

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Harga jual / tarif Hotel Santika mendasarkan pada harga yang telah ditetapkan oleh PHRI (Persatuan Hotel Republik Indonesia). Meskipun demikian, harga dapat berbeda dari harga yang ditetapkan oleh PHRI, tetapi selisihnya tidak terlalu jauh.
2. Menurut perhitungan perusahaan, tarif yang berlaku sekarang dengan membuat patokan tarif dari PHRI ternyata ada perbedaan yang material dengan tarif yang ditentukan dengan menggunakan metode *cost plus*. Hasil ini dapat dilihat dari tabel sebagai berikut :

Tabel V
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

3. Tarif tersebut memiliki perbedaan, karena dari perhitungan peneliti yang di peroleh dari laba yang diharapkan di tambah dengan semua biaya aktiva tetap (*markup*) di tambah dengan biaya produksi, biaya administrasi dan umum, serta biaya pemasaran. Sedangkan perhitungan tarif dari perusahaan tidak. Dengan tarif tersebut bisa dikatakan sesuai, karena dari perhitungan penulis di peroleh pendapatan atas penjualan kamar tersebut, sehingga dapat menutupi biaya operasional.
4. Perusahaan dalam menentukan harga jual juga mendasarkan pada biaya yang membentuk dari jasa yang di jual, sehingga harga jual yang ditentukan dapat menutupi biaya yang telah dikeluarkan untuk membentuk jasa tersebut. Sedangkan, untuk memperoleh laba perusahaan tidak merencanakan melalui harga jual tetapi melalui penekanan biaya operasional. Jadi, bila perusahaan menginginkan laba yang tinggi maka perusahaan harus menekan biaya operasional sekecil mungkin.
5. Perusahaan dalam menentukan harga jual dengan metode cost plus ini hendaknya memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhinya, antara lain : jumlah dan sifat pesaing, sifat produk, dan elastisitas permintaan.

B. Saran-Saran

Berdasarkan hasil analisa yang telah dilakukan serta berdasarkan kesimpulan-kesimpulan di atas, penulis mencoba memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Dengan perencanaan laba, perusahaan akan memiliki gambaran pendapatan yang akan di peroleh, sehingga perusahaan akan mengalami pertumbuhan dan perkembangan.
2. Perusahaan dalam menentukan harga jual selama ini hendaknya direncanakan, sehingga dapat menutup harga produksi dalam jangka panjang dan memperoleh pengembalian atas modal yang telah ditanamkan.

