\%) &= \text{Rp. } 170.000,00 \\ y + 0,21y &= \text{Rp. } 170.000,00 \\ 1,21y &= \text{Rp. } 170.000,00 \\ y &= \text{Rp. } 170.000,00 : 1,21 \\ y &= \text{Rp. } 140.495,87 \end{aligned}$$

Bukti :

$$\begin{aligned} \text{Rp. } 140.495,87 + (21\% \times \text{Rp. } 140.495,87) &= \text{Rp. } 170.000,00 \\ \text{Rp. } 140.495,87 + \text{Rp. } 29.504,13 &= \text{Rp. } 170.000,00 \\ \text{Rp. } 170.000,00 &= \text{Rp. } 170.000,00 \end{aligned}$$

## e. Kamar Standart

Terdiri dari 21 unit kamar dengan harga jual per unit Rp. 155.000,00 termasuk tax service 21%, maka harga jual tidak termasuk tax service 21% :

$$\begin{aligned} y + (y \times 21\%) &= \text{Rp. } 155.000,00 \\ y + 0,21y &= \text{Rp. } 155.000,00 \\ 1,21y &= \text{Rp. } 155.000,00 \\ y &= \text{Rp. } 155.000,00 : 1,21 \\ y &= \text{Rp. } 128.099,17 \end{aligned}$$

Bukti :

$$\begin{aligned} \text{Rp. } 128.099,17 + (21\% \times \text{Rp. } 128.099,17) &= \text{Rp. } 155.000,00 \\ \text{Rp. } 128.099,17 + \text{Rp. } 26.900,83 &= \text{Rp. } 155.000,00 \\ \text{Rp. } 155.000,00 &= \text{Rp. } 155.000,00 \end{aligned}$$

Penjualan satu tahun (tahun 1999) adalah 25.586 unit.

Prosentase kamar :

1. Kamar Santika Suit	: 1,3% X 25.586 unit =	332 unit.
2. Kamar Executive	: 10,5% X 25.586 unit =	2.687 unit.
3. Kamar Deluxe	: 43,5% X 25.586 unit =	11.130 unit.
4. Kamar Superior	: 17,1% X 25.586 unit =	4.375 unit.
5. Kamar Standart	: 27,6% X 25.586 unit =	7.062 unit.
	+	
Jumlah	: 100%	25.586 unit.

Discount yang diberikan selama tahun 1999 adalah :

1. Penjualan kamar santika suit :	
206.611,57 X 332	= Rp. 68.595.041,24
2. Penjualan kamar executive :	
161.157,03 X 2687	= Rp. 433.028.939,6
3. Penjualan kamar deluxe :	
148.760,33 X 11.130	= Rp.1.655.702.473,00
4. Penjualan kamar superior :	
140.495,87 X 4.375	= Rp. 614.669.431,3
5. Penjualan kamar standart :	
128.099,17 X 7.062	= Rp. 904.636.338,5
	+
Total penjualan	= Rp.3.676.632.224,00
Dilaporkan dalam laporan L/R	= Rp.3.256.528.310,00
	-
Discount yang diberikan	= Rp. 420.103.914,00

Dari perhitungan tersebut bahwa total pendapatan atas penjualan kamar adalah Rp. 3.676.632.224,00, sedangkan pendapatan kamar yang dilaporkan dalam laporan L/R adalah Rp. 3.256.528.310,00. Sedangkan kelebihan dari total pendapatan atas penjualan kamar tersebut merupakan discount yang diberikan perusahaan sebesar Rp. 420.103.914,00.

Setelah tarif di tambah pajak dan discount yang diberikan untuk perusahaan selama tahun 1999 sudah diketahui, maka penulis akan membuktikan penelitiannya.

Diketahui :

1. Biaya operasional kamar / biaya langsung :

- Biaya gaji beban pegawai lainnya	Rp. 41.653.119,00
- Biaya proporsi peralatan operasional kamar	Rp. 86.220.615,00
- Biaya operasi lainnya	Rp. 40.537.120,00
- Biaya pemeliharaan	Rp. 198.359.850,00
- HPP	Rp.1.459.633.396,00
	+
Taksiran total biaya operasional	Rp.1.826.404.100,00

2. Biaya Tak Langsung :

- Biaya Administrasi dan Umum	Rp. 127.981.368,00
- Biaya Pemasaran	Rp. 46.744.675,00
	+
Total Biaya tak langsung	Rp. 174.726.043,00
	+
Taksiran Total Biaya Penuh	Rp.2.001.130.143,00

3. Total Aktiva yang ada Rp. 11.012.327.510,00

4. Laba yang diharapkan (*cost of debt*)

$$y = \frac{\text{Taksiran total biaya penuh}}{\text{Total aktiva}} \times 100 \%$$

$$= \frac{\text{Rp. 2.001.130.143,00}}{\text{Rp. 11.012.327.510,00}} \times 100 \%$$

$$= 18,17 \%$$

Ketentuan pengenaan pajak penghasilan 35 %.

$$y \% - (35 \% \times y \%)$$

$$= 18,17 \% - (35 \% \times 18,17 \%)$$

$$= 11,8 \%$$

Jadi prosentase laba yang diharapkan adalah 11,8 %

5. Prosentase *markup*

- Total Biaya Tak Langsung Rp. 174.726.043,00

- Laba yang diharapkan :

$$11,8 \% \times \text{Rp. 11.012.327.510} = \text{Rp. 1.299.454.646,00}$$

$$\text{Rp. 1.474.180.689,00} +$$

- Total Biaya Operasional

$$\text{Rp. 1.826.404.100,00}$$

(:)

$$0,8072$$

$$100 \%$$

(x)

Prosentase *markup*

$$80,7 \%$$

## 6. Perhitungan Harga Jual

- Biaya Operasional	Rp. 1.826.404.100,00
- Markup	
80,7 % x Rp. 1.826.404.100,00 =	Rp. 1.473.908.109,00
	_____+
Total Penjualan per tahun	Rp. 3.300.312.209,00
Pendapatan penjualan kamar per tahun (1999)	
yang tercantum pada laporan L/R perusahaan :	Rp. 3.256.528.310,00
	_____ -
Selisih	Rp. 43.783.899,00

Penentuan tarif kamar berdasarkan kelima jenis kamar :

- Santika Suit

$$\frac{43.783.899}{332} \times 1,3 \% = \text{Rp. 1.714,43}$$
- Executive

$$\frac{43.783.899}{2687} \times 10,5 \% = \text{Rp. 1.710,95}$$
- Deluxe

$$\frac{43.783.899}{11.130} \times 43,5 \% = \text{Rp. 1.711,23}$$
- Superior

$$\frac{43.783.899}{4.375} \times 17,1 \% = \text{Rp. 1.711,35}$$

## 5. Standart

$$\frac{43.783.899}{7.062} \times 27,6 \% = \text{Rp. 1.711,18}$$

Jadi tarif sewa kamar hotel tersebut adalah :

## 1. Santika Suit

$$\text{Rp. 206.611,57} + \text{Rp. 1.714,43} = \text{Rp. 208.326,00}$$

## 2. Executive

$$\text{Rp. 161.157,03} + \text{Rp. 1.710,95} = \text{Rp. 162.867,98}$$

## 3. Deluxe

$$\text{Rp. 148.760,33} + \text{Rp. 1.711,23} = \text{Rp. 150.471,56}$$

## 4. Superior

$$\text{Rp. 140.495,87} + \text{Rp. 1.711,35} = \text{Rp. 142.207,22}$$

## 5. Standart

$$\text{Rp. 128.099,17} + \text{Rp. 1.711,18} = \text{Rp. 129.810,35}$$

Perhitungan penjualan kamar dengan tarif baru selama satu tahun (1999) :

## 1. Santika Suit

$$\text{Rp. 208.326,00} \times 332 = \text{Rp. 69.164.232,00}$$

## 2. Executive

$$\text{Rp. 162.867,98} \times 2.687 = \text{Rp. 437.626.262,3}$$

## 3. Deluxe

$$\text{Rp. 150.471,56} \times 11.130 = \text{Rp. 1.674.748.463,00}$$

## 4. Superior

$$\text{Rp. } 142.207,22 \times 4.375 = \text{Rp. } 622.156.587,5$$

## 5. Standart

$$\text{Rp. } 129.810,35 \times 7.062 = \text{Rp. } 916.720.691,7$$

Total penjualan kamar  $\text{Rp. } 3.720.416.237,00$  +

Discount  $\text{Rp. } 420.103.914,00$  -

Total Penjualan Kamar yang  
bisa dilaporkan ke dalam  
laporan L/R

$\text{Rp. } 3.300.312.323,00$

Tabel IV  
Tabel Hasil Penjualan Kamar tahun 1999

Kamar	Hasil Penjualan Kamar		Selisih
	Berdasarkan Tarif Peneliti	Berdasarkan Tarif Hotel	
1. Santika Suit	Rp. 69.190.171,16	Rp. 68.595.041,24	Rp. 595.129,90
2. Executive	Rp. 437.835.767,7	Rp. 433.028.939,6	Rp. 4.806.828,1
3. Deluxe	Rp.1.675.616.494,00	Rp.1.655.702.473,00	Rp.19.914.021,00
4. Superior	Rp. 622.497.706,3	Rp. 614.669.431,3	Rp. 7.828.275,00
5. Standart	Rp. 917.271.386,5	Rp. 904.636.388,5	Rp.12.635.048,00
Total Penjualan	Rp.3.720.416.237,00	Rp.3.676.632.224,00	Rp.43.784.013,00
Discount	Rp. 420.103.914,00	Rp. 420.103.914,00	-
Total Penjualan yang dilaporkan ke dalam laporan L/R	Rp.3.300.312.323,00	Rp.3.256.528.310,00	Rp.43.784.013,00

Sumber-sumber data sekunder yang diolah

Dari selisih tersebut menunjukkan bahwa hasil dari tarif perhitungan dengan menggunakan metode *cost plus* lebih besar dan lebih teliti. Hal ini akan meningkatkan pendapatan khususnya pendapatan kamar dan selisih tersebut di peroleh dari tarif perhitungan penulis dikurangi tarif hotel yang ada.

Dari perhitungan tersebut, total pendapatan atas penjualan kamar adalah Rp. 3.720.416.237,00. Sedangkan pendapatan atas penjualan kamar yang bisa dilaporkan ke dalam laporan laporan L/R perusahaan adalah Rp. 3.300.312.323,00.

Jadi berdasarkan pembuktian dari penulis di atas, maka harga jual kelima jenis kamar tersebut dapat ditentukan dengan cara menghitung jumlah total biaya yang membentuk dari produk tersebut ditambah dengan laba yang diinginkan. Laba yang diinginkan merupakan beberapa persen dari aktiva tetap yang digunakan oleh perusahaan dalam kegiatan operasionalnya, sehingga dalam penentuan harga jual, metode *cost plus* ini dapat digunakan sebagai alat perencanaan laba dan mencapai laba yang dikehendaki.

Dengan demikian, penelitian yang penulis tulis terbukti kebenarannya dan dapat di terima. Harga jual yang diajukan penulis dengan menggunakan metode *cost plus* ini diharapkan dapat dilaksanakan pada masa yang akan datang dengan asumsi bahwa harga jual ini tidak terpaut jauh dengan harga yang telah ditetapkan oleh PHRI.