

**EVALUASI KEPUTUSAN PEMBERIAN POTONGAN TARIF SEWA KAMAR
(STUDI KASUS PADA HOTEL JENTRA DAGEN YOGYAKARTA)**

AYU MAYLISA

AGUS BUDI R.

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
Jalan Babarsari 43-44, Yogyakarta**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tepat atau tidaknya keputusan yang telah di ambil oleh Hotel Jentra Dagen yang menerima seluruh permintaan potongan tarif sewa kamar yang lebih besar dari potongan yang telah ditetapkan pada *low season* tahun 2012. Yang dimaksud dengan tepat adalah apabila tarif sewa kamar khusus yang di minta masih berada di atas biaya relevannya. Permintaan potongan harga khusus yang dievaluasi adalah pesanan yang terjadi pada bulan januari tahun 2012 untuk jenis kamar superior.

Jenis penelitian dikategorikan sebagai penelitian studi kasus. Penelitian ini dilakukan di Hotel Jentra Dagen yang berlokasi di Jl. Dagen 85 Malioboro Yogyakarta. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara langsung dengan manajer hotel untuk memperoleh keterangan atau data yang berhubungan dengan kebijakan pemberian potongan tarif sewa kamar.

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa keputusan manajemen hotel untuk selalu menerima semua permintaan harga khusus dari tamu hotel tidak semuanya tepat. Setelah dilakukan perbandingan antara total biaya relevan dengan harga khusus yang diminta, dapat diketahui bahwa keputusan untuk menerima permintaan A dan B adalah tepat karena harga khusus yang diminta oleh tamu tersebut lebih besar dari total biaya relevannya. Sebaliknya karena harga khusus yang diminta oleh tamu kurang dari total biaya relevan yang dibutuhkan untuk operasional penyelenggaraan jasa per kamarnya, maka permintaan C, D dan E seharusnya ditolak atau berarti keputusan yang telah diambil oleh pihak hotel atas permintaan tersebut tidak tepat. Selain itu diketahui apabila pihak hotel menerima semua permintaan potongan harga khusus pada bulan januari hanya akan mendapatkan tambahan laba sebesar Rp 3.692,-. Sedangkan apabila pihak hotel menolak permintaan dari pemesan C, D dan E maka tambahan laba yang akan didapatkan lebih besar yaitu sebesar Rp 915.616,-.

Kata Kunci : Permintaan Potongan Harga Khusus, Biaya Relevan, Laba Diferensial

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Industri perhotelan termasuk dalam industri jasa yang menawarkan jasa pelayanan kamar, penyedia makanan dan minuman serta jasa lainnya bagi masyarakat umum yang dikelola secara komersil (Wiyasha, 2007: 7). Hotel merupakan salah satu sarana pendukung utama yang menunjang dalam bisnis di bidang pariwisata. Sejalan dengan perkembangan hotel di Indonesia pada umumnya dan Yogyakarta pada khususnya yang begitu pesat, sudah tentu akan menimbulkan iklim persaingan bisnis perhotelan yang semakin ketat. Hotel-hotel yang ada akan bersaing untuk memperoleh tingkat hunian (*occupancy*) sesuai dengan kelasnya masing-masing. Adanya peningkatan persaingan tersebut memaksa manajemen harus menentukan kebijakan yang tepat dalam usaha menarik konsumennya dan dalam memenuhi tujuannya yaitu memperoleh laba demi kelangsungan hidup hotel.

Kebijakan yang dapat diterapkan selain menyediakan pelayanan yang memuaskan serta menyediakan fasilitas kamar, restoran dan fasilitas penunjang lainnya yang memadai, hotel pun harus memiliki strategi yang dapat menjadi daya penarik bagi konsumennya untuk memperoleh tingkat hunian yang tinggi. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah memberikan penawaran khusus dalam hal harga sebagai nilai tambah dan menciptakan daya saing. Upaya untuk dapat tetap mempertahankan tingkat hunian yang tinggi ini adalah dengan menerapkan kebijakan potongan harga (*discount policy*).

Hotel Jentra Dagen Yogyakarta sebagai objek penelitian dalam penulisan skripsi ini juga menerapkan kebijakan potongan harga yang hanya diberikan pada saat musim sepi (*low season*). Definisi *low season* adalah periode musim sepi kunjungan wisatawan sehingga menyebabkan penurunan tingkat hunian (*occupancy*) kamar hotel. Pada momen tersebut ketatnya persaingan dalam industri perhotelan di Yogyakarta akan semakin terasa karena strategi pemberian potongan tarif sewa kamar yang ditawarkan oleh hotel-hotel yang ada akan lebih banyak dan beragam dibandingkan permintaan kamar untuk menginap dari konsumen. Hal itulah yang menjadi alasan bagi Hotel Jentra Dagen untuk memberikan penawaran potongan harga sebagai upaya untuk tetap memperoleh konsumen pada saat *low season*.

Potongan tarif sewa kamar hotel yang ditawarkan terbagi menjadi tiga jenis yaitu potongan untuk biro perjalanan wisata sebesar 28%, potongan untuk *corporate and government* sebesar 21% dan bagi tamu individual akan diberikan potongan harga sebesar 10%. Adapun *low season* terjadi pada bulan-bulan di luar momen hari besar dan liburan panjang yaitu sekitar enam bulan di setiap tahunnya. Pada tahun 2012 *low season* terjadi pada bulan Januari, Februari, Maret, Agustus, Oktober dan November, karena pada bulan-bulan tersebut terjadi penurunan jumlah kamar yang terjual dengan tingkat *occupancy* di bawah 70%. Hal tersebut dapat terlihat pada data tingkat hunian (*occupancy*) kamar Hotel Jentra Dagen tahun 2012 berikut ini :

Tabel 1.1
Data Tingkat Hunian Kamar Hotel Jentra Dagen Tahun 2012

Bulan	Kamar Terjual	Occupancy
Januari	1.145	58%
Februari	1.192	67%
Maret	907	46%
April	1.418	72%
Mei	1.582	80%
Juni	1.700	86%

Juli	1.732	87%
Agustus	852	43%
September	1.602	81%
Oktober	933	47%
November	835	42%
Desember	1.667	84%

Pada saat *low season*, Hotel Jentra Dagen kerap mendapatkan permintaan dari tamu hotel yang hendak mencari penginapan yaitu untuk dapat memberikan potongan harga atau *discount* kamar lebih tinggi dari potongan tarif sewa kamar yang ditawarkan oleh pihak hotel. Tamu tersebut termasuk dalam kategori tamu *group* yaitu tamu hotel yang menyewa lebih dari 10 kamar dengan frekuensi permintaan $\pm 10\%$ dari total kamar yang terjual di setiap bulannya.

Pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak permintaan potongan harga khusus tersebut dilakukan oleh *general manager* Hotel Jentra Dagen. Tetapi sebelum mengambil keputusan tersebut, *general manager* akan meminta pertimbangan dari manajer *accounting* dan *marketing*. Pihak *marketing* selalu berpendapat untuk menerima permintaan tamu tersebut dengan alasan agar target volume penjualan yaitu jumlah kamar yang terjual tetap dapat terpenuhi. Sementara dari pihak *accounting* masih belum memiliki pendapat yang pasti untuk menerima atau menolak permintaan tersebut. Pada satu sisi pihak *accounting* menyarankan untuk menolak permintaan karena harga setelah mendapatkan potongan khusus yang diminta oleh tamu tersebut kurang dari total biaya kamar yang telah dihitung oleh bagian *accounting*. Tetapi di sisi lain, pihak *accounting* juga memiliki pendapat yang serupa dengan pihak *marketing* yaitu menerima permintaan tamu tersebut karena ingin memanfaatkan kamar kosong yang banyak tidak terisi pada saat *low season*. Pada akhirnya keputusan yang selama ini diambil oleh pihak hotel adalah menerima setiap tamu yang meminta potongan harga khusus tersebut.

Tetapi hingga saat ini pihak *accounting* masih meragukan apakah keputusan untuk menerima permintaan potongan harga khusus yang telah dilakukan selama ini sudah benar-benar tepat atau belum. Maka berdasarkan kondisi tersebut, penulis tertarik untuk mengevaluasi kebijakan pemberian potongan harga khusus yang dilakukan oleh Hotel Jentra Dagen pada saat *low season* tahun 2012 sebagai topik permasalahan dalam penelitian ini.

2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, masalah dalam penelitian ini dapat dirumuskan dalam pertanyaan penelitian yaitu :

- Apakah keputusan pemberian potongan harga khusus yang dilakukan Hotel Jentra Dagen pada saat *low season* tahun 2012 sudah tepat ?

3. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan pertanyaan penelitian yang telah dirumuskan, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian adalah untuk mengetahui tepat atau tidaknya keputusan yang telah di ambil untuk menerima permintaan potongan tarif sewa kamar yang lebih besar dari potongan yang telah ditetapkan oleh Hotel Jentra Dagen.

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Biaya

Biaya memiliki berbagai macam arti tergantung maksud dari pemakai istilah tersebut. Mulyadi membedakan pengertian biaya ke dalam arti luas dan arti sempit antara lain sebagai berikut (Mulyadi, 2012: 3) :

Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau mungkin terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya merupakan bagian dari harga pokok yang dikorbankan dalam usaha untuk memperoleh penghasilan.

Supriyono juga membedakan biaya ke dalam dua pengertian yang berbeda yaitu biaya dalam arti *cost* dan biaya dalam arti *expense* (Supriyono, 2011: 14)

Biaya dalam arti *cost* (harga pokok) adalah “jumlah yang dapat diukur dalam satuan uang dalam rangka pemilikan barang dan jasa yang diperlukan perusahaan, baik pada masa lalu (harga perolehan yang telah terjadi) maupun pada masa yang akan datang (harga perolehan yang akan terjadi).

Sedangkan *expense* (beban) adalah “Biaya yang dikorbankan atau dikonsumsi dalam rangka memperoleh pendapatan (*revenues*) dalam suatu periode akuntansi tertentu.”

Dari definisi-definisi biaya tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa biaya adalah sumber ekonomi yang dapat diukur dengan satuan moneter yang dikeluarkan untuk memperoleh penghasilan.

2.2 Penggolongan Biaya

Penggolongan adalah proses pengelompokan atas seluruh elemen yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu, yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi biaya yang lebih berarti (Supriyono, 2011: 16). Informasi biaya dapat digunakan oleh manajemen untuk berbagai tujuan, dalam menggolongkan biaya harus disesuaikan dengan tujuan dari informasi biaya yang akan disajikan. Jika tujuan manajemen berbeda, maka diperlukan penggolongan biaya yang berbeda pula. Kebutuhan informasi ini mendorong timbulnya berbagai cara penggolongan biaya sehingga dikenal dengan konsep penggolongan biaya yang berbeda sesuai dengan tujuan yang berbeda (*different cost classifications for different purpose*). Berikut ini adalah beberapa cara penggolongan biaya yaitu :

2.1.1 Penggolongan Biaya Sesuai Dengan Tujuan Pengambilan Keputusan

Berdasarkan tujuan pengambilan keputusan manajemen, biaya dapat dikelompokkan ke dalam (Supriyono, 2011: 32) :

a. Biaya Relevan (*relevant cost*)

Biaya relevan merupakan biaya yang terjadi pada suatu alternatif tindakan tertentu, tetapi tidak terjadi pada alternatif tindakan lain. Biaya relevan akan mempengaruhi pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya relevan harus dipertimbangkan dalam pembuatan keputusan. Biaya relevan mempunyai ciri khusus, yaitu :

- Biaya relevan merupakan biaya masa yang akan datang (*future cost*), bukan biaya masa lalu.
- Biaya yang berbeda antara dua alternatif atau lebih yang mempengaruhi pengambilan keputusan.

b. Biaya Tidak Relevan (*irrelevant cost*)

Biaya tidak relevan merupakan biaya yang tidak berbeda diantara alternatif tindakan yang ada. *Irrelevant cost* tidak mempengaruhi pengambilan keputusan dan akan tetap sama jumlahnya tanpa memperhatikan alternative yang dipilih. Oleh karena itu biaya tidak relevan tidak harus dipertimbangkan dalam pembuatan keputusan.

2.2.2 Penggolongan Biaya sesuai dengan Perilakunya Dalam Hubungannya dengan Perubahan Aktivitas atau Kegiatan atau Volume

Untuk tujuan perencanaan dan pengendalian biaya serta pengambilan keputusan, biaya dapat digolongkan sesuai dengan tingkah lakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan yang dikelompokkan menjadi tiga jenis yaitu :

a. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap konstan, tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai dengan tingkatan tertentu. Biaya tetap per unit berbanding terbalik secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan atau kapasitas. Semakin tinggi tingkat kegiatan, maka semakin rendah biaya tetap per unit. Semakin rendah tingkat kegiatan, maka semakin tinggi biaya tetap per unit. Biaya Variabel (*Variable cost*)

b. Biaya variabel (*Variable cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah secara sebanding (proporsional) dengan perubahan volume kegiatan. Semakin tinggi volume kegiatan atau aktivitas, maka secara proporsional semakin tinggi pula total biaya variabel. Semakin rendah volume kegiatan, maka secara proporsional semakin rendah pula total biaya variabel. Biaya Semivariabel (*Semivariabel cost/ Mixed Cost*)

c. Biaya semivariabel

Yaitu biaya yang mempunyai elemen biaya tetap dan biaya variabel di dalamnya. Elemen biaya tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa sedangkan elemen biaya variabel merupakan bagian dari biaya semivariabel yang dipengaruhi oleh volume kegiatan. Biaya semivariabel jumlah totalnya berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan, akan tetapi tingkat perubahannya tidak proporsional atau sebanding. Semakin tinggi volume kegiatan, semakin tinggi pula jumlah biaya semivariabel, Semakin rendah volume kegiatan semakin rendah pula jumlah biaya semivariabel, tetapi perubahannya tidak proporsional dengan perubahan volume kegiatan. Contoh biaya semivariabel adalah biaya listrik, biaya telepon dan biaya air.

2.4 Biaya Relevan untuk Pengambilan Keputusan

2.4.1 Jenis-Jenis Pengambilan Keputusan

Di dalam mengelola perusahaan sehari-hari, seringkali manajemen dihadapkan kepada berbagai masalah pengambilan keputusan. Keputusan yang diambil manajemen akan berhubungan dengan pemilihan berbagai macam alternatif yang akan dilaksanakan pada waktu yang akan datang. Keputusan yang diambil dapat berhubungan dengan pemilihan dua macam alternatif atau pemilihan lebih dari dua macam alternatif. Pengambilan keputusan jika dilihat dari segi jangka waktu yang dipengaruhi dapat digolongkan menjadi dua (Matz dan Usry, 1991 : 791) yaitu :

- Pengambilan keputusan yang berhubungan dengan perencanaan jangka pendek yaitu pengambilan keputusan diantara berbagai alternatif yang harus segera dilakukan dan bersifat jangka pendek, seperti: menerima atau menolak pesanan khusus; meningkatkan, mengurangi, atau menghentikan produk-produk tertentu; memilih daerah penjualan baru; menetapkan potongan harga; mengganti peralatan dengan yang baru, dan lain-lain.

- Pengambilan keputusan yang berhubungan dengan perencanaan jangka panjang, seperti pengambilan keputusan mengenai penanaman modal aktiva tetap.

2.4.2 Pengertian dan Konsep Biaya Relevan

Semua bentuk pengambilan keputusan oleh manajemen harus mempertimbangkan seluruh faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keputusan tersebut. Salah satu faktor penting yang mempengaruhi pengambilan keputusan adalah faktor biaya yang disebut dengan biaya relevan. Pengertian relevan adalah berhubungan erat dengan masalah yang dihadapi. Maka, biaya relevan adalah semua biaya yang akan terpengaruh oleh suatu pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya tersebut harus dipertimbangkan di dalam pengambilan keputusan yang akan dilakukan (Supriyono, 1999: 358).

Biaya relevan merupakan biaya yang terjadi pada suatu alternatif, namun tidak terjadi pada alternatif tindakan yang lain, atau merupakan biaya yang dapat dihindari (*avoidable cost*) pada suatu alternatif tindakan. Semua biaya bisa merupakan biaya yang dapat dihindari, kecuali : (1) biaya masa lalu (*sunk cost*) (2) biaya masa mendatang yang tidak berbeda diantara berbagai alternative tindakan yang tersedia. Biaya masa lalu adalah biaya yang telah terjadi sebagai akibat pengambilan keputusan di masa lalu dan tidak dapat diubah tetapi hanya dapat diamati serta dinilai terjadinya, sehingga tidak akan berguna untuk pengambilan keputusan. Contoh biaya masa lalu adalah depresiasi dan amortisasi. Biaya masa mendatang yang tidak berbeda diantara berbagai alternatif tindakan yang tersedia adalah biaya tetap yang terjadi pada semua alternatif tindakan yang ada. Misalnya biaya gaji di suatu perusahaan yang mempunyai alternatif menerima atau menolak pesanan khusus, maka biaya gaji tersebut merupakan contoh biaya yang tidak berbeda diantara berbagai alternatif pengambilan keputusan. Sedangkan biaya relevan adalah biaya yang memiliki karakteristik : (1) biaya masa yang akan datang yaitu biaya yang dapat diperkirakan akan terjadi dalam periode yang akan datang, dan (2) biaya yang berbeda diantara berbagai alternatif pengambilan keputusan.

2.5 Pemberian Potongan Harga pada Industri Perhotelan

2.5.1 Karakteristik Industri Perhotelan

Industri perhotelan termasuk dalam industri jasa yang menawarkan jasa pelayanan kamar, penyedia makanan dan minuman serta jasa lainnya bagi masyarakat umum yang dikelola secara komersil. Sebagai industri jasa, industri perhotelan memiliki beberapa ciri antara lain (Wiyasha, 2007) :

- a. Frekuensi Penjualan Relatif Tinggi
Industri perhotelan dalam sehari beroperasi selama 24 jam. Dalam jangka waktu operasional tersebut frekuensi penjualan relatif tinggi walaupun dengan jumlah rupiah per transaksi yang relatif kecil.
- b. Bisnis yang Bersifat Musiman
Fluktuasi bisnis di industri perhotelan relatif tinggi. Untuk hotel di kawasan bisnis (*business hotel*), tingkat hunian kamar yang tinggi terjadi antara senin sampai dengan kamis. Hari-hari selanjutnya yaitu jumat sampai dengan minggu, tingkat hunian akan menurun tajam. Sedangkan pada hotel di kawasan wisata (*resort hotel*), tingkat hunian akan menjadi tinggi pada musim liburan (*high season*). Pada musim non liburan, tingkat hunian akan relatif rendah (*low season*).
- c. Peluang Penjualan yang Hilang Tidak Dapat Dikompensasi
Jasa kamar yang tidak terjual pada waktu tertentu tidak dapat dikompensasikan dengan penjualan pada waktu berikutnya. Misalnya mala mini tingkat hunian 65% berarti terdapat 35% kamar yang tidak terjual. Maka penjualan yang hilang untuk

- kamar yang tidak terhuni tidak dapat dikompensasikan dengan penjualan keesokan harinya.
- d. Produk yang ditawarkan tidak dapat dijadikan sampel
Produk hotel harus langsung dinikmati oleh tamu hotel di lokasi hotel tersebut. Untuk tujuan promosi, manajemen dapat memberikan fasilitas gratis sebagai sampel kepada agen atau biro perjalanan yang akan mengadakan bisnis dengan hotel.
 - e. Investasi
Investasi untuk bisnis perhotelan sebagian besar digunakan investasi fisik, seperti bangunan dengan segala perlengkapannya.

2.5.2 Potongan Harga pada Hotel

Bisnis perhotelan yang meningkat akan menyebabkan adanya persaingan di antara hotel-hotel yang ada untuk memperoleh tingkat hunian (*occupancy*) sesuai dengan kelasnya masing-masing. Peningkatan persaingan tersebut memaksa manajemen harus menentukan kebijakan yang tepat dalam usaha menarik konsumennya. Kebijakan yang dapat diterapkan selain menyediakan pelayanan yang memuaskan serta menyediakan fasilitas kamar, restoran dan fasilitas penunjang lainnya yang memadai, hotel pun harus memiliki strategi yang dapat menjadi daya penarik bagi konsumennya untuk memperoleh tingkat hunian yang tinggi. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah memberikan penawaran khusus dalam hal harga sebagai nilai tambah dan menciptakan daya saing. Upaya untuk dapat tetap mempertahankan tingkat hunian yang tinggi ini adalah dengan menerapkan kebijakan potongan harga (*discount policy*) yaitu pengurangan harga yang ditawarkan untuk dapat meningkatkan penjualan (Griffin, 2007: 325).

METODOLOGI PENELITIAN

1. Objek Penelitian

Penelitian dilakukan di Hotel Jentra Dagen yang berlokasi di Jl. Dagen 85 Malioboro Yogyakarta.

2. Metode Pengumpulan Data

Dalam melakukan pengumpulan data, peneliti melakukan wawancara langsung dengan manajer hotel untuk memperoleh keterangan atau data yang berhubungan dengan kebijakan pemberian potongan tarif sewa kamar serta tentang gambaran umum, struktur organisasi, tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian dalam Hotel Jentra Dagen.

3. Data Penelitian

Data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah :

- a. Data seluruh biaya yang terjadi pada Hotel Jentra Dagen selama tahun 2012.
- b. Data tingkat hunian (*occupancy*) kamar Hotel.
- c. Metode penentuan *average rate room* atau biaya rata-rata per kamar Hotel

4. Langkah Analisis Data

Sesuai dengan batasan masalah yang telah di uraikan, maka data yang diperoleh akan dianalisis dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- a) Mengumpulkan informasi biaya yang berkaitan dengan pengambilan keputusan dalam pemberian potongan harga khusus kamar Hotel Jentra Dagen.
- b) Mengidentifikasi biaya-biaya yang tergolong relevan dan tidak relevan dalam pengambilan keputusan. Biaya dikatakan relevan jika biaya tersebut terjadi di masa yang akan datang dan jumlahnya berbeda diantara alternatif pengambilan keputusan, sedangkan biaya tidak relevan jika salah satu syarat tersebut tidak terpenuhi.
- c) Menghitung biaya relevan yang dibutuhkan untuk operasional penyelenggaraan jasa kamar Hotel Jentra Dagen.
- d) Mengevaluasi ketepatan pemberian potongan harga khusus yang telah dilakukan oleh Hotel Jentra Dagen yaitu dengan membandingkan antara biaya relevan dengan tarif sewa kamar hotel yang telah mendapatkan potongan khusus. Apabila tarif sewa kamar yang diminta oleh tamu hotel lebih besar dari biaya relevannya maka keputusan untuk memberikan potongan harga khusus tersebut sudah tepat. Sebaliknya, apabila tarif sewa kamar yang diminta oleh tamu hotel lebih kecil dari biaya relevannya maka keputusan pemberian potongan harga khusus yang telah dilakukan oleh Hotel Jentra Dagen tidak tepat.

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

1. Penggolongan Biaya Relevan dan Tidak Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Permintaan Potongan Harga Khusus Atas Kamar Hotel Jentra Dagen

No	Biaya-Biaya	Relevan / Tidak Relevan
A.	Departemen Kamar	
1.	Biaya Gaji FO dan HK	Tidak Relevan
2.	Biaya Cetak dan Alat Tulis FO dan HK	Tidak Relevan
3.	Biaya Dekorasi	Tidak Relevan
4.	Biaya <i>Welcome Drink</i>	Relevan
5.	Biaya TV <i>cable</i>	Tidak Relevan
6.	Biaya Perlengkapan Tamu	Relevan
7.	Biaya Bahan Pembersih	Tidak Relevan
8.	Biaya <i>Laundry</i> Kamar	Relevan
	Biaya <i>Laundry</i> Kantor	Tidak Relevan
9.	Biaya Penggantian Linen	Tidak Relevan
10.	Biaya Penggantian Glassware	Tidak Relevan
B.	Biaya Administratif dan Umum	Tidak Relevan
C.	Biaya <i>Human Resources</i>	Tidak Relevan
D.	Biaya Pemasaran	Tidak Relevan
E.	Departemen POMEK	
1.	Biaya Gaji	Tidak Relevan
2.	Biaya Cetak dan Alat Tulis	Tidak Relevan
3.	Biaya Listrik Variabel Kamar	Relevan
	Biaya Listrik Tetap Kamar	Tidak Relevan
	Biaya Listrik Kantor	Tidak Relevan
4.	Biaya Bahan Bakar	Tidak Relevan
5.	Biaya Pemeliharaan dan Perbaikan	Tidak Relevan
6.	Biaya Air Pam Variabel Kamar	Relevan
	Biaya Air Pam Tetap Kamar	Tidak Relevan
	Biaya Air Pam Kantor	Tidak Relevan
7.	Biaya telepon, <i>software</i> dan internet	Tidak Relevan
8.	Biaya Transportasi	Tidak Relevan
9.	Biaya Lain-lain	Tidak Relevan
F.	Biaya non operasional	Tidak Relevan

(Sumber : Data diolah tahun 2012)

1.2 Pengidentifikasian Biaya Relevan

Dalam melakukan identifikasi biaya relevan yang dianalisis hanya biaya-biaya relevan yaitu apabila pihak hotel menerima permintaan potongan harga khusus atas kamar hotel seperti yang tercantum pada tabel di atas.

a. Biaya *Welcome Drink*

Biaya *welcome drink* merupakan biaya yang digunakan untuk menyediakan minuman dan kue yang disuguhkan kepada tamu sebagai jamuan awal saat menginap di Hotel Jentra. Setiap tamu hotel yang menginap di tipe kamar yang berbeda akan diberikan jumlah *welcome drink* yang berbeda pula. Tipe kamar Superior dan Deluxe diberikan 2 *pax welcome drink*, sedangkan tipe kamar *family* dan *executive* akan diberikan 4 *pax welcome drink*. Biaya untuk 1 *pax welcome drink* adalah Rp 1.700,-. Selama ini permintaan potongan harga khusus berasal dari tamu hotel untuk jenis kamar superior. Sehingga perhitungan biaya *welcome drink* per kamar Superior adalah :

$$\text{Biaya welcome drink per kamar} = 2 \text{ pax} \times \text{Rp } 1.700 = \text{Rp } 3.400,-$$

b. Biaya Perlengkapan Tamu

Biaya perlengkapan tamu merupakan biaya yang timbul untuk membeli barang-barang keperluan tamu hotel, seperti : shampoo, sabun, pasta gigi, alat tulis, alas kaki dan sebagainya. Tamu hotel yang menginap di tipe kamar Superior dan Deluxe diberikan 2 *pax* perlengkapan tamu, sedangkan tipe kamar *family* dan *executive* akan diberikan 4 *pax* perlengkapan tamu. Biaya untuk 1 *pax* perlengkapan tamu adalah Rp 2.600,-. Selama ini permintaan potongan harga khusus berasal dari tamu hotel untuk jenis kamar superior. Sehingga perhitungan biaya perlengkapan tamu per kamar Superior adalah :

$$\text{Biaya perlengkapan tamu per kamar} = 2 \text{ pax} \times \text{Rp } 2.600 = \text{Rp } 5.200,-$$

c. Biaya *Laundry*

Biaya ini merupakan biaya yang digunakan untuk mencuci (*laundry*) fasilitas kamar seperti sprei, selimut, handuk, sarung bantal, korden dan sebagainya. Biaya *laundry* yang digunakan untuk mencuci fasilitas kamar ini termasuk biaya relevan. Berat fasilitas kamar yang dicuci untuk tipe kamar Superior adalah 8 kg, tipe Deluxe seberat 10 kg, tipe *family* seberat 13 kg dan tipe *executive* seberat 15 kg. Biaya untuk mencuci 1 kg fasilitas kamar tersebut adalah Rp 2.000,-. Selama ini permintaan potongan harga khusus berasal dari tamu hotel untuk jenis kamar superior. Sehingga perhitungan biaya *laundry* per kamar Superior adalah :

$$\text{Biaya laundry per kamar} = 8 \text{ kg} \times \text{Rp } 2.000 = \text{Rp } 16.000,-$$

d. Biaya Listrik

Biaya listrik merupakan biaya yang dikeluarkan oleh Hotel Jentra sesuai dengan tagihan rekening PLN. Biaya ini terdiri atas pemakaian listrik oleh tamu kamar hotel dan departemen selain kamar atau kantor Hotel Jentra. Biaya listrik yang relevan adalah biaya variabel yang dikeluarkan untuk pemakaian listrik oleh tamu kamar hotel. Berdasarkan wawancara dengan pihak hotel, departemen kamar mengkonsumsi 80% dari total biaya listrik yang dikeluarkan. Setelah diketahui biaya listrik yang digunakan oleh departemen kamar, maka selanjutnya dilakukan pemisahan biaya listrik agar dapat mengetahui biaya variabel yang dikeluarkan untuk pemakaian listrik oleh tamu kamar hotel. Pemisahan biaya listrik dapat dilihat pada lampiran 2 dan 3, berikut ini adalah hasil output dengan uji regresi dan dari perhitungan yang dilakukan dengan metode kuadrat terkecil (*least squares method*) :

$$\begin{aligned} \text{Fungsi biaya} &: Y = a + bX \\ Y &= 5.608,490828 + 16,001935 X \end{aligned}$$

Biaya listrik tersebut terdiri dari :

- Biaya Tetap per tahun = $(5.608,490828 \times 1000) \times 12 \text{ bulan} = \text{Rp } 67.301.889,9$
- Biaya Variabel per tahun = Total Biaya Listrik – Biaya Tetap
= $\text{Rp } 316.372.000 - 67.301.889,9 = \text{Rp } 249.070.110,1$

Data yang digunakan untuk mengetahui biaya listrik per kamar superior adalah persentase (%) jumlah kamar superior dan tingkat hunian kamar superior selama tahun 2012. Berikut ini adalah data jumlah kamar dan tingkat hunian kamar superior pada tahun 2012 :

Data Jumlah kamar dan Tingkat Hunian Kamar Hotel Jentra Dagen

No	Tipe Kamar	Jumlah Kamar	Persentase Jumlah kamar (%)	Tingkat Hunian Kamar
1.	Superior	50	78,125	14485
2.	Deluxe	8	12,5	671
3.	Family	4	6,25	304
4.	Executive	2	3,125	105
	Total	64	100	15565

Sumber : Data Hotel Jentra Tahun 2012

Sehingga perhitungan biaya listrik per kamar Superior adalah :

$$\begin{aligned} \text{Biaya Listrik per kamar} &= \frac{(\text{total biaya variabel} \times \% \text{ jumlah kamar superior})}{\text{tingkat hunian kamar superior}} \\ &= \frac{249.070.110,1 \times 78,125}{14485} \\ &= \text{Rp } 13.434,- \end{aligned}$$

e. Biaya air PAM

Biaya air PAM merupakan biaya yang timbul sesuai dengan air yang dikonsumsi oleh hotel yaitu terdiri atas pemakaian air oleh tamu kamar hotel dan departemen selain kamar atau kantor Hotel Jentra. Biaya air PAM yang relevan adalah biaya variabel yang dikeluarkan untuk pemakaian air PAM oleh tamu kamar hotel. Berdasarkan wawancara dengan pihak hotel, departemen kamar mengkonsumsi 80% dari total biaya air PAM yang dikeluarkan. Setelah diketahui biaya air PAM yang digunakan oleh departemen kamar, maka selanjutnya dilakukan pemisahan biaya air PAM agar dapat mengetahui biaya variabel yang dikeluarkan untuk pemakaian air PAM oleh tamu kamar hotel. Pemisahan biaya air PAM dapat dilihat pada lampiran 4 dan 5, berikut ini adalah hasil output dengan uji regresi dan dari perhitungan yang dilakukan dengan metode kuadrat terkecil (*least squares method*) :

$$\begin{aligned} \text{Fungsi biaya : } Y &= a + bx \\ Y &= 385,141447 + 5,125468 X \end{aligned}$$

Biaya air PAM tersebut terdiri dari :

- Biaya Tetap per tahun = $(385,141447 \times 1000) \times 12 \text{ bulan} = \text{Rp } 4.621.697,36$
- Biaya Variabel per tahun = Total Biaya Listrik – Biaya Tetap
= $\text{Rp } 84.399.600 - 4.621.697,37 = \text{Rp } 79.777.902,64$

Sama halnya dengan biaya listrik, data yang digunakan untuk mengetahui biaya air PAM per kamar superior adalah persentase (%) jumlah kamar superior dan tingkat hunian kamar superior selama tahun 2012. Sehingga perhitungan biaya listrik per kamar Superior adalah :

$$\begin{aligned} \text{Biaya air PAM per kamar} &= \frac{(\text{total biaya variabel} \times \% \text{ jumlah kamar superior})}{\text{tingkat hunian kamar superior}} \\ &= \frac{79.777.902,64 \times 78,125}{14485} \\ &= \text{Rp } 4.303,- \end{aligned}$$

f. Biaya Sarapan

Biaya sarapan merupakan biaya yang digunakan untuk menyediakan sarapan kepada tamu hotel saat menginap di Hotel Jentra Dagen. Biaya ini termasuk biaya relevan karena

memenuhi semua persyaratan yang ada, yaitu sebagai biaya masa yang akan datang dan termasuk biaya yang berbeda karena pihak hotel menanggung biaya sarapan saat ada tamu hotel yang menginap, sedangkan pada saat tidak ada tamu yang menginap atau pihak hotel menolak permintaan potongan harga khusus biaya ini dapat dihilangkan. Biaya sarapan yang diperlukan saat ada tamu hotel yang menginap di tipe kamar superior adalah Rp 100.000,-.

Berdasarkan identifikasi biaya relevan yang telah dilakukan, maka dapat diketahui total biaya untuk tipe kamar superior yang relevan apabila pihak hotel menerima permintaan potongan harga khusus atas kamar hotel, berikut ini adalah tabel perhitungannya :

Tabel
Perhitungan Biaya per kamar Tipe Superior yang Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Menerima atau Menolak Permintaan Potongan Harga Khusus Atas Kamar Hotel Jentra Dagen

Jenis Biaya	Biaya (Rupiah)
Biaya Welcome Drink	3.400
Biaya Perlengkapan Tamu	5.200
Biaya Laundry	16.000
Biaya Listrik	13.434
Biaya Air	4.303
Total	42.337
Biaya sarapan	100.000
Tax 21%	8.891
Biaya per kamar	151.228

Sumber : Data diolah Tahun 2012

1.3 Evaluasi Ketepatan Pemberian Potongan Harga Khusus

Selama *low season* tahun 2012, Hotel Jentra Dagen memperoleh beberapa permintaan khusus dari tamu hotel yang akan menginap, yaitu untuk dapat memberikan potongan harga yang lebih besar dari potongan yang telah ditetapkan. Permintaan tersebut berasal dari tamu *group* (tamu hotel yang menyewa lebih dari 10 kamar) yang dibawa oleh suatu biro perjalanan wisata atas kamar superior. Sebagai salah satu ilustrasi berikut ini adalah data permintaan khusus yang terjadi saat *low season* yaitu pada bulan januari tahun 2012 :

Tabel Permintaan Harga Khusus pada Low Season Bulan Januari tahun 2012

Pemesan	Jumlah Kamar yang dipesan	Harga yang diminta (Rp)
A	13	200.000
B	15	170.000
C	30	150.000
D	28	130.000
E	25	140.000

Langkah selanjutnya untuk mengevaluasi ketepatan pemberian potongan harga khusus yang telah dilakukan adalah dengan membandingkan antara total biaya relevan dengan harga yang diminta atau tarif sewa kamar hotel yang telah mendapatkan potongan khusus. Apabila tarif sewa kamar yang diminta oleh tamu hotel lebih besar dari total biaya relevannya maka keputusan untuk memberikan potongan harga khusus tersebut sudah tepat. Sebaliknya, apabila tarif sewa kamar yang diminta oleh tamu hotel lebih kecil dari total biaya relevannya maka keputusan pemberian potongan harga khusus yang telah dilakukan oleh Hotel Jentra Dagen tidak tepat. Berikut ini adalah perbandingan harga khusus yang diminta oleh tamu hotel dengan total biaya relevan per kamarnya :

**Tabel Evaluasi Ketepatan Pemberian Potongan Harga Khusus
saat Low Season Bulan Januari Tahun 2012**

Pemesan	Jumlah Kamar yang dipesan	Harga yang diminta (Rp)	Biaya Relevan per Kamar Superior (Rp)	Keputusan	Evaluasi
A	13	200.000	151.228	Terima	Tepat
B	15	170.000	151.228	Terima	Tepat
C	30	150.000	151.228	Tolak	Tidak Tepat
D	28	130.000	151.228	Tolak	Tidak Tepat
E	25	140.000	151.228	Tolak	Tidak Tepat

Saat *low season* tahun 2012, manajemen Hotel Jentra Dagen selalu menerima semua permintaan harga khusus dari tamu hotel. Tetapi berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa ada beberapa keputusan yang selama ini diambil oleh pihak hotel tidak tepat yaitu keputusan untuk pemesan C, D, dan E. Keputusan-keputusan tersebut tidak tepat karena harga khusus yang diminta oleh tamu hotel kurang dari biaya relevan yang dibutuhkan untuk operasional penyelenggaraan jasa per kamar tipe superior di Hotel Jentra Dagen, sehingga seharusnya pihak hotel menolak permintaan tersebut.

Terdapat perbedaan dalam hal laba diferensial yang akan didapatkan oleh Hotel Jentra Dagen antara menerima seluruh permintaan harga khusus atau menolak beberapa permintaan yang kurang dari biayanya. Laba diferensial merupakan selisih antara pendapatan diferensial dan biaya diferensial. Pendapatan diferensial adalah tambahan pendapatan dengan diterimanya permintaan potongan harga khusus. Biaya diferensial adalah tambahan biaya yang dikeluarkan sebagai akibat diterimanya permintaan potongan harga khusus. Apabila pihak hotel menerima semua permintaan potongan harga khusus pada bulan januari hanya akan mendapatkan tambahan laba sebesar Rp 3.692,-. Sedangkan apabila pihak hotel menolak permintaan dari pemesan C, D dan E maka tambahan laba yang akan didapatkan lebih besar yaitu sebesar Rp 915.616,-. Perhitungan laba diferensial yang akan didapatkan apabila Hotel Jentra Dagen selalu menerima semua permintaan harga khusus dan perhitungan laba diferensial yang akan didapatkan apabila pihak hotel menolak permintaan dari pemesan C, D dan E tercantum pada tabel berikut ini :

Tabel Perhitungan Laba Diferensial Jika Menerima Semua Permintaan Potongan Harga Khusus (dalam Rupiah)

Pemesan	Jumlah Kamar yang dipesan	Harga yang diminta	Biaya Relevan per Kamar	Pendapatan Diferensial	Biaya Diferensial	Laba Diferensial
A	13	200.000	151.228	2.600.000	1.965.964	634.036
B	15	170.000	151.228	2.550.000	2.268.420	281.580
C	30	150.000	151.228	4.500.000	4.536.840	(36.840)
D	28	130.000	151.228	3.640.000	4.234.384	(594.384)
E	25	140.000	151.228	3.500.000	3.780.700	(280.700)
Total				16.790.000	16.786.308	3.692

Sumber : Data diolah Tahun 2012

Tabel Perhitungan Laba Diferensial Jika Menolak Permintaan Pemesan C, D dan E (dalam Rupiah)

Pemesan	Jumlah Kamar yang dipesan	Harga yang diminta	Biaya Relevan per Kamar	Pendapatan Diferensial	Biaya Diferensial	Laba Diferensial
A	13	200.000	151.228	2.600.000	1.965.964	634.036
B	15	170.000	151.228	2.550.000	2.268.420	281.580
Total				5.150.000	4.234.384	915.616

Sumber : Data diolah Tahun 2012



KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian yang dilakukan di Hotel Jentra Dagen mengenai keputusan pemberian potongan tarif sewa kamar saat *low season* tahun 2012, maka dapat disimpulkan bahwa keputusan manajemen hotel untuk selalu menerima semua permintaan harga khusus dari tamu hotel tidak semuanya tepat. Setelah dilakukan perbandingan antara total biaya relevan dengan harga khusus yang diminta, dapat diketahui bahwa keputusan untuk menerima permintaan A dan B adalah tepat karena harga khusus yang diminta oleh tamu tersebut lebih besar dari total biaya relevannya. Sebaliknya karena harga khusus yang diminta oleh tamu kurang dari total biaya relevan yang dibutuhkan untuk operasional penyelenggaraan jasa per kamarnya, maka permintaan C, D dan E seharusnya ditolak atau berarti keputusan yang telah diambil oleh pihak hotel atas permintaan tersebut tidak tepat.

Selain itu setelah dilakukan perbandingan tambahan laba yang akan didapatkan oleh Hotel Jentra Dagen antara menerima seluruh permintaan harga khusus atau menolak beberapa permintaan yang kurang dari biaya relevannya, dapat diketahui apabila pihak hotel menerima semua permintaan potongan harga khusus pada bulan januari hanya akan mendapatkan tambahan laba sebesar Rp 3.692,-. Sedangkan apabila pihak hotel menolak permintaan dari pemesan C, D dan E maka tambahan laba yang akan didapatkan lebih besar yaitu sebesar Rp 915.616,-.

2. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka penulis mengajukan saran bagi Hotel Jentra Dagen yaitu agar pihak hotel perlu mempertimbangkan dengan sungguh-sungguh setiap ada permintaan potongan harga khusus pada saat *low season*. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan membandingkan antara total biaya relevan dengan tarif sewa kamar hotel yang telah mendapatkan potongan khusus. Apabila tarif sewa kamar yang diminta oleh tamu hotel lebih besar dari total biaya relevannya maka pihak hotel dapat menerima permintaan tersebut. Sebaliknya, apabila tarif sewa kamar yang diminta oleh tamu hotel lebih kecil dari total biaya relevannya maka pihak hotel sebaiknya menolak permintaan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Adolph Matz dan Milton F Usry, 1991, *Cost Accounting Planning and Control*, Publishing Company, Cincinnati, South Western
- Hansen, Don R. and Mowen, Maryanmo M, 2004, *Management Accounting, seventh edition*, South Western College Publishing, Cincinnati, Ohio
- Mulyadi, 1984, *Akuntansi Biaya untuk Manajemen*, BPFE, Yogyakarta
- Mulyadi, 2012, *Akuntansi Biaya : Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya*, BPFE, Yogyakarta
- Richard Griffin and Ronald J Ebert, Sita Wardhani, 2007, *Business: Eight Edition*, Erlangga, Jakarta
- Supriyono, 1999, *Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Data Relevan untuk Pembuatan Keputusan*, BPFE, Yogyakarta
- Supriyono, 2011, *Pengumpulan dan Penentuan Harga Pokok*, BPFE, Yogyakarta
- Wiyasha, 2007, *Akuntansi Manajemen untuk Hotel dan Restoran*, ANDI, Yogyakarta