EVALUASI HARGA JUAL KAMAR MENGGUNAKAN METODE *COST PLUS PRICING* DENGAN PENDEKATAN *FULL COSTING* DI KYRIAD HOTEL BUMIMINANG PADANG

SKRIPSI

Diajukan Kepada Tim Penguji Skripsi Jurusan Pariwisata Sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Sains Terapan
Universitas Negeri Padang

OLEH :

OZI PUTRA
NIM 15135010 / 2015

PROGRAM STUDI D4 MANAGEMENT PERHOTELAN
JURUSAN PARIWISATA
FAKULTAS PARIWISATA DAN PERHOTELAN
UNIVERSITAS NEGREI PADANG

2022

HALAMAN PERSETUJUAN PROYEK AKHIR

EVALUASI HARGA JUAL KAMAR MENGGUNAKAN METODE COST PLUS PRICING DENGAN PENDEKATAN FULL COSTING DI KYRIAD HOTEL BUMIMINANG PADANG

Nama	: Ozi Putra
NIM/BP	: 15135010
Program Studi	: D4 Manajemen Perhotelan
Jurusan	: Pariwisata
Fakultas	: Pariwisata dan Perhotelan

Padang, 30 Agustus 2022

Disetujui Oleh:

Pembimbing

Youmil Adrian, SE, M.M
NIP. 198705 201012 1001

Ketua Jurusan Pariwisata FPP UNP

Trisna Putra, SS, M.Si
NIP. 19761223 199803 1001

HALAMAN PENGESAHAN PROYEK AKHIR

Dinyatakan Lulus Setelah dipertahankan di Depan Tim Penguji Proyek Akhir
Program Studi D4 Manajemen Perhotelan Jurusan Pariwisata Fakultas Pariwisata dan Perhotelan
Universitas Negeri Padang

Judul	: Evaluasi Harga Jual Kamar Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Dengan Pendekatan Full Costing Di Kyriad Hotel Bumiminang Padang
Nama	: Ozi Putra
NIM/BP	: 15135010/2015
Program Studi	: D4 Manajemen Perhotelan
Jurusan	: Pariwisata
Fakultas	: Pariwisata dan Perhotelan

Padang, 30 Agustus 2022

Tim Penguji

Nama		Tanda Tangan
1. Ketua	: Youmil Abrian, SE, M.M.	1.
2. Anggota	: Hijriyantomi Suyuthie, S.Ip, M.M.	2.
3. Anggota	: Nidia Wulansari, M.M	3.

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
FAKULTAS PARIWISATA DAN PERHOTELAN
JURUSAN PARIWISATA
Jl.Prof Dr. Hamka Kampus UNP Air Tawar Padang 25131
Telp. (0751) 7051186
e-mail : kkunp.info@gmail.com

SURAT PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini

Nama	: Ozi Putra
NIM/TM	: 15135010 / 2015
Program Studi	: D4 Manajemen Perhotelan
Jurusan	: Pariwisata
Fakultas	: Pariwisata dan Perhotelan

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul,

"Evaluasi Harga Jual Kamar Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Dengan Pendekatan Full Coasting Di Kyriad Hotel Bumiminang Padang" adalah benar merupakan hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat dari karya orang lain. Apabila sesuatu saat terbukti saya melakukan plagiat, maka saya bersedia di proses dan menerima sanksi akademis maupun hukum sesuai dengan hukum dan ketentuan yang berlaku, baik di Universitas Negeri Padang maupun di masyarakat negara.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan rasa tanggung jawab sebagai anggota masyarakat ilmiah.

Diketahui,
Ketua Jurusan Pariwisata

Trisna Putra, SS, M.Sc
NIP. 19761223 199803 1001

Saya yang menyatakan,

Ozi Putra
NIM. 15135010

ABSTRAK

Ozi Putra (2022) : Evaluasi Harga Jual Kamar Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* dengan Pendekatan *Full Costing* Di Kyriad Hotel Bumiminang Padang. Skripsi. Manajemen Perhotelan. Jurusan Pariwisata. Universitas Negeri Padang

Tujuan penelitian ini adalah untuk untuk menganalisis penentuan harga jual kamar pada Hotel Kriyad Bumiminang menggunakan metode *Cost Plus Pricing*. Penelitian ini juga untuk mengetahui laba yang diharapkan tercapai oleh hotel Kryriad Bumiminang. Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis komparatif untuk memahami data dan membandingkan antara hasil temuan lapangan dengan teori yang ada.

Berdasar hasil perhitungan biaya antara Kyriad Bumiminang Hotel Padang dan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* menunjukkan hasil yang berbeda. Pada saat low season manajemen berdasarkan hasil perhitungan menetapkan harga untuk tipe deluxe room Rp.510,561 untuk tipe super deluxe room Rp. 1,148,762 dan untuk tipe executive suite room Rp 1,531,682. Pada saat peak season untuk tipe deluxe room Rp. 661,838 untuk tipe super deluxe room Rp 1,531,682 dan untuk tipe executive suite room Rp. 1,985,514. Sedangkan berdasarkan hasil perhitungan dengan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* untuk tipe kamar deluxe room Rp 501,895 untuk tipe super deluxe room Rp 1,129,264 dan untuk tipe executive suite room Rp 1,505,685.

Dapat disimpulkan bahwa hasil penelitian menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing* menetapkan laba yang diharapkan untuk tahun 2021 adalah sebesar 33% untuk tiap-tiap tipe kamar. markup untuk tipe kamar deluxe room, super deluxe room dan executive suite room adalah sebesar 78%. harga yang ditetapkan oleh pihak manajemen hotel lebih tinggi dibandingkan harga yang ditetapkan menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*. Perbedaan tiap-tiap tipe kamar mencapai 16,8%. Jika di rupiahkan selisih dari tipe deluxe room adalah Rp 84,305 untuk tipe super deluxe room Rp 189,685 dan untuk tipe executive suite room Rp 252, 913.

Kata Kunci : Harga Jual, Laba, *Markup, Cost Plus Pricing, Full Coasting*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan berkatNya serta kemudahan bagi penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **"Evaluasi Harga Jual Kamar Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* dengan Pendekatan *Full Costing* Di Kyriad Hotel Bumiminang Padang".** skripsi ini dibuat untuk melengkapi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Sains Terapan pada Jurusan Pariwisata Fakultas Pariwisata dan Perhotelan Universitas Negeri Padang.

Proses penyusunan proposal hingga selesaikan skripsi ini, penulis telah banyak mendapatkan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Ibu Dra. Ernawati, M.Pd., Ph.D., selaku Dekan Fakultas Pariwisata Dan Perhotelan Universitas Negeri Padang.
2. Bapak Trisna Putra, SS., M.Sc., selaku Ketua Jurusan Pariwisata Fakultas Pariwisata dan Perhotelan Universitas Negeri Padang.
3. Bapak Youmil Abrian, S.E. M.M selaku Pembimbing Skripsi sekaligus Penasehat Akademik yang telah memberikan arahan, kritik dan saran dalam penulisan skripsi ini serta dorongan dan motivasi untuk menyelesaikan skripsi ini

4. Ibu Tita selaku HRD Kyriad Hotel Bumiminang Padang yang telah membantu dalam memberikan data yang dibutuhkan.
5. Bapak Doni Ramses Selaku Cief Acounting di Kyriad Hotel Bumiminang Padang yang telah membantu dalam proses pengumpulan data.
6. *Staff* administrasi yang telah membantu penulis dalam melengkapi surat-surat yang diperlukan pada Jurusan Pariwisata Fakultas Pariwisata dan Perhotelan Universitas Negeri Padang
7. Sahabat dan Seluruh Rekan Manajemen Perhotelan angkatan 2015 yang telah memberikan dorongan dan motivasi kepada penulis.
8. Teristimewa Kedua Orang tua serta Keluarga Besar yang slalu memberi dukungan baik berupa moril maupun materil.

Skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan, oleh karena itu saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat diharapkan. Dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Padang, Agustus 2022

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK ..... **i**
KATA PENGANTAR ..... **ii**
DAFTAR ISI ..... **iv**
DAFTAR TABEL ..... **vi**
BAB I PENDAHULUAN
A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 4
C. Batasan Masalah 5
D. Tujuan Penelitian 5
E. Manfaat Penelitian 5
BAB II KAJIAN PUSTAKA
A. Kajian Teori 6
1. Hotel 6
2. Karakteristik Hotel 7
3. Biaya 8
4. Harga 9
5. Langkah-langkah Penentuan Harga Jual 19
6. Penentuan Harga Jual 24
B. Kerangka Konseptual 30
C. Pertanyaan Penelitian 31
BAB III METODOLOGI PENELITIAN
A. Jenis Penelitian 32
B. Waktu dan Tempat Penelitian 32
C. Variabel Penelitian 32
D. Definisi Operasional Variabel 33
E. Populasi dan Sampel 33
F. Jenis Data dan Teknik Pengumpulan Data 34
G. Instrumen Penelitian 36
H. Teknis Analisis Data 36

I. Teknis Analisis Komperatif 39
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN
A. Hasil Penelitian 42
1. Temuan Umum 42
2. Temuan Khusus 43
B. Pembahasan 60
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN
A. Kesimpulan 64
B. Saran-Saran 65
DAFTAR PUSTAKA 66
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Hal

1. Perkembangan Wisatawan Domestik 1

2. Kisi-kisi Instrument Penelitian 36

3. Biaya-biaya Pada Tahun 2021 44

4. Laba Pada Saat *Low Season* 45

5. Laba Pada Saat *Peak Season* 45

6. Markup Pada Saat *Low Season* 45

7. Markup Pada Saat *Peak Season* 46

8. Hasil Perhitungan Harga Pokok Kamar 47

9. Hasil Perhitungan Harga Rata-rata 48

10. Hasil Perhitungan Harga Kamar per Nett 49

11. Perkiraan Kamar Terjual Dalam Setahun 50

12. Hasil Perhitungan Harga Per Kamar 51

13. Hasil Pengklasifikasian Biaya Langsung dan Tidak Langsung Berdasarkan Metode *Cost Plus Pricing* dengan Pendekatan *Full Coasting* Untuk Tipe Kamar Deluxe Room 52

14. Hasil Pengklasifikasian Biaya Langsung dan Tidak Langsung Berdasarkan Metode *Cost Plus Pricing* dengan Pendekatan *Full Coasting* Untuk Tipe Kamar Super Deluxe Room.....52

15. Hasil Pengklasifikasian Biaya Langsung dan Tidak Langsung Berdasarkan Metode *Cost Plus Pricing* dengan Pendekatan *Full Coasting* Untuk Tipe Kamar Executive Suite Room 53

16. Perhitungan Biaya Langsung dan Tidak Langsung Berdasarkan Metode *Cost Plus Pricing* 54

17. Hasil Perhitungan Laba yang diharapkan Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* 55

18. Hasil Perhitungan Markup yang diharapkan Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* 56

19. Hasil Perhitungan Harga Kamar yang diharapkan Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* 57

20. Hasil Perhitungan Harga Jual Kamar yang diharapkan Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* 58

21. Perbandingan Harga Jual Kamar yang diharapkan Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* 59

22. Selisih Tarif Jual Kamar Tahun 2021 60

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kota Padang merupakan daerah dari Provinsi Sumatera Barat sekaligus kota metropolitan terbesar di Sumatera Barat. Kota Padang yang merupakan destinasi unggulan Sumatera Barat juga menjadi lokasi yang strategis untuk bisnis jasa penginapan.Besarnya minat wisatawan yang berkunjung ke Padang memicu meningkatkan peluang dalam jenis berbisnis baik objek wisatanya itu sendiri.Hal ini merupakan suatu daya tarik para wisatawan domestik dan mancanegara untuk melakukan kunjungan ke kota Padang. Berikut Tabel 1 merupakan data perkembangan kunjungan wisatawan domestik kekota Padang periode tahun 2016 sampai tahun 2019:

Tabel 1. Perkembangan Wisatawan Domestik

Tahun	Jumlah
2014	3199392,00
2015	3298454,00
2016	3628299,00
Total	10,126,145

sumber: Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kota Padang

Berdasarkan tabel 1 jumlah wisatawan pada periode tahun 2014-2016 mencapai 10,126,145. Wisatawan domestic yang berkunjung ke kota Padang ini menandakan adanya peningkatan pengunjung wisatawan dari tahun ke tahunnya. Melihat dari data pada tabel 1 tentu saja ini akan melahirkan perusahaan-perusahaan yang berhubungan dengan kepariwisataan khususnya industri jasa terutama industri jasa perhotelan. Hotel merupakan sarana tempat beristirahat bagi wisatawan.Kenyamanan pengunjung hotel dalam menggunakan jasa hotel merupakan prasyarat utama, sehingga para pengelola hotel harus menciptakan kenyamanan sebaik mungkin agar jasa hunian hotel dapat dipertahankan.

Salah satu usaha yang diminati pelaku usaha di Kota Padang adalah kegiatan usaha akomodasi hotel.Hotel merupakan salah satu usaha yang berperan penting di bisnis akomodasi perhotelan, dengan berbagai jenis fasilitas yang ada. Perkembangan hotel dikota Padang yang sangat pesat, menimbulkan persaingan perhotelan di Kota Padang, menimbulkan persaingan yang sangat ketat. Hal ini ditunjukan dengan pertumbuhan bisnis hotel dari tahun ke tahun yang bertambah jumlahnya.

Data Dinas Pariwisata Kota Padang Pada tahun 2016 sampai 2021 jumlah pengunjung hotel berbintang maupun non berbintang terus bertambah. Hal itu menyebabkan hotel-hotel di Kota Padang dapat mengembangkan penawaran-penawaran dalam berbagai aspek agar dapat meningkatkan kunjungan hotel dan memberikan kepuasan yang optimal bagi konsumen. Bervariasinya fasilitas layanan yang dimiliki oleh masing-masing hotel yang ada di Kota Padang

memberikan banyak pilihan bagi konsumen.Konsumen dapat menentukan pilihan sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan.Dengan demikian untuk mendapatkan keuntungan maksimal, setiap hotel harus mempunyai strategi bersaing yang tepat.Strategi bersaing yang diterapkan tidak hanya cukup untuk mendapatkan pelanggan, namun lebih difokuskan untuk meraih kesetian pelanggan *(customer loyality*.Untuk meraih kesetian pelanggan setiap hotel dituntut untuk melakukan kegiatan peningkatan terhadap fasilitas dan layanan yang ditawarkan.

Hal ini sesuai dengan pendapat Tjiptono dalam Purwari (2012:204) menyatakan, harga merupakan salah satu faktor penentu pembeli menentukan suatu keputusan pembelian terhadap suatu produk maupun jasa. Sama halnya menurut Kotler dan Amstrong (2012) menyatakan bahwa konsumen dalam mengambil keputusan untuk membeli suatu produk yang ditawarkan banyaknya dipengaruhi rangsangan pemasaran produk, harga tempat dan promosi yang telah diterapkan perusahaan selama ini.

Hubungan antara harga dengan keputusan tamu hotel menginap juga diterangkan oleh jurnal Werry Kurniawan (2012).Dari hasil penelitian tersebut diperoleh kesimpulan bahwa adanya pengaruh yang positif dan signifikan anatara variable harga terhadap variable pengambilan keputusan menginap sebesar 48.4% dan sisanya sebesar 51.6%.Sehingga dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengambilan keputusan konsumen.

Kyriad Hotel Bumiminang, yang beralamat di Jl.Bundo Kanduang No. 20-28 Padang, merupakan salah satu Hotel Bintang (****) yang berada di kota Padang,yang memiliki 102 Kamar. Sebagai bagian dari industri jasa perhotelan tidak terlepas dari masalah penentuan harga pokok. Peneliti tertarik meneliti Kyriad Hotel Bumiminang Padang Tahun 2021, karena adanya informasi bahwa tingkat hunian di Kyriad Hotel Bumiminang Padang mengalami penurunan dibandingkan tahun 2020. Fenomena mendorong peneliti untuk mengadakan penelitian lebih lanjut untuk membuktikan apakah penurunan tingkat hunian di Kyriad Hotel Bumiminang Padang disebabkan karena pembebanan biaya yang terlalu tinggi sehingga harga jual terlalu tinggi ataukah ada sebeb-sebab yang lainnya. Oleh sebab itu peneliti menetapkan judul **"ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL KAMAR MENGGUNAKAN METODE *COST PLUS PRICING* DENGAN PENDEKATAN *FULL COSTING* DI KYRIAD HOTEL BUMIMINANG PADANG".** Studi kasus pada Kyriad Hotel Bumiminang Padang.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis merumuskan masalah pada penelitian ini yaitu :

1. Apakah terdapat pembebanan biaya yang terlalu tinggi diHotel Kriyad Bumiminang.
2. Apakah terdapat pengaruh antara penentuan harga jual dengan pelayanan hotel.

C. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini penulis akan membatasi masalah dengan adanya meneliti tarif sewa kamar di Kyriad Hotel Bumiminang Padang tanpa meneliti jenis usaha lain yang ada pada hotel seperti *laundry*, *restaurant* dan lain-lain.

D. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis penentuan harga jual kamar pada Hotel Kriyad Bumiminang menggunakan metode *Cost Plus Pricing*

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi Hotel

   Dengan hadirnya penelitian ini diharapkan akan dapat dijadikan bahanpertimbangan bagi managemen dalm menetukan kebijakan perusahaan, khususnya dalm kebijakan penentuan tarif sewa kamar sehingga tujuan perusahaan tercapai.

2. Bagi Peneliti

   Bagi peneliti ini akan memberikan wawasan yang lebih luas di bidang akuntansi dalam rangka penerapan teori-teori yang diberikan selama dibangku kuliah,dan juga merupakan syarat untuk mendapat Gelar Sarjana.

3. Bagi Universitas Negeri Padang

   Kebehasilan penelitian ini diharapakandapat menambah kepustakaan dan memberikan masukan bagi penelitian yang berhubungan dengan penetuan tarif sewa kamar.