

PENERAPAN PENENTUAN HARGA JUAL KAMAR HOTEL DENGAN MENGGUNAKAN METODE ACTIVITY-BASED COSTING PADA HOTEL BOULEVARD MANADO*APPLICATION OF DETERMINATION OF SELLING PRICE OF HOTEL ROOMS BY USING THE ACTIVITY-BASED COSTING METHOD AT HOTEL BOULEVARD MANADO*

Oleh:

Fiali P. Tumiwa¹**Grace B. Nangoi²****Victorina Z. Tirayoh³**^{1,2,3}Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Jurusan Akuntansi
Universitas Sam Ratulangi Manado

E-mail:

¹fialitumiwa29@gmail.com²gracebn@yahoo.com³victorinatirayoh@gmail.com

Abstrak: Semakin banyaknya perusahaan jasa terutama yang bergerak di bidang pariwisata dan perhotelan menyebabkan semakin ketatnya persaingan antara hotel. Untuk itu perusahaan selain menyediakan pelayanan yang baik harusnya menentukan harga jual kamar yang menarik hati konsumen maupun calon konsumen dan juga harga jual kamar yang menguntungkan perusahaan. Metode ABC sangat efektif untuk menentukan harga jual, karena metode ABC membebaskan biaya atas dasar aktivitas. Penelitian ini bertujuan untuk: (1) memperoleh hasil perhitungan harga jual kamar dengan menggunakan metode ABC di hotel Boulevard Manado (2) membandingkan harga jual kamar hotel Boulevard Manado dan harga jual kamar menggunakan metode ABC. Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian deskriptif. Hasil yang diperoleh bahwa ada perbedaan antara harga jual hotel boulevard Manado dan harga jual metode ABC, Untuk metode ABC pada jenis kamar *Superior, Deluxe, New Deluxe, Executive* memberikan hasil perhitungan yang lebih kecil daripada harga jual kamar yang telah ditentukan oleh pihak manajemen hotel. Sedangkan pada kamar *Boulevard Suite* hasil perhitungan ABC lebih besar daripada harga jual kamar yang telah ditentukan oleh manajemen hotel.

Kata Kunci: Penetapan Biaya Berbasis Aktivitas, Aktivitas, Harga Jual Kamar.

Abstrak: *The increasing number of service companies, especially those engaged in tourism and hospitality, causes increasingly intense competition between hotels. For that, the company, in addition to providing good service, should determine the selling price of rooms that attract consumers and prospective customers and also the selling prices of rooms that benefit the company. The ABC method is very effective for determining selling prices, because the ABC method imposes costs on the basis of activity. This study aims to: (1) obtain the results of the calculation of the selling price of rooms using the ABC method in the Manado Boulevard hotel (2) comparing the selling price of Boulevard Manado hotel rooms and the selling price of rooms using the ABC method. This type of research is a type of descriptive research. The results obtained that there is a difference between the selling price of Manado boulevard hotels and the selling price of the ABC method. For the ABC method in the types of rooms Superior, Deluxe, New Deluxe, Executive gives a calculation result that is smaller than the room price determined by the hotel management. Whereas in the Boulevard Suite rooms the ABC calculation results are greater than the room selling price determined by the hotel management.*

Keywords: *Activity-Based Costing, Activity, Room Selling Price.*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Semakin banyaknya perusahaan jasa terutama yang bergerak di bidang pariwisata dan perhotelan menyebabkan semakin ketatnya persaingan antara hotel. Keberhasilan dalam memenangkan persaingan tersebut di tentukan oleh beberapa hal antara lain, *quality*, *cost*, dan *services*.

Service adalah kuantitas atau ragam pelayanan yang di sediakan pihak hotel terhadap pelanggan misalnya fasilitas kolam renang, restoran, *fitness center*, *bar* dan lain sebagainya. *Quality* merupakan kualitas pelayanan terhadap satu jenis pelayanan. Kebersihan kolam yang selalu terjamin, rasa masakan yang sesuai dengan selera konsumen, alat- alat *fitness* yang lengkap dan berfungsi dengan baik, keramahan karyawan hotel merupakan contoh dari kualitas pelayanan yang di sediakan pihak hotel terhadap tamu atau konsumennya.

Selain *quality* dan *services*, *cost* merupakan faktor yang sangat berpengaruh dalam perebutan hati para konsumen maupun calon konsumen. *Cost* adalah jumlah nominal yang harus di bayarkan oleh konsumen atas pelayanan yang di berikan oleh pihak hotel sebagai penyedia jasa.

Harga pokok memiliki peranan yang sangat penting dalam penentuan harga jualproduk/jasa. Oleh karena itu, perusahaan harus benar-benar teliti menangani harga pokok produksinya. Menghitung harga pokok produk masih banyak hotel yang menggunakan system akuntansi biaya seperti *full costing* dan *variabel costing* yang menggunakan volume produksi sebagai dasar untuk mengalokasikan biaya produksinya. Sistem tersebut tidak sesuai dengan lingkungan pemanufakturan yang maju karena biaya overhead pada perusahaan besar, biayanya sangat besar. Biaya produk yang dihasilkan oleh sistem akuntansi biaya tradisional memberikan informasi biaya yang terdistorsi. Terjadinya distorsi karena ketidakakuratan dalam pembebanan biaya, akibatnya adanya kesalahan penentuan biaya, perencanaan, pengendalian dan pembuatan keputusan. Oleh karena itu, maka dikembangkan metode *Activity-Based Costing System* atau sistem akuntansi biaya atas dasar aktifitas berguna untuk mengatasi distorsi pada akuntansi biaya tradisional.

Cara kerja *Activity-Based Costing* di fokuskan pada aktifitas yang ada pada siklus produksi. Hal ini dikarenakan *output* (produk atau jasa) membutuhkan aktivitas untuk diproduksi dan *cost driver* aktivitas tersebut mengkonsumsi sumber daya. Oleh karena itu terdapat hubungan antara *cost driver* dengan aktivitas. Dengan menggunakan *Activity-Based Costing* maka pengalokasian terhadap sumber daya akan lebih baik. *Activity-Based Costing* menghubungkan sumber daya yang di konsumsi dengan aktivitas-aktivitas yang perlu di lakukan untuk menyelesaikan produk atau jasa. *Activity-Based Costing* dapat mewakili perkiraan maksimum biaya untuk memproduksi satu produk atau jasa.

Pemanfaatan *Activity-Based Costing* mengurangi kemungkinan terlalu bervariasinya selisih biaya produk dibandingkan dengan yang di anggarkan. Selain itu pemanfaatan *Activity-Based Costing* mendorong efektivitas pengendalian internal karena perusahaan mampu mendeteksi adanya pemborosan sehingga penganggaran yang berlebihan dapat di hindari lebih dini. *Activity Based Costing* mendorong perusahaan untuk melakukan penyempurnaan proses secara terus menerus baik dari segi biaya dan waktu.

Hotel Boulevard Manado adalah perusahaan jasa yang bergerak di bidang perhotelan dengan kegiatan utama melayani jasa penyewaan kamar untuk penginapan. Hotel Boulevard Manado memiliki service yang mampu menarik pelanggan, juga dapat bertahan menghadapi persaingan perhotelan yang berkembang di Manado dengan memberikan fasilitas. Dalam menghitung harga tarif kamar, Hotel Boulevard Manado belum menggunakan metode *Activity-Based Costing* tetapi masih menggunakan sistem perhitungan perusahaan itu sendiri. Penelitian tentang penggunaan metode *Activity-Based Costing* dalam menentukan harga pokok kamar hotel telah banyak dilakukan dan menunjukkan hasil bahwa metode *Activity-Based Costing* menunjukkan hasil yang bervariasi pada penentuan harga pokok kamar dengan perhitungan dari pihak perusahaan.

Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui penentuan harga jual kamar hotel menggunakan metode *Activity-Based Costing* pada hotel Boulevard Manado serta membuat perbandingan penentuan harga jual kamar menggunakan metode *Activity-Based Costing* dan harga jual yang ditetapkan hotel Boulevard Manado.

TINJAUAN PUSTAKA

Konsep Akuntansi Manajemen

Menurut Mulyadi (2014:11), informasi merupakan suatu fakta, data, pengamatan, persepsi, atau sesuatu yang lain yang menambah pengetahuan. Informasi diperlukan oleh manusia untuk mengurangi ketidakpastian

dalam pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan selalu menyangkut masa yang akan datang, yang mengandung ketidakpastian, dan selalu menyangkut pemilihan suatu alternatif tindakan diantara sekian banyak alternatif yang tersedia. Oleh karena itu, pengambilan keputusan selalu berusaha mengumpulkan informasi untuk mengurangi ketidakpastian yang dihadapinya dalam memilih alternatif tindakan tersebut.

Akuntansi Biaya

Ahmad (2014:4) mengemukakan akuntansi biaya adalah bagian dari akuntansi manajemen dimana merupakan salah satu dari bidang khusus akuntansi yang menekankan pada penentuan dan pengendalian biaya. Sedangkan dalam pengelolaan perusahaan, akuntansi biaya merupakan bagian penting dari ilmu akuntansi dan telah berkembang menjadi *tools of management*, yang berfungsi menyediakan informasi biaya bagi kepentingan manajemen agar dapat menjalankan fungsinya dengan baik.

Harga Pokok Produksi

Siregar dkk (2014:28) mengemukakan bahwa harga pokok produksi adalah biaya yang terjadi untuk mengubah bahan baku menjadi barang jadi. Informasi mengenai harga pokok produksi menjadi dasar bagi manajemen dalam pengambilan keputusan untuk menentukan harga jual produk yang bersangkutan.

Penentuan Harga Jual

Penentuan harga jual merupakan salah satu keputusan manajemen. Swastha (2013:154) menyatakan bahwa metode penentuan harga jual yang berdasarkan biaya dalam bentuk yang paling sederhana, yaitu:

1. *Cost plus pricing method* adalah penetapan harga jual dengan menambahkan sejumlah (presentase) tertentu dari harga pokok atau biaya sebagai keuntungannya.
2. *Mark up pricing method* adalah selisih antara harga jual suatu produk atau jasa dengan harga pokoknya.
3. Penentuan harga oleh produsen adalah awal dari rangkaian harga yang ditetapkan oleh perusahaan-perusahaan lain dalam distribusi.

Pengertian Activity-Based Costing

Berdasarkan pemaparan Mulyadi dalam bukunya (2014:53), sistem *Activity-Based Costing* merupakan suatu sistem yang dimulai dari pengelompokan aktivitas-aktivitas produksi untuk memproduksi suatu produk. Kemudian biaya ditelusuri ke aktivitas tersebut dan aktivitas ditelusuri lagi berdasarkan konsumsi atas produk tersebut. Biaya dapat ditelusuri dari aktivitas ke produk berdasarkan masing-masing produk yang mengkonsumsi aktivitas. Dengan demikian dasar alokasi atau penyebab biaya (*cost driver*) yang dipergunakan dalam pendekatan *Activity-Based Costing* akan mengukur aktivitas yang telah dilaksanakan. Menurut Carter dan Usry (2014:496), *Activity-Based Costing* adalah sebagai suatu sistem perhitungan biaya dimana tempat penampungan biaya overhead yang jumlahnya lebih dari satu dialokasikan menggunakan dasar-dasar yang memasukan satu atau lebih factor yang tidak berkaitan dengan volume.

Model Tingkatan Aktivitas Activity-Based Costing System

Menurut Supriyono (2011:237-239), ada 4 tingkatan aktivitas yaitu: *Unit level activity*, *Batch Level Activity*, *Product Sustaining Activity* dan *Facility Sustaining Activity*.

Pemicu Biaya (Cost Driver)

Warindrani (2013:28) menyatakan bahwa pengertian *cost driver* atau pemicu biaya adalah dasar alokasi yang digunakan dalam *ABC System* yang merupakan faktor-faktor yang menentukan seberapa besar atau seberapa banyak usaha dan beban kerja yang dibutuhkan untuk melakukan suatu aktivitas. *Cost driver* digunakan untuk menghitung biaya sumber dari setiap unit aktivitas. Kemudian setiap biaya sumber daya dibebankan ke produk atau jasa dengan mengalihkan biaya setiap aktivitas dengan kuantitas setiap aktivitas yang di konsumsikan. Faktor yang mempengaruhi perubahan pada total biaya pada suatu cost object disebut dengan pemicu biaya (*cost driver*). *Cost driver* adalah penyebab terjadinya biaya, sedangkan aktivitas adalah dampaknya.

Cost Pool

Cost Pool merupakan kelompok biaya yang disebabkan oleh aktivitas yang sama dengan suatu dasar pembebanan (*cost driver*). Aktivitas yang ada dalam perusahaan dapat di gabung menjadi satu *cost pool* atau beberapa *costpool*. System biaya yang menggunakan *cost pool* akan lebih menjelaskan hubungan sebab akibat antara biaya yang timbul dengan produk/ jasa yang dikeluarkan (Supriyono, 2011).

Kajian Penelitian Terdahlu

Fatma (2013) Dalam Penelitian yang berjudul Penerapan Metode *Activity Based Costing* Dalam Menentukan *Cost* Kamar Hotel Pada XYZ Hotel menunjukkan hasil bahwa untuk jenis kamar *deluxe*, dan *regency* memberikan hasil yang lebih kecil, sedangkan *junior suite*, *executive suite*, *panorama suite*, dan *president suite* memberikan hasil yang lebih besar.

Kusumastuti (2014) Dalam Penelitian yang berjudul Penentuan Harga Pokok Kamar Hotel Dengan Metode *Activity Based Costing* (Studi Kasus Pada Hotel Rachmad Jati Caruban) menunjukkan bahwa tarif kamar berbeda dengan tarif kamar yang ditentukan sebelumnya.

Damayanti, Murwani dan Utomo (2017) Dalam Penelitian yang berjudul Analisis Penerapan Metode *Activity Based Costing* Dalam Penentuan Tarif Harga Sewa Kamar Hotel, Hasilnya menunjukkan bahwa adanya selisih perhitungan harga pokok kamar di Hotel Amaris Madiun menggunakan metode konvensional dan metode *Activity Based Costing* (ABC).

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian yang bersifat deskriptif guna menjelaskan bagaimanakah penentuan harga jual kamar hotel menggunakan metode *Activity-Based Costing* pada Hotel Boulevard Manado”.

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Hotel Boulevard Manado. Waktu penelitian dari bulan November 2019 sampai dengan selesai.

Jenis Data Sumber Dagta

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data kualitatif berupa sejarah Hotel Boulevard Manado, gambaran umum Hotel Boulevard Manado dan data kuantitatif berupa laporan yang menyajikan data jumlah pelanggan serta data biaya-biaya yang terkait dalam Hotel Boulevard Manado. Dalam penelitian ini sumber data yang digunakan adalah sumber data primer, berupa wawancara langsung kepada pihak hotel Boulevard. Sedangkan data sekunder yang digunakan yaitu data yang diambil langsung pada Hotel Boulevard Manado yaitu berupa data sejarah hotel dan struktur organisasi.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah: 1). Wawancara, dengan melakukan wawancara langsung dengan Pimpinan Hotel Boulevard Manado serta beberapa pegawai. 2). Dokumentasi, dengan melakukan observasi dokumen untuk mendukung penelitian yang dilakukan. Dalam melakukan observasi dokumen, penulis mengamati data-data yang diperlukan dalam penyusunan tugas akhir ini yang berkenaan dengan penelitian ini, seperti data tarif masing-masing kamar hotel.

Metode Analisis

Metode yang digunakan untuk menganalisis data adalah metode analisis deskriptif yaitu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas (Sugiyono 2014:21). Tahapan dalam menganalisis penelitian di uraikan sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data penelitian dari hotel Boulevard Manado menggunakan wawancara dan dokumentasi.
 - a. Profil hotel Boulevard
 - b. Jenis kamar hotel
 - c. Harga jual kamar hotel
 - d. Laporan keuangan terkait biaya yang dikeluarkan pihak hotel Boulevard.
2. Menganalisis penelitian menggunakan metode *Activity-Based Costing System*
 - a. Mengidentifikasi aktifitas
 - b. Menentukan klasifikasi level aktivitas
 - c. Menentukan *cost driver*

- d. Setelah menentukan dan *cost driver* tahap berikut adalah mengalokasikan data dari hotel boulevard ke *cost driver* yang telah ditentukan
 - e. Setelah mengalokasikan data ke *cost driver*, tahap berikut adalah menghitung tarif *cost pool*
 - f. Setelah selesai mengalokasikan data ke *cost driver* dan menghitung tarif *cost pool*, tahap terakhir adalah menghitung tarif harga pokok kamar per jenis kamar yang di sediakan oleh hotel Boulevard.
3. Membuat perbandingan antara metode *Activity-Based Costing System* dan metode pihak hotel Boulevard tentang harga jual setiap jenis kamar pada hotel Boulevard Manado.
 4. Membuat kesimpulan dan saran.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Objek Penelitian

Sejalan dengan rencana Pemerintah Provinsi Sulawesi Utara untuk menjadikan Sulawesi Utara sebagai daerah tujuan wisata dunia maka pemerintah membuka peluang investasi di sektor pariwisata. Melihat peluang investasi yang besar di sektor pariwisata khususnya di bidang hospitality maka pada tahun 2008 owner hotel membangun hotel yang kemudian dinamakan hotel Boulevard. Pada tanggal 10 Desember 2009 diadakan *soft opening* hotel Boulevard dan *grand openingnya* dilaksanakan pada tanggal 10 Pebruari 2010. Hotel Boulevard terletak di Jl. A. Yani 13 no 3 Kelurahan Sario, Kecamatan Sario Utara. Pada awal berdirinya hotel Boulevard terdiri dari 24 Kamar seiring dengan peningkatan peluang investasi di bidangnya maka pada tahun 2012 hotel Boulevard mengadakan penambahan jumlah kamar menjadi 42 Kamar. Di Hotel Boulevard terdapat 5 Jenis kamar yaitu *Boulevard Suite*, *Executive Double*, *Executive Twin*, *New Deluxe*, *Deluxe* dan *Superior*. Dengan mengedepankan pemberian layanan yang terbaik maka hotel Boulevard bersama pemerintah kota Manado berusaha untuk menjadikan kota Manado sebagai Kota Wisata Dunia yang memberikan keramahan bagi setiap tamu yang tinggal dan mengunjungi hotel Boulevard demi terwujudnya slogan hotel “*The Art Of Good Service*”.

Hasil Analisis Data

Tabel 1. Harga Kamar Hotel Boulevard Manado Tahun 2019

Jenis Kamar	Harga Kamar (Rp)
<i>Superior</i>	Rp.260.000
<i>Deluxe</i>	Rp.290.000
<i>New Deluxe</i>	Rp.315.000
<i>Executive</i>	Rp.355.000
<i>Boulevard Suite</i>	Rp.450.000

Sumber: Hotel Boulevard

Tabel 1 menunjukkan harga jual kamar per hari hotel Boulevard Manado pada tahun 2019, harga tersebut sudah termasuk pajak yang dikenakan pihak hotel kepada pelanggan.

Tabel 2. Luas Lantai Hotel Boulevard Manado Tahun 2019

Jenis Kamar	Luas Lantai (1)	Jumlah Kamar (2)	Jumlah Luas Lantai Kamar (1) x (2)
<i>Superior</i>	4mx4m = 16 m ²	8	128 m ²
<i>Deluxe</i>	4mx4m = 16 m ²	9	144 m ²
<i>New Deluxe</i>	4mx4m = 16 m ²	14	224 m ²
<i>Executive</i>	4mx5m = 20 m ²	9	180 m ²
<i>Boulevard Suite</i>	4mx6m = 24 m ²	2	48 m ²
	Total		724 m²

Sumber: Hotel Boulevard

Tabel 2 menunjukkan luas lantai hotel Boulevard tahun 2019.

Tabel 3. Jumlah Kamar Tersedia Untuk Dijual Hotel Boulevard Manado Tahun 2019

Jenis Kamar	Jumlah Kamar	Jumlah Kamar setahun
	(1)	(1) x 365 hari
<i>Superior</i>	8	2.920
<i>Deluxe</i>	9	3.285
<i>New Deluxe</i>	14	5.110
<i>Executive</i>	9	3.285
<i>Boulevard Suite</i>	2	730
Jumlah	42	15.330

Sumber: Hotel Boulevard

Tabel 3 menunjukkan jumlah kamar tersedia untuk dijual disetiap jenis kamar selama tahun 2019, dengan total 15.330, dari hasil perhitungan banyaknya kamar dikali 365 hari.

Tabel 4. Jumlah Hari Tamu Menginap Hotel Boulevard Manado Tahun 2019

Bulan	Lama Menginap					Jumlah
	<i>Superior</i>	<i>Deluxe</i>	<i>New Deluxe</i>	<i>Executive</i>	<i>Boulevard Suite</i>	
Januari	246	231	223	208	5	913
Februari	231	235	219	228	8	866
Maret	195	175	221	149	4	744
April	201	154	185	120	5	665
Mei	222	208	155	139	6	730
Juni	175	203	211	168	5	762
Juli	189	215	214	171	6	795
Agustus	177	199	161	150	5	692
September	199	185	165	142	4	695
Oktober	223	199	189	170	7	788
November	203	201	161	174	5	744
Desember	217	224	219	188	5	853
Jumlah	2.478	2.429	2.323	1.956	61	9.247

Sumber: Hotel Boulevard

Tabel 4 menunjukkan jumlah hari hunian kamar hotel Boulevard Manado pada tahun 2019, untuk kamar jenis *Superior* sebesar 2.478, *Deluxe* sebesar 2.429, *New Deluxe* sebesar 2.323, *Executive* sebesar 1.956, *Boulevard Suite* sebesar 61, dengan total hari hunian 9.247 hari.

Tabel 5. Tingkat Hunian Kamar Masing-Masing Jenis Kamar (Occupancy Rate) Hotel Boulevard Manado Tahun 2019

Jenis Kamar	Jumlah Kamar Terjual	Jumlah Kamar Tersedia	Occupancy Rate
	(1)	(2)	(1) : (2) x 100%
<i>Superior</i>	2.478	2.920	84,86%
<i>Deluxe</i>	2.429	3.285	73,94%
<i>New Deluxe</i>	2.323	5.110	45,46%
<i>Executive</i>	1.956	3.285	59,54%
<i>Boulevard Suite</i>	61	730	8,36%
Jumlah	9.247	15.330	60,32%

Sumber: Hotel Boulevard

Tabel 5 Menunjukkan tingkat hunian kamar hotel Boulevard Manado pada tahun 2019, dengan total tingkat hunian kamar 60,32%.

Tabel 6. Pendapatan Penjualan Jasa Kamar Hotel Boulevard Manado Tahun 2019

Jenis Kamar	Jumlah Kamar Terjual (1)	Harga Jual Kamar Tersedia (Rp) (2)	Pendapatan Jasa Jual Kamar (Rp) (1) x (2)
<i>Superior</i>	2.478	260.000	644.280.000
<i>Deluxe</i>	2.429	290.000	704.410.000
<i>New Deluxe</i>	2.323	315.000	731.745.000
<i>Executive</i>	1.956	355.000	694.390.000
<i>Boulevard Suite</i>	61	450.000	27.450.000
Total			2.802.275.000

Sumber: Data diolah

Tabel 6 menunjukkan pendapatan penjualan jasa kamar hotel Boulevard Manado selama tahun 2019 sebesar Rp. 2.802.275.000 dari hasil perhitungan jumlah kamar terjual dikali dengan harga jual kamar.

Tabel 7. Persentase Pendapatan Penjualan Jasa Kamar Hotel Boulevard Manado Tahun 2019

Jenis Kamar	Pendapatan Jasa Jual Kamar (Rp) (1)	Total Pendapatan Jasa Jual Kamar (Rp) (2)	Persentase Pendapatan Jasa Jual Kamar (1):(2) x 100%
<i>Superior</i>	644.280.000	2.802.275.000	22,99 %
<i>Deluxe</i>	704.410.000	2.802.275.000	25,14%
<i>New Deluxe</i>	731.745.000	2.802.275.000	26,11%
<i>Executive</i>	694.390.000	2.802.275.000	24,78%
<i>Boulevard Suite</i>	27.450.000	2.802.275.000	0,98%

Sumber: Data diolah

Tabel 7 menunjukkan persentase alokasi pendapatan pada setiap jenis kamar terhadap pendapatan penjualan jasa kamar secara keseluruhan.

Pembahasan

Langkah-langkah yang dilakukan dalam menghitung harga jual kamar dengan menggunakan metode *Activity-Based Costing*:

Mengidentifikasi Aktivitas

Identifikasi aktivitas dilakukan dengan menentukan aktivitas-aktivitas yang menimbulkan biaya pada hotel Boulevard.

Tabel 8. Daftar Aktivitas

No	Aktivitas
1	Penginapan
2	Laundry
3	Penggajian
4	Pemberian Makan Pagi
5	Penggunaan Energi
6	Keadministrasian
7	Pemasaran
8	Pemeliharaan
9	Penyusutan

Sumber: Data diolah

Mengklasifikasikan Aktifitas ke *Level* nya masing-masing

Setelah daftar aktivitas disusun selanjutnya adalah mengklasifikasikan aktivitas aktivitas tersebut dalam *level*. Aktivitas dapat digolongkan dalam empat kategori yaitu: aktivitas tingkat unit, aktivitas tingkat *batch*, aktivitas tingkat produk dan aktivitas tingkat fasilitas.

Tabel 9. Klasifikasi Aktivitas

No	Aktivitas	Level Aktivitas
1	Penginapan	Unit Level
2	Laundry	Unit Level
3	Penggajian	Unit Level
4	Pemberian Makan Pagi	Unit Level
5	Penggunaan Energi	Unit Level
6	Keadministrasian	Unit Level
7	Pemasaran	Product Level
8	Pemeliharaan	Facility Level
9	Penyusutan	Facility Level

Sumber: Data diolah

Mengidentifikasi Cost Driver

Setelah aktivitas-aktivitas ini diidentifikasi sesuai dengan kategorinya langkah selanjutnya adalah pengidentifikasian *cost driver* dari setiap aktivitas.

Menentukan Cost Driver

Tabel 10. Penentuan Cost Driver

No	Aktivitas	Level Aktivitas	Cost Driver
1	Penginapan	Unit Level	Jumlah kamar terjual
2	Laundry	Unit Level	Jumlah kamar terjual
3	Penggajian	Unit Level	Jumlah jam kerja
4	Pemberian Makan Pagi	Unit Level	Jumlah tamu menginap
5	Penggunaan Energi	Unit Level	Jumlah kamar terjual
6	Keadministrasian	Unit Level	Jumlah kamar terjual
7	Pemasaran	Product Level	Jumlah kamar tersedia
8	Pemeliharaan	Facility Level	Luas lantai
9	Penyusutan	Facility Level	Luas lantai

Sumber: Data diolah

Rincian Biaya Per Aktivitas Cost Pool

Tabel 11. Rincian Biaya Cost Pool

Jenis Aktivitas	Cost Driver	Cost Pool	Biaya (Rp)
Penginapan			
Persediaan tamu 9.247x20.000	Jumlah kamar terjual	I	184.940.000
Alat bersih-bersih			12.000.000
Internet dan telephone			10.800.000
Laundry	Jumlah kamar terjual		30.000.000
Penggunaan Energi			
Listrik	Jumlah kamar terjual		60.000.000
Bensin			12.000.000
Air			24.000.000
Keadministrasian			
Pajak	Jumlah kamar terjual		18.000.000
Total			351.740.000
Pemberian Makan Pagi	Jumlah kamar terjual	Cost Pool	204.000.000
Total		II	204.000.000
Pemasaran			
Promosi	Jumlah kamar tersedia	Cost Pool	1.500.000
Total		III	1.500.000

Pemeliharaan		
Perbaikan AC		6.000.000
Peralatan mekanik	Jumlah luas lantai	5.000.000
Peralatan dapur		8.000.000
Penyusutan		
	Jumlah luas lantai	10.000.000
Total		
		29.000.000
Penggajian		
Gaji Karyawan	Jumlah jam kerja	840.000.000
Seragam Karyawan		6.600.000
Total		
		846.600.000

Sumber: Data diolah

Tabel 11 Menjelaskan bahwa jumlah biaya *Cost Pool* I sebesar Rp.351.740.000. Jumlah biaya *Cost Pool* II sebesar Rp.204.000.000. Jumlah biaya *Cost Pool* III sebesar Rp.1.500.000. Jumlah biaya *Cost Pool* IV sebesar Rp.29.000.000. Jumlah biaya *Cost Pool* V sebesar Rp.846.600.000.

Pemakaian *Cost driver* Tahun 2019

Tabel 12. Pemakaian *Cost driver* Tahun 2019

No	<i>Cost Driver</i>	Jumlah
1	Jumlah Kamar Terjual	
	<i>Superior</i>	2.478
	<i>Deluxe</i>	2.429
	<i>New Deluxe</i>	2.323
	<i>Executive</i>	1.956
	<i>Boulevard Suite</i>	61
	Total	9.247
2	Jumlah Tamu Menginap	
	<i>Superior</i>	4.956
	<i>Deluxe</i>	4.858
	<i>New Deluxe</i>	4.646
	<i>Executive</i>	3.912
	<i>Boulevard Suite</i>	122
	Total	18.494
3	Jumlah Kamar Tersedia	
	<i>Superior</i>	2.920
	<i>Deluxe</i>	3.285
	<i>New Deluxe</i>	5.110
	<i>Executive</i>	3.285
	<i>Boulevard Suite</i>	730
	Total	15.330
4	Jumlah Luas Lantai	
	<i>Superior</i>	128
	<i>Deluxe</i>	144
	<i>New Deluxe</i>	224
	<i>Executive</i>	180
	<i>Boulevard Suite</i>	48
	Total	724
5	Jumlah jam Kerja	
	<i>Superior</i>	9.984

<i>Deluxe</i>	12.480
<i>New Deluxe</i>	17.472
<i>Executive</i>	12.480
<i>Boulevard Suite</i>	2.496
(22 orang x 8 jam x 6 hari x 52 minggu)	
Total	54.912

Sumber: Data diolah

Tabel 12 menunjukkan total pengalokasian data *cost driver* yang terdiri dari total jumlah kamar terjual 9.247, jumlah tamu menginap 18.494, jumlah kamar tersedia 15.330, jumlah luas lantai semua kamar 724 m², jumlah jam kerja karyawan 54.912 jam.

Tarif Per unit *Cost Driver*

Setelah pengidentifikasian *Cost Driver*, langkah selanjutnya menentukan *cost pool rate* dengan *cost driver*. Tarif kelompok merupakan tarif biaya *overhead* per unit *cost driver* yang di hitung untuk sekelompok aktivitas.

Tabel 13. Tarif Per unit *Cost Driver*

<i>Cost Pool</i>	Tarif <i>Cost Pool</i> (1) (Rp)	<i>Cost Driver</i> (2)	Tarif / unit (1) : (2) (Rp)
<i>Cost Pool I</i>	351.740.000	9.247	38.038
<i>Cost Pool II</i>	204.000.000	18.494	11.031
<i>Cost Pool III</i>	1.500.000	15.330	97,85
<i>Cost Pool IV</i>	29.000.000	724	40.055
<i>Cost Pool V</i>	846.600.000	54.912	15.417

Sumber: Data diolah

Tabel 13 menunjukkan tarif per unit *cost driver* yaitu dengan cara perhitungan tiap jumlah biaya *cost pool* dibagi dengan total *cost driver*. Dengan hasil sebagai berikut: *CostPool I* Rp. 38.038, *Cost Pool II* Rp. 11.031, *Cost Pool III* Rp. 97,85, *Cost Pool IV* Rp. 40.055, *Cost Pool V* Rp. 15.417.

Membebankan biaya ke produk dengan menggunakan tarif *cost driver* dan ukuran aktivitas

Tahap ini menurut Hansen dan Mowen (2012:138) biaya aktivitas dibebankan ke produk berdasarkan konsumsi masing-masing aktivitas produk. Pembebanan biaya *overhead* dari tiap aktivitas ke setiap kamar dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{BOP yang dibebankan} = \text{Tarif per unit Cost Driver} \times \text{Cost Driver yang digunakan}$$

Mengetahui BOP (biaya *overhead* ± pabrik) yang dibebankan pada masing-masing produk, maka dapat dihitung harga jual kamar. Menurut Mulyadi (2013) perhitungan harga jual masing-masing jenis kamar dengan metode ABC dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual per Kamar} = \text{Harga Pokok per Kamar} + \text{Laba yang diharapkan}$$

Untuk harga pokok per kamar diperoleh dari tarif per unit *cost driver* dibagi dengan *cost driver* yang digunakan. Sedangkan laba yang diharapkan ditetapkan pihak manajemen hotel Boulevard Manado yaitu sebesar 45%. Berikut ini perhitungan harga pokok dan menentukan harga jual untuk masing-masing jenis kamar (Tabel 14 sampai dengan Tabel 18).

Tabel 14. Harga Jual Kamar Jenis Superior

<i>Cost Pool</i>	Tarif <i>Cost Pool</i> (Rp)	<i>Cost Driver</i>	Jumlah (Rp)
<i>Cost Pool I</i>	38.038	2.478	94.258.164
<i>Cost Pool II</i>	11.031	4.956	54.669.636
<i>Cost Pool III</i>	97,85	2.920	285.722
<i>Cost Pool IV</i>	40.055	128	5.127.040

<i>Cost Pool V</i>	15.417	9.984	153.923.328
Total Biaya Jenis Kamar Superior			308.263.890
Jumlah Kamar Terjual			2478
Harga Pokok Kamar Superior			124.400
Laba yang diharapkan (45%)			55.980
Harga Jual Kamar Superior			180.380

Sumber: Data diolah

Pada Tabel 14 diatas dapat dilihat perhitungan harga pokok kamar dan penentuan harga jual kamar jenis *Superior* hotel Boulevard Manado yaitu harga pokok sebesar Rp. 124.400 dan harga jual sebesar Rp. 180.380.

Tabel 15. Harga Jual Kamar Jenis Deluxe

<i>Cost Pool</i>	Tarif <i>Cost Pool</i> (Rp)	<i>Cost Driver</i>	Jumlah (Rp)
<i>Cost Pool I</i>	38.038	2.429	92.394.302
<i>Cost Pool II</i>	11.031	4.858	53.588.598
<i>Cost Pool III</i>	97,85	3.285	318.795
<i>Cost Pool IV</i>	40.055	144	5.767.920
<i>Cost Pool V</i>	15.417	12.480	192.404.160
Total Biaya Jenis Kamar Deluxe			344.473.775
Jumlah Kamar Terjual			2429
Harga Pokok Kamar Deluxe			141.817
Laba yang diharapkan (45%)			63.818
Harga Jual Kamar Deluxe			205.635

Sumber: Data diolah

Tabel 15 dapat dilihat perhitungan harga pokok kamar dan penentuan harga jual kamar jenis *Deluxe* hotel Boulevard Manado yaitu harga pokok sebesar Rp.141.817 dan harga jual sebesar Rp. 205.635.

Tabel 16. Harga Jual Kamar Jenis New Deluxe

<i>Cost Pool</i>	Tarif <i>Cost Pool</i> (Rp)	<i>Cost Driver</i>	Jumlah (Rp)
<i>Cost Pool I</i>	38.038	2.323	88.362.274
<i>Cost Pool II</i>	11.031	4.646	51.250.026
<i>Cost Pool III</i>	97,85	5.110	500.014
<i>Cost Pool IV</i>	40.055	224	8.972.320
<i>Cost Pool V</i>	15.417	17.472	269.365.824
Total Biaya Jenis Kamar New Deluxe			418.450.458
Jumlah Kamar Terjual			2323
Harga Pokok Kamar New Deluxe			180.134
Laba yang diharapkan (45%)			81.060
Harga Jual Kamar New Deluxe			261.194

Sumber: Data diolah

Tabel 16 dapat dilihat perhitungan harga pokok kamar dan penentuan harga jual kamar Jenis *New Deluxe* di hotel Boulevard Manado yaitu harga pokok sebesar Rp. 180.134 dan harga jual sebesar Rp. 261.194.

Tabel 17. Harga Jual Kamar Jenis Executive

<i>Cost Pool</i>	Tarif <i>Cost Pool</i> (Rp)	<i>Cost Driver</i>	Jumlah (Rp)
<i>Cost Pool I</i>	38.038	1.956	74.402.328
<i>Cost Pool II</i>	11.031	3.912	43.153.272

<i>Cost Pool III</i>	97,85	3.285	321.437
<i>Cost Pool IV</i>	40.055	180	7.209.900
<i>Cost Pool V</i>	15.417	12.480	192.409.160
Total Biaya Jenis Kamar Executive			317.491.097
Jumlah Kamar Terjual			1956
Harga Pokok Kamar Executive			162.317
Laba yang diharapkan (45%)			73.043
Harga Jual Kamar Executive			235.360

Sumber: Data diolah

Tabel 17 dapat dilihat perhitungan harga pokok kamar dan penentuan harga jual kamar Jenis *Executivedi* hotel Boulevard Manado yaitu harga pokok sebesar Rp. 162.317 dan harga jual sebesar Rp. 235.360.

Tabel 18. Harga Jual Kamar Jenis *Boulevard Suite*

<i>Cost Pool</i>	Tarif <i>Cost Pool</i> (Rp)	<i>Cost Driver</i>	Jumlah (Rp)
<i>Cost Pool I</i>	38.038	61	2.320.318
<i>Cost Pool II</i>	11.031	122	1.345.782
<i>Cost Pool III</i>	97,85	730	71.431
<i>Cost Pool IV</i>	40.055	48	1.922.640
<i>Cost Pool V</i>	15.417	2.496	38.480.832
Total Biaya Jenis Kamar <i>Boulevard Suite</i>			44.141.003
Jumlah Kamar Terjual			61
Harga Pokok Kamar <i>Boulevard Suite</i>			723.623
Laba yang diharapkan (45%)			325.630
Harga Jual Kamar <i>Boulevard Suite</i>			1.049.253

Sumber: Data diolah

Tabel 18 dapat dilihat perhitungan harga pokok kamar dan penentuan harga jual kamar Jenis *Boulevard Suitedi* hotel Boulevard Manado yaitu harga pokok sebesar Rp. 723.623 dan harga jual sebesar Rp. 1.049.253.

Tabel 19. Perbandingan Harga Jual Kamar per hari menurut hotel Boulevard Manado dan menurut perhitungan metode *Activity-Based Costing*

Jenis Kamar	Harga Jual Kamar menurut Hotel Boulevard (Rp)	Harga Jual Kamar menurut <i>Activity Based Costing System</i> (Rp)	Selisih (Rp)
<i>Superior</i>	260.000	180.380	79.620
<i>Deluxe</i>	290.000	205.635	84.365
<i>New Deluxe</i>	315.000	261.194	53.806
<i>Executive</i>	355.000	235.360	119.640
<i>Boulevard Suite</i>	450.000	1.049.253	(-599.253)

Sumber: Data diolah

Tabel 19 menunjukkan dari hasil yang diperoleh dapat dibandingkan selisih harga jual kamar yang telah ditentukan manajemen hotel Boulevard Manado dengan hasil perhitungan menggunakan metode *Activity-Based Costing*.

Hasil Penelitian

Perbedaan hasil yang terjadi antara perhitungan harga pokok kamar dengan menggunakan metode yang telah ditetapkan manajemen hotel Boulevard dengan menggunakan *Activity-Based Costing System* disebabkan karena adanya pembebanan biaya *overhead* pada masing-masing jenis kamar. Pada perhitungan yang ditetapkan pihak manajemen hotel Boulevard, biaya *overhead* tidak dimasukkan dalam perhitungan harga pokok kamar dan biaya-biaya yang terjadi pada masing-masing jenis kamar dibebankan pada satu jenis *cost driver* saja yang

menyebabkan terjadinya distorsi biaya. Sedangkan pada penerapan *Activity-Based Costing System* biaya *overhead* pada masing-masing produk dibebankan pada banyak *cost driver* sesuai dengan konsumsi aktivitas oleh produk atau jasa. Sehingga dalam penerapan *Activity-Based Costing System* dapat mengalokasikan berbagai aktivitas biaya ke setiap Jenis kamar secara tepat berdasarkan konsumsi masing-masing aktivitas.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh penulis pada hotel Boulevard Manado, maka kesimpulannya adalah, Hasil perhitungan harga jual kamar dengan menggunakan metode ABC untuk Jenis kamar *Superior* sebesar Rp. 180.380. Untuk Jenis kamar *Deluxe* sebesar Rp.205.635. Untuk Jenis kamar *New Deluxe* sebesar Rp. 261.194. Untuk Jenis kamar *Executive* sebesar Rp. 235.360. Untuk kamar *Boulevard Suite* sebesar Rp. 1.049.253. Dari hasil yang diperoleh dapat dibandingkan selisih harga jual kamar yang telah ditentukan manajemen hotel Boulevard Manado dengan hasil perhitungan menggunakan metode *Activity-Based Costing*. Untuk metode ABC pada kamar *Superior*, *Deluxe*, *New Deluxe*, *Executive* memberikan hasil perhitungan yang lebih kecil daripada harga jual kamar yang telah ditentukan oleh pihak manajemen hotel, yaitu dengan selisih harga untuk kamar *Superior* sebesar Rp. 79.620. Untuk kamar *Deluxe* sebesar Rp.84.365. Untuk kamar *New Deluxe* sebesar Rp. 53.806. Dan untuk kamar *Executive* sebesar Rp. 119.640. Sedangkan pada kamar *Boulevard Suite* hasil perhitungan ABC lebih besar daripada harga jual kamar yang telah ditentukan oleh manajemen hotel. yaitu dengan selisih sebesar Rp. 599.253.

Saran

1. Melihat persaingan yang begitu ketat di dunia jasa perhotelan maka pihak hotel Boulevard Manado sebaiknya mulai mempertimbangkan untuk menerapkan ABC *system* dalam perhitungan harga pokoknya karena dengan ABC dapat diperoleh informasi biaya yang lebih akurat. Sehingga dalam menentukan harga jual kamar, informasi biaya ini dapat dipertimbangkan dan laba yang sebenarnya diperoleh dari penjualan jasa perhotelan dapat diketahui dengan pasti.
2. Selain mempertingkan harga jual yang terbentuk dari harga pokok kamar dengan metode *Activity-Based Costing* (ABC), sebaiknya pihak hotel juga mempertimbangkan harga jual yang ditawarkan oleh hotel pesaing di sekitar target pasar hotel Boulevard. Karena bagaimanapun, sisi persaingan harus senantiasa diperhatikan untuk menjamin keberlangsungan bisnis yang dijalankan.
3. Penggunaan sistem *Activity-Based Costing* (ABC) memerlukan pengetahuan dan keterampilan. Oleh karena itu, pihak hotel Boulevard perlu untuk melatih pegawai perusahaan agar sistem ABC ini dapat dijalankan dengan maksimal. Penggunaan sistem baru memerlukan biaya tambahan dan komitmen yang tinggi dari pihak hotel Boulevard. Diharapkan penerapan sistem baru ini dapat memberikan informasi biaya yang lebih baik untuk persaingan jangka panjang dengan para pesaing.

DAFTAR PUSTAKA

- Carter. W. K dan Usry. M. F. 2014. *Akuntansi Biaya*. Edisi ke 14. Salemba Empat, Jakarta.
- Damayanti., Murwani., dan Utomo. 2017. *Analisis Penerapan Metode Activity-Based Costing Dalam Penentuan Tarif Harga Sewa Kamar Hotel*. Jurnal Administrasi Bisnis. 5(1).
<http://prosiding.unipma.ac.id/index.php/FIPA/article/view/253> (Diakses tanggal 23 Februari)
- Fatma. 2013. *Penerapan Metode Activity-Based Costing Dalam Menentukan Cost Kamar Hotel Pada XYZ Hotel*. Jurnal Administrasi Bisnis. 1(2).
<https://jurnal.polibatam.ac.id/index.php/JAEMB/article/view/143> (Diakses tanggal 12 Februari)
- Hansen., dan Mowen. 2014. *Akuntansi Managerial*. Edisi ke 8. Salemba Empat, Jakarta.
- Kuncoro, M. 2013. *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi Bagaimana Meneliti dan Menulis Tesis*. Edisi 3. Erlangga, Jakarta.

Kusumastuti, R. 2014. *Penentuan Harga Pokok Kamar Hotel dengan Metode Activity-Based Costing (Studi Kasus pada Hotel Rachmad Jati Caruban)*. Jurnal Ekonomi.

<https://jimfeb.ub.ac.id/index.php/jimfeb/article/view/2461> (Diakses tanggal 09 Januari)

Mulyadi. 2014. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Ketiga. Salemba Empat, Jakarta.

Siregar, Baldric, Bambang Suripto, Dodi Hapsori. 2014. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kedua. Salemba Empat. Jakarta.

Sugiyono. 2014. *Statistika untuk Penelitian*. Alfabeta, Bandung.

Supriyono, R. A. 2011. *Akuntansi Biaya, Perencanaan Dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan*. Edisi Kedua. BPF, Yogyakarta.

Swastha, Basu. 2013. *Manajemen Penjualan*. Edisi 3. BPF. Yogyakarta.

Warindrani, Armila Krisna. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Graha Ilmu. Jogjakarta.

