

**ANALISIS PENERAPAN METODE *ACTIVITY BASED COSTING SISTEM*  
DALAM PENENTUAN HARGA POKOK KAMAR HOTEL  
(Studi Kasus PADA HOTEL GRAND SHAYLA MAKASSAR)**

**Diajukan Oleh:  
TAMRIYANTO  
4512013115**



**SKRIPSI**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan  
Program Serjana (S1) pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Bosowa Makassar**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS BOSOWA  
MAKASSAR**

**2017**

# HALAMAN PENGESAHAN

Judul : ANALISIS PENERAPAN METODE *ACTIVITY BASED COSTING SYSTEM* DALAM PENENTUAN HARGA POKOK KAMAR HOTEL PADA HOTEL GRAND SHAYLA MAKASSAR

Nama Mahasiswa : Tamriyanto

Nomor Stambuk : 4512013115

Kelas : Ekonomi

Program Studi : Akuntansi

Lokasi Penelitian : Jalan Chairil Anwar No. 28 Makassar

Waktu Penelitian : Satu Bulan (1 Bulan)



Telah Disetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

  
Lukhtar Sapiri, SE, MM, M, Kes

  
DR.H.A. Arifuddin Mane, SE., M.Si., SH.,

**MENGETAHUI DAN MENGESAHKAN :**  
Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar  
Serjana Ekonomi Universitas Bososwa Makassar

Fakultas Ekonomi  
Universitas Bosowa

Ketua Prodi Studi Akuntansi

  
A. Arifuddin Mane, SE., M.Si., SH., MH

  
Thanwain, SE, M.Si

Pengesahan : .....

## PERNYATAAN KEORSINILAN SKRIPSI

Saya bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Tamriyanto

Nim : 45 12 013115

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi

Judul : Analisis Penerapan Metode *Activity Based Costing*  
*Sistem* dalam Penentuan Harga Pokok Kamar  
Hotel (Studi Kasus Pada Hotel Grand Sheyla  
Makassar)

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran, dan pemaparan asli dari saya adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naska skripsi ini tidak pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah di tulis atau di terbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis di kutip dalam naskah ini dan di sebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apa bila di kemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat di buktikan terdapat unsur – unsur jiplakan, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan

di proses sesuai dengan peraturan perundang – undangan yang berlaku di universitas bosowa makassar.

Makassar, Maret 2017

Yang membuat pernyataan



Tamriyanto



**ANALISIS PENERAPAN METODE *ACTIVITY BASED COSTING SYSTEM*  
DALAM PENENTUAN HARGA POKOK KAMAR PADA HOTEL  
(Studi Kasus Pada Hotel Grand shayla Makassar)**

Oleh :

**Tamriyanto**

**PRODI AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS BOSOWA MAKASSAR**

**ABSTRAK**

Tamriyanto 2017, Skripsi. Analisis Penerapan Metode *Activity Based Costing System* dalam Penentuan Harga Pokok kamar Pada Hotel Grand Shayla Makassar, (dibimbing oleh Dr. Muhtar sapri,SE,MM,M,Kes sebagai konsultan I dan Dr.H.a.arifuddin Mane,SE.,M.Si.,SH.,MH sebagai konsultan II).

Dalam penentuan harga pokok produk, sistem akuntansi biaya konvensional kurang sesuai lagi untuk diterapkan di era teknologi yang modern seperti saat ini. Karena sistem ini mempunyai beberapa kelemahan. Diantaranya adalah memberikan informasi biaya yang terdistorsi. Distorsi tersebut juga mengakibatkan *undercost/overcost* terhadap produk. Adanya berbagai kelemahan tersebut dapat diatasi dengan penggunaan metode *Activity Based Costing*.

*Activity Based Costing* adalah metode penentuan harga pokok yang menelusur biaya ke aktivitas, kemudian ke produk. Metode *Activity Based Costing* dinilai lebih akurat dalam membebankan biaya overhead kepada produk karena mempergunakan lebih dari satu *cost driver*. Sehingga, biaya overhead yang dialokasikan akan lebih proporsional.

Hasil penelitian menunjukkan penggunaan metode *Activity Based Costing* dalam perhitungan harga pokok kamar akan menghasilkan harga pokok kamar yang akurat, karena biaya-biaya yang terjadi dibebankan pada produk atas dasar aktivitas dan sumber daya yang dikonsumsi oleh produk dan juga menggunakan dasar lebih dari satu *cost driver*.

.....

**Kata Kunci** : *Activity Based Costing*, Harga Pokok Kamar, *Cost Driver*

**ANALISIS OF IMPLEMENTATION *ACTIVITY BASED COSTING*  
SYSTEM METHOD IN DETERMINATION OF COSTS OF GOODSROOM  
(Case study Hotel Grand Shayla Makassar)**

**By:**

**Tamriyanto**

**Accounting Departement FACULTY OF ECONOMICS  
BOSOWA UNIVERSITY OF MAKASSAR**

**ABSTRACT**

Tamriyanto 2017, Thesis. Analisis Of Implementation *Activity Based Costing System* Method In Determinationof Costs Of Goodsroom (Case Study Hotel Grans Shayla Makassar), (guided by Dr. Muhtar sapri,SE,MM,M,Ke, as a consultan I and Dr.H.a.arifuddin Mane,SE.,M.Si.,SH.,MH, as a consultan II).

In determining the cost of product, convensional cost accounting system is less corresponding again to be applied in the modern era of technology as it is today. Because this system has some disadvantages. Among them is giving a distorted cost information. It also resulted in distortion undercost/overcost of the product. The existence of these weakness can be overcome by using Activity Based Costing method.

Activity Based Costing is a method of determining the cost of product to tracing costs to activities, then to the product. Activity Based Costing method is considered more accurate in charging overhead cost to product because it uses more than one cost driver. Thus, the overhead cost will be allocated proportionally.

The result showed the use of Activity Based Costing methods in the calculation of basic room rates will produce an accurate cost of the room, because the costs iccured are charged to products on the basis of activities and resources consumed by products and also use the basis of more than one cost driver.

.....

**Keyword: *Activity Based Costing, The Cost Of Room, Cost Driver***

## KATA PENGANTAR

AssalamuAlaikum Wr. Wb

Puji syukur kehadirat Allah SWT, karena atas limpahan, taufik, dan karunianya, skripsi penelitian yang berjudul “**Analisis Penerapan Metode *Activity Based Costing System* dalam Penentuan harga Pokok Kamar Hotel (Studi Kasus Pada Hotel Grand Shayla Makassar)**”. Dapat diselesaikan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

Penulis menyadari bahwa sebagai langkah awal masih terdapat kekurangan baik dari segi penulisan, pengaturan bahasa, pengetahuan dan pengalaman, sehingga hasil yang diperoleh sekarang ini jauh dari kemampuan. Namun demikian, besar harapan penulis agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan memberikan ilham dan hidayah untuk dilakukan penelitian-penelitian lain.

Atas terselesaikan skripsi ini tentunya tak lepas dari dorongan dan uluran berbagai pihak. Oleh karena itu, taksalah kiranya bila penulis mengungkapkan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. DR. Ir. M Saleh Pallu, M.Eng selaku Rektor Universitas Bosowa Makassar.
2. Dr. H. A. Arifuddin Mane, SE,M.Si,SH,MH selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.

3. Thanwain,SE,M.Si, Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.
4. Dr.Mukhtar Sapiri,SE,MM,M.Kes, selaku pembimbing pertama atas bimbingan dan saran yang telah diberikan kepada penulis.
5. Dr. H. A. Arifuddin Mane, SE,M.Si,SH,MH, selaku dosen pembimbing kedua yang senantiasa meluangkan waktu memberikan bimbingan dan pembinaan sejak awal hingga selesainya skripsi ini.
6. Kepala Hotel Grand Shayla Makassar, Sulawesi Selatan beserta staf yang telah membantu penulis untuk meneliti.
7. Segenap Dosen dan Pegawai Tata Usaha Fakultas Ekonomi, Universitas Bosowa Makassar atas kebijaksanaan, ilmu dan pengetahuannya serta bantuan yang telah diberikan kepada penulis selama menuntut ilmu di Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.
8. Ucapan terima kasih yang setulus-tulusnya penulis ucapka kepada kedua orang tuaku, saudara-saudaraku, ipar-iparku, dan keluargaku atas doa dan restunya sehingga skripsi yang kedua ini dapat terselesaikan.
9. Kepada sahabat-sahabatku, Kurnia Amin, Aini Aristantia, Abdul Havid, Jamaluddin, Hamzal, Hendrik T. layuk, ucapan terimakasih yang sedalam-dalamnya penulis ucapkan, kita telah berjuang bersama, penulis yakin tidak ada usaha yang menghianati hasil. Semangat sahabat, perjalanan kita masih panjang

10. Sahabat-sahabat PMII Makassar Raya, PMII Unhas, PMII Stimik dipanegara, HIMAB Unhas, ISHLAH 2011. Terima kasih atas dukungan dan motivasi untuk penulis

Semoga Allah SWT, yang akan membalas semua kebaikan yang telah diberikan kepada penulis, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa karya ilmiah ini tidak luput dari kekurangan, oleh karena itu kritikan dan saran yang membangun masih penulis harapkan guna kesempurnaan karya ilmiah ini.

Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkannya.

Makassar, Maret 2017

**Penulis**

## DAFTAR ISI

|  | Halaman |
|--|---------|
| HALAMAN JUDUL.....                             | i       |
| HALAMAN PENGESAHAN .....                       | ii      |
| PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....              | iii     |
| ABSTRAK.....                                   | v       |
| ABSTRACT .....                                 | vi      |
| KATA PENGANTAR .....                           | vii     |
| DAFTAR ISI .....                               | x       |
| DAFTAR TABEL.....                              | xiii    |
| DAFTAR GAMBAR .....                            | xv      |
| DAFTAR LAMPIRAN.....                           | xvi     |
| <b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>                  |         |
| 1.1 Latar Belakang.....                        | 1       |
| 1.2 Rumusan Masalah.....                       | 5       |
| 1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....        | 6       |
| 1.3.1 Tujuan penelitian.....                   | 6       |
| 1.3.2 Manfaat penelitian.....                  | 6       |
| <b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>           |         |
| 2.1 KerangkaTeori .....                        | 7       |
| 2.1.1 Konsep Biaya dan Klarifikasi Biaya ..... | 7       |
| 2.1.2 Harga Pokok Produksi.....                | 11      |
| 2.1.3 Akuntansi Biaya konvensional.....        | 13      |

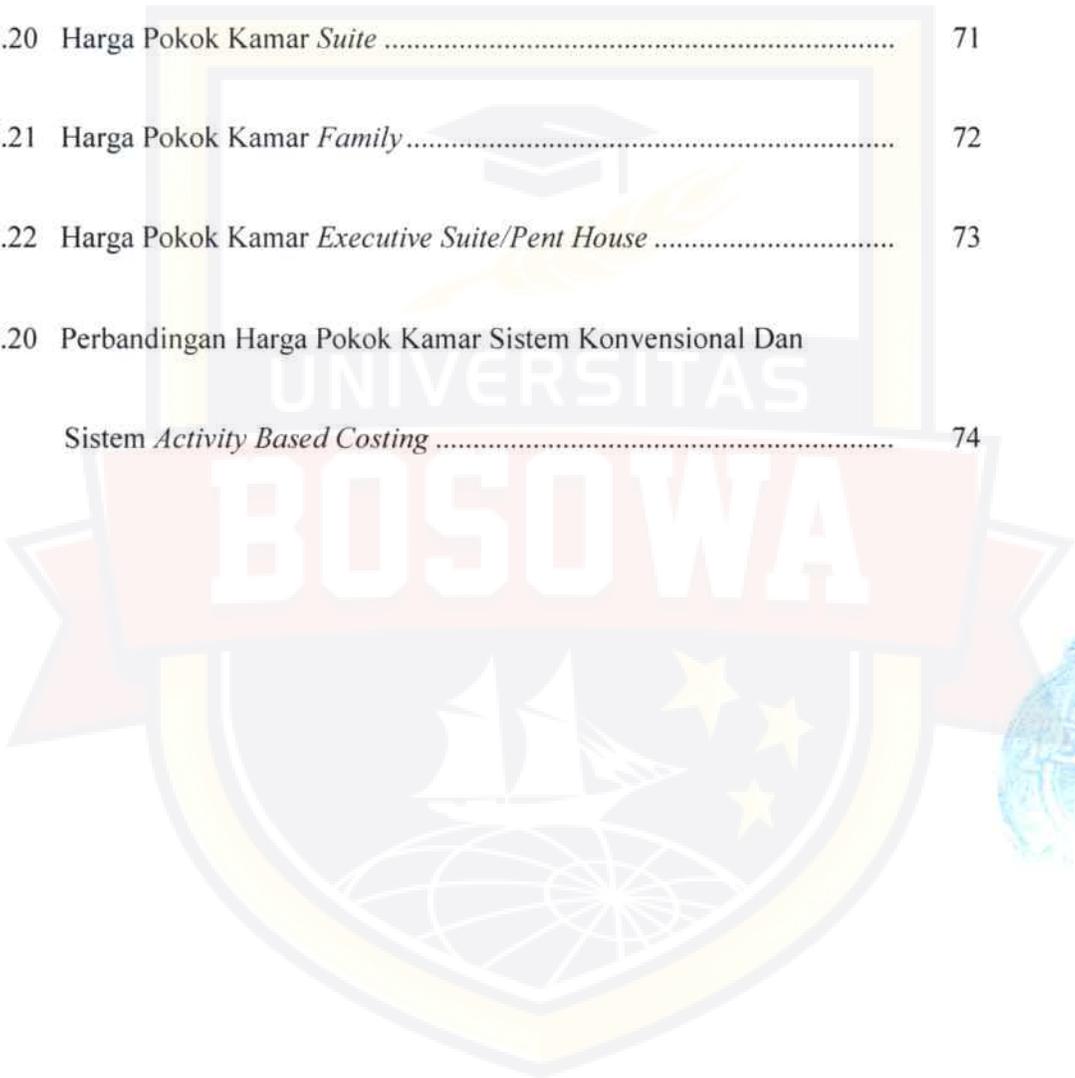
|   |   |    |
|---|---|----|
| 2.1.4                                     | <i>Activity Based Costing</i> .....   | 15 |
| 2.1.5                                     | Klasifikasi Aktifa .....  | 21 |
| 2.1.6                                     | <i>Cost Driver</i> .....  | 22 |
| 2.1.7                                     | Manfaat <i>Activity Based Costing</i> .....                                 | 23 |
| 2.1.8                                     | Kelebihan dan kekurangan <i>Activity Based Costing</i> ....                 | 24 |
| 2.1.9                                     | Sistem <i>Activity Based Costing</i> pada perusahaan jasa..                 | 26 |
| 2.1.10                                    | Penerapan Sistem <i>Activity Based Costing</i> pada<br>perusahaan jasa..... | 28 |
| 2.2                                       | Kerangka Pikir .....  | 31 |
| 2.3                                       | Hipotesis .....   | 32 |
| <b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....</b> |   |    |
| 3.1                                       | Daerah dan Waktu Penelitian.....  | 34 |
| 3.2                                       | Metode Pengumpulan Data.....  | 34 |
| 3.3                                       | Jenis dan Sumber Data.....  | 34 |
| 3.4                                       | Metde Analisis .....  | 34 |
| 3.5                                       | Defenisi Operasional.....   | 36 |
| <b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>  |   |    |
| 4.1                                       | Gambaran Umum Perusahaan .....  | 40 |
| 4.1.1                                     | Sejarah singkat Perusahaan .....  | 40 |
| 4.1.2                                     | Visi dan Misi .....   | 41 |
| 4.1.3                                     | Struktur Organisasi.....  | 42 |
| 4.1.4                                     | Deskripsi Jabatan .....   | 44 |
| 4.2                                       | Analisis Data .....   | 46 |

|                             |   |    |
|-----------------------------|---|----|
| 4.2.1                       | Perhitungan Harga Pokok Kamar Menggunakan Metode Konvensional.....  | 46 |
| 4.2.2                       | Perhitungan Harga Pokok Kamar Menggunakan Metode <i>Activity Based Costing Sistem</i> .....                                   | 54 |
| 4.2.3                       | Perbandingan Perhitungan Harga Pokok Produk/Jasa antara Sistem Konvensional dengan <i>Activity Based Costing Sistem</i> ..... | 73 |
| <b>BAB V PENUTUP</b> .....  |   |    |
| 5.1                         | Kesimpulan .....  | 76 |
| 5.2                         | Saran .....   | 77 |
| <b>DAFTAR PUSTAKA</b> ..... |   | 78 |
| <b>LAMPIRAN</b> .....       |   | 80 |

## DAFTAR TABEL

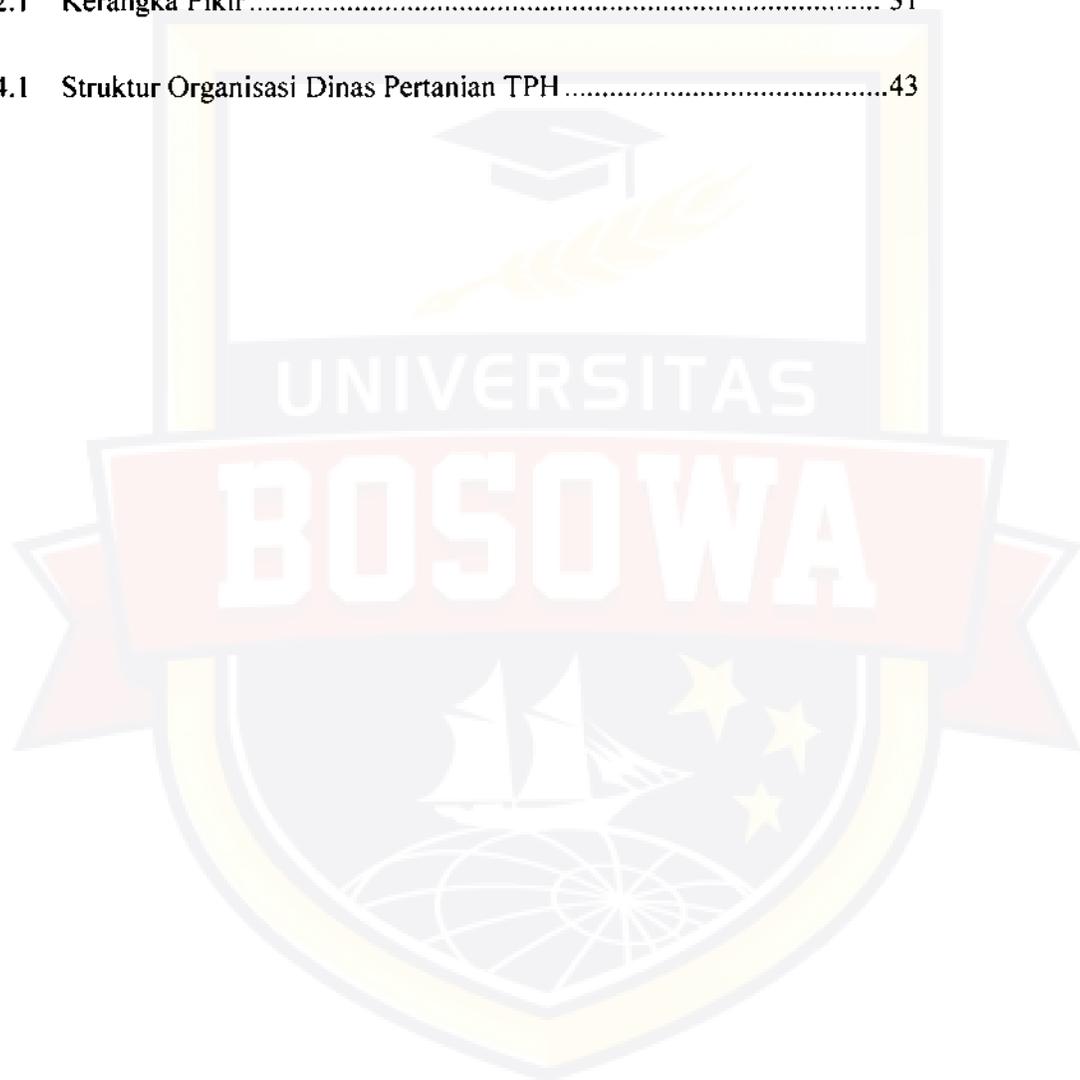
| Tabel   | Halaman |
|---|---------|
| 4.1 <i>Room Rate</i> Hotel Grand Shayla Makassar Tahun 2016 .....       | 47      |
| 4.2 Jumlah Kamar Tersedia Untuk Dijual .....                            | 48      |
| 4.3 Jumlah Hari Hunian Kamar Hotel .....                                | 49      |
| 4.4 <i>Occupancy Rate</i> Hotel .....                                   | 51      |
| 4.5 Pendapatan Penjualan Jasa Kamar Hotel .....                         | 52      |
| 4.6 Persentase Pendapatan Penjualan Jasa Kamar Hotel.....               | 53      |
| 4.7 Harga Pokok Produk/Jasa Hotel .....                                 | 54      |
| 4.8 Perincian Biaya Langsung yang dialokasikan ke tiap jenis Kamar..... | 56      |
| 4.9 Identifikasi Aktivitas dan Level Aktivitas.....                     | 57      |
| 4.10 <i>Cost Pool</i> dan <i>Cost Driver</i> .....                      | 60      |
| 4.11 <i>Cost Pool</i> I .....   | 62      |
| 4.12 <i>Cost Pool</i> II .....  | 63      |
| 4.13 <i>Cost Pool</i> III .....   | 63      |
| 4.14 <i>Cost Pool</i> IV .....  | 64      |
| 4.15 <i>Cost Pool</i> V .....   | 65      |
| 4.16 Pengalokasian data <i>Cost Driver</i> .....                        | 66      |

|      |  |    |
|------|--|----|
| 4.17 | Tarif <i>Cost Pool</i> .....   | 68 |
| 4.18 | Harga Pokok Kamar <i>Standard</i> .....  | 69 |
| 4.19 | Harga Pokok Kamar <i>Deluxe</i> .....  | 70 |
| 4.20 | Harga Pokok Kamar <i>Suite</i> .....   | 71 |
| 4.21 | Harga Pokok Kamar <i>Family</i> .....  | 72 |
| 4.22 | Harga Pokok Kamar <i>Executive Suite/Pent House</i> .....  | 73 |
| 4.20 | Perbandingan Harga Pokok Kamar Sistem Konvensional Dan<br>Sistem <i>Activity Based Costing</i> ..... | 74 |



## DAFTAR GAMBAR

| Gambar   | Halaman |
|--|---------|
| 2.1 Kerangka Pikir.....                          | 31      |
| 4.1 Struktur Organisasi Dinas Pertanian TPH..... | 43      |



## DAFTAR LAMPIRAN

|  | <b>Halaman</b> |
|--|----------------|
| Lampiran I Rincian Biaya Per departemen.....   | 81             |
| Lampiran II Rincian Biaya Per departemen ..... | 82             |



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Demi menjaga kelangsungan hidup perusahaan, visi mempertahankan dan meningkatkan prestasi dan prestise sangat dibutuhkan. Untuk itu setiap perusahaan akanberorientasi pada peningkatan perolehan laba yang optimal sebagai visi pengembangan usahanya.

Iklim kompetitif mengharuskan perusahaan untuk mampu bersaing. Untuk dapat bersaing dalam pasar bebas, maka manajemen perusahaan harus mampu mengelola seluruh potensi yang ada pada perusahaan secara efektif dan efisien.

Tidak banyak orang yang memahami bahwa harga pokok produk dan jasa merupakan refleksi kemampuan suatu organisasi dalam memproduksi barang dan jasa. Semakin tinggi kemampuan mengelola biaya (*cost*), maka akan semakin baik produk dan jasa yang ditawarkan pada pelanggan baik dari sisi harga maupun kualitas.

Salah satu usaha yang mungkin dapat ditempuh oleh perusahaan adalah dengan mengendalikan faktor-faktor dalam perusahaan, seperti mengurangi dan mengendalikan biaya, tanpa harus mengurangi kualitas dan kuantitas produk yang telah ditetapkan. Pengendalian biaya akan lebih efektif bila biaya-biaya diklasifikasikan dan dialokasikan dengan tepat.

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

*Services* adalah kuantitas atau ragam pelayanan yang disediakan pihak hotel terhadap pelanggannya misalnya fasilitas kolam renang, restoran, *fitness center*, bar, dan lain sebagainya. *Quality* merupakan kualitas pelayanan terhadap konsumen, hal ini lebih menekankan pada kepuasan konsumen terhadap suatu jenis pelayanan. Kebersihan kolam yang selalu terjamin, rasa masakan yang sesuai dengan selera konsumen, alat-alat kebugaranyang lengkap dan berfungsi dengan baik, keramahan karyawan hotel merupakan contoh dari kualitas pelayanan yang disediakan pihak hotel terhadap tamu atau konsumennya.

Selain *quality* dan *services*, *price* merupakan faktor yang sangat berpengaruh dalam perebutan hati para konsumen maupun calon konsumen. *Price* adalah jumlah nominal yang harus dibayarkan oleh konsumen atas pelayanan yang diberikan oleh pihak hotel atau penyedia jasa. Jika ada perbandingan antara beberapa hotel dengan *quality* dan *services* yang sama dalam hal penentuan harga dan mengabaikan faktor loyalitas konsumen terhadap produsen atau penyedia jasa, konsumen akan cenderung memilih hotel yang lebih murah.

Untuk mencapai hal tersebut, maka perusahaan dituntut untuk bisa menjalankan manajemen perusahaannya agar menjadi efisien dan kompetitif. Semakin tinggi tingkat persaingan perusahaan yang bergerak dalam bidang industri

yang sama, maka tingkat persaingan akan semakin tinggi. Oleh karena itu diperlukan strategi-strategi perusahaan yang bisa memenangkan perusahaan dalam persaingan. Salah satu strategi yang digunakan untuk bisa memenangkan dalam persaingan adalah penekanan harga jual produk. Dengan harga jual yang semakin rendah, maka tingkat penjualan produk menjadi tinggi.

Harga pokok mempunyai peranan yang sangat penting dalam menentukan harga jual produk. Penetapan biaya yang lebih tepat akan menghasilkan harga pokok produksi/jasa yang lebih akurat. Oleh karena itu, perusahaan harus benar-benar serius menangani harga pokok produksinya. Dalam perhitungan biaya produk untuk menentukan harga pokok produksi/ jasa masih banyak perusahaan yang menggunakan sistem tradisional metode *full costing* (Mulyadi, 2001 :83).

Dalam sistem akuntansi tradisional, pembebanan biaya produksi dilakukan atas biaya langsung dan tidak langsung yang berhubungan dengan produk. Secara tradisional, pembebanan biaya atas biaya tidak langsung dilakukan dengan menggunakan dasar pembebanan secara menyeluruh atau per departemen. Hal ini akan menimbulkan banyak masalah karena produk yang dihasilkan tidak dapat mencerminkan biaya yang sebenarnya diserap untuk menghasilkan produk tersebut. Sebagai akibatnya akan muncul produk *under costing* dan produk *over costing*.

Inilah yang mendasari dikembangkannya metode Activity Based Costing (ABC). Metode *Activity Based Costing (ABC)* adalah suatu metode perhitungan yang sederhana untuk menentukan harga pokok produk/jasa dengan dasar bahwa aktivitaslah yang menyebabkan biaya itu timbul, bukan dari produk dan produklah

yang mengkonsumsi aktivitas. Dalam *Activity Based Costing (ABC)*, biaya-biaya tidak dapat langsung dapat ditentukan melalui aktivitas yang dilaluinya dan biaya untuk masing-masing aktivitas tersebut kemudian dibebankan produk atas dasar konsumsi yang masing-masing produk pada aktivitas.

Sistem *Activity Based Costing* dapat menyediakan informasi perhitungan biaya yang lebih baik dan dapat membantu manajemen mengelola perusahaan secara efisien serta memperoleh pemahaman yang lebih baik atas keunggulan kompetitif, kekuatan, dan kelemahan perusahaan. Sehingga dengan metode *Activity Based Costing* dapat menyajikan informasi harga pokok produk/jasa secara cermat dan akurat bagi kepentingan manajemen.

Konsep sistem *Activity based Costing* merupakan alternatif solusi yang ditempuh oleh perusahaan untuk mendapatkan informasi akuntansi yang relevan dalam keragaman kondisi dan sistem ABC ini menurut harapan, dapat diterapkan pada Hotel Grand Shayla Makassar tentunya disesuaikan dengan situasi dan kondisi manajemen perusahaan. Manajemen memerlukan informasi untuk memungkinkan mereka melakukan pengelolaan terhadap berbagai aktivitas dalam menghasilkan *cost object*. Oleh karena itu manajemen harus mampu mengelola sumber daya dengan melakukan perancangan kembali sistem akuntansi manajemen yang mampu mencerminkan sumber daya dalam aktivitas produk/jasa.

Hotel Grand Shayla merupakan hotel bintang empat yang terletak di Makassar. Hotel ini memiliki jumlah kamar yang relatif banyak dibanding hotel bintang empat lainnya. Di dalam pengoperasiannya, hotel ini dihadapkan dengan

berbagai tipe kamar dan melalui berbagai tahap dalam penyelesaian produk/jasa sehingga muncul berbagai biaya diluar biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung yang turut mendukung penyelesaian produk/jasa. Hal tersebut memerlukan adanya pengalokasian biaya secara akurat ke produk/jasa yang didasarkan pada sumber daya yang dikonsumsi sebagai akibat adanya berbagai aktivitas yang akhirnya akan menghasilkan perhitungan harga pokok produk/jasa.

Dengan melihat karakteristik spesifikasi jenis kamar, pelayanan, serta potensi persaingan dari kompetitor maka salah satu cara yang dilakukan Hotel Grand Shayla Makassar dalam upaya meningkatkan efisiensi biayanya adalah dengan menentukan harga pokok produk/jasa secara tepat. Cara yang ditempuh perusahaan untuk menentukan harga pokok produk/jasa secara akurat dan efektif adalah dengan menggunakan konsep *Activity based Costing (ABC) system*.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dalam penelitian ini penulis tertarik untuk menyusun skripsi dengan judul “**Analisis Penerapan Metode *Activity Based Costing System* Dalam Penentuan Harga Pokok Kamar Hotel Pada Hotel Grand Shayla Makassar**”

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka masalah yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut : “Berapa harga pokok kamar hotel dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* pada Hotel Grand Shayla Makassar?”

### 1.3. Manfaat Penelitian

Penulisan hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai kalangan yaitu, sebagai berikut :

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi perusahaan sebagai masukan untuk meningkatkan kinerja dan menentukan suatu strategi perusahaan khususnya dalam mengoptimalkan fungsi dan peranan informasi.
- b. Dapat menjadi sarana untuk mengembangkan potensi diri atau wawasan khusus yang berkaitan dengan materi yang disajikan.
- c. Sebagai bahan bacaan atau literatur bagi penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan penelitian

### 1.4. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui perbandingan penentuan harga pokok kamar memakai metode *Activity Based Costing Sistem* dengan metode Konvensional
- b. Untuk mengetahui penerapan metode *Activity Based Costing Sistem* dalam kaitannya dengan penentuan tarif harga pokok kamar di Hotel Grand Shayla Makassar.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. KERANGKA TEORI

##### 2.1.1 Konsep Biaya dan Klasifikasi Biaya

###### a. Konsep Biaya

Dalam melaksanakan tanggung jawab perencanaan dan pengendalian manajemen membutuhkan pemahaman akan arti biaya dan terminologi yang berkaitan dengan biaya. Pembebanan biaya atas produk, jasa, pelanggan dan objek lain yang merupakan kepentingan manajemen, adalah salah satu tujuan dasar sistem informasi akuntansi manajemen. Peningkatan keakuratan pembebanan biaya menghasilkan informasi yang lebih bermutu tinggi yang kemudian dapat digunakan untuk membuat keputusan yang lebih baik. Memperbaiki penentuan biaya telah menjadi pengembangan utama dalam bidang manajemen biaya. Sebelum membicarakan proses penentuan biaya, baiknya menentukan mengenai definisi biaya (*cost*).

Biaya (*cost*) dapat digolongkan menjadi dua bagian, yaitu : aktiva atau aset dan beban atau *expense*. Biaya akan dicatat sebagai aktiva atau aset apabila memberikan manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Sedangkan biaya akan dikategorikan sebagai beban atau *expense* jika memberikan manfaat pada periode akuntansi berjalan.

Aktiva atau aset jugadapat dikategorikan menjadi dua bagian, yaitu : aktiva atau aset dan beban atau *expense*. Jika aktiva atau aset tersebut belum terpakai, maka

tetap dicatat sebagai aktiva atau aset. Sedangkan apabila aktiva atau aset tersebut telah digunakan, maka akan dicatat sebagai beban.

Hansen dan Mowen (2006:40) mendefinisikan biaya sebagai berikut : Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa datang bagi organisasi.

Dikatakan sebagai ekuivalen kas karena sumber nonkas dapat ditukar dengan barang atau jasa yang diinginkan. Sebagai contoh, menukar peralatan dengan bahan yang digunakan untuk produksi. Dalam usaha menghasilkan manfaat saat ini dan di masa depan, manajemen suatu organisasi harus melakukan berbagai usaha untuk meminimumkan biaya yang dibutuhkan dalam mencapai keuntungan tertentu. Mengurangi biaya yang dibutuhkan untuk mencapai manfaat tertentu memiliki arti bahwa perusahaan menjadi lebih efisien. Biaya tidak harus ditekan, tetapi juga harus dikelola secara strategis.

Adapun definisi biaya menurut Mulyadi (1990:7) yaitu : Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Sedangkan IAI (IASC) mendefinisikan biaya dalam Standar Akuntansi Keuangan (2002), sebagai berikut : Beban adalah penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanam modal.

## b. Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya sangat diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang dapat membantu pihak manajemen dalam mencapai tujuannya. Untuk tujuan perhitungan biaya produk dan jasa, biaya dapat diklasifikasikan menurut tujuan khusus atau fungsi-fungsi. Menurut Hansen dan Mowen (2006:50), biaya dikelompokkan ke dalam dua kategori fungsional utama, antara lain :

1. Biaya produksi (*manufacturing cost*) adalah biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa. Biaya produksi dapat diklasifikasikan lebih lanjut sebagai :
  - a. Bahan baku langsung, adalah bahan yang dapat ditelusuri ke barang atau jasa yang sedang diproduksi. Biaya bahan langsung ini dapat dibebankan ke produk karena pengamatan fisik dapat digunakan untuk mengukur kuantitas yang dikonsumsi oleh setiap produk. Bahan yang menjadi bagian produk berwujud atau bahan yang digunakan dalam penyediaan jasa pada umumnya diklasifikasikan sebagai bahan langsung.
  - b. Tenaga kerja langsung, adalah tenaga kerja yang dapat ditelusuri pada barang atau jasa yang sedang diproduksi. Seperti halnya bahan langsung, pengamatan fisik dapat digunakan dalam mengukur kuantitas karyawan yang digunakan dalam memproduksi suatu produk dan jasa. Karyawan yang mengubah bahan baku menjadi produk atau menyediakan jasa kepada pelanggan diklasifikasikan sebagai tenaga kerja langsung.

- c. Overhead. Semua biaya produksi selain bahan langsung dan tenaga kerja langsung dikelompokkan ke dalam kategori biaya overhead. Kategori biaya overhead memuat berbagai item yang luas. Banyak input selain dari bahan langsung dan tenaga kerja langsung diperlukan untuk membuat produk. Bahan langsung yang merupakan bagian yang tidak signifikan dari produk jadi umumnya dimasukkan dalam kategori overhead sebagai jenis khusus dari bahan tidak langsung. Hal ini dibenarkan atas dasar biaya dan kepraktisan. Biaya penelusuran menjadi lebih besar dibandingkan dengan manfaat dari peningkatan keakuratan. Biaya lembur tenaga kerja langsung biasanya dibebankan ke overhead. Dasar pemikirannya adalah bahwa tidak semua operasi produksi tertentu secara khusus dapat diidentifikasi sebagai penyebab lembur. Oleh sebab itu, biaya lembur adalah hal yang umum bagi semua operasi produksi, dan merupakan biaya manufaktur tidak langsung.
2. Biaya nonproduksi (*non-manufacturing cost*) adalah biaya yang berkaitan dengan fungsi perancangan, pengembangan, pemasaran, distribusi, layanan pelanggan, dan administrasi umum. Terdapat dua kategori biaya nonproduksi yang lazim, antara lain :
- a. Biaya penjualan atau pemasaran, adalah biaya yang diperlukan untuk memasarkan, mendistribusikan, dan melayani produk atau jasa.
  - b. Biaya administrasi, merupakan seluruh biaya yang berkaitan dengan penelitian, pengembangan, dan administrasi umum pada organisasi yang tidak dapat dibebankan ke pemasaran ataupun produksi.

Administrasi umum bertanggung jawab dalam memastikan bahwa berbagai aktivitas organisasi terintegrasi secara tepat sehingga misi perusahaan secara keseluruhan dapat tereliasiasi.

## 2.1.2. Harga Pokok Produksi

### a. Pengertian harga Pokok produksi

Menurut Hansen dan Mowen (2000), harga pokok produksi adalah : Harga pokok produksi mewakili jumlah biaya barang yang diselesaikan pada periode tersebut. Satu-satunya biaya yang diberikan pada barang yang diselesaikan adalah biaya produksi dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya lain-lain.

Sedangkan menurut Soemarso S.R (2004), biaya yang telah diselesaikan selama suatu periode disebut harga pokok produksi barang selesai (*cost of good manufactured*) atau disingkat dengan harga pokok produksi. Harga pokok ini terdiri dari biaya pabrik ditambah persediaan dalam proses awal periode dikurangi persediaan dalam proses akhir periode.

Dari pendapat-pendapat di atas dapat diambil kesimpulan bahwa harga pokok produksi merupakan semua biaya-biaya yang seharusnya dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang atau jasa yang dinyatakan dalam satuan uang.

Jumlah seluruh biaya yang diperlukan untuk memperoleh dan mempersiapkan barang untuk dijual disebut dengan harga pokok penjualan (*cost of good sold*).



### **b. Tujuan penentuan Harga Pokok produksi**

Penentuan harga pokok produksi bertujuan untuk mengetahui berapa besarnya biaya yang dikorbankan dalam hubungannya dengan pengolahan bahan baku menjadi barang jadi yang siap untuk dipakai dan dijual. Penentuan harga pokok produksi sangat penting dalam suatu perusahaan, karena merupakan salah satu elemen yang dapat digunakan sebagai pedoman dan sumber informasi bagi pimpinan untuk mengambil keputusan.

Adapun tujuan penentuan harga pokok produksi yang lain, diantaranya adalah :

1. Sebagai dasar untuk menilai efisiensi perusahaan.
2. Sebagai dasar dalam penentuan kebijakan pimpinan perusahaan.
3. Sebagai dasar penilaian bagi penyusunan neraca menyangkut penilaian terhadap aktiva.
4. Sebagai dasar untuk menetapkan harga penawaran atau harga jual kepada konsumen.
5. Menentukan nilai persediaan dalam neraca, yaitu harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses pada akhir periode.
6. Untuk menghitung harga pokok produksi dalam laporan rugi-laba perusahaan.
7. Sebagai evaluasi hasil kerja.
8. Pengawasan terhadap efisiensi biaya, terutama biaya produksi.
9. Sebagai dasar pengambilan keputusan.
10. Untuk tujuan perencanaan laba.

### 2.1.3. Akuntansi Biaya Konvensional

Sistem akuntansi biaya konvensional adalah sistem yang menyediakan informasi mengenai kumpulan dan alokasi biaya dari objek biaya, dimana biaya ditelusuri ke setiap produk sebab setiap bagian produk mengkonsumsi sumber daya.

Pada sistem akuntansi biaya konvensional, biasanya seluruh biaya tidak langsung akan dikumpulkan dalam satu pengelompokan biaya (*cost pool*), kemudian seluruh total biaya tersebut dialokasikan dengan satu dasar pengalokasian (*cost allocation based*) kepada suatu objek biaya. Pemilihan dasar pengalokasian biasanya berdasarkan hubungan sebab akibat yang paling mewakili sebagian besar biaya tidak langsung.

Dalam sistem akuntansi biaya konvensional istilah pemicu biaya ini dikenal sebagai basis alokasi (*allocation bases*) seperti jumlah jam tenaga kerja langsung, biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan langsung, jumlah jam mesin dan jumlah unit yang dihasilkan. Semua basis alokasi ini merupakan pemicu biaya yang hanya berhubungan dengan volume atau tingkat produksi (*volume related bases or unit level cost drivers*) yang digunakan untuk mengalokasikan biaya overhead pabrik.

Sistem akuntansi biaya konvensional yang banyak dipakai perusahaan-perusahaan saat ini tidak dapat digunakan untuk menghadapi persaingan dalam dunia bisnis modern sekarang ini. Peningkatan penggunaan sistem manajemen biaya, terutama pada perusahaan-perusahaan yang menghadapi peningkatan keragaman produk, kompleksitas produk yang lebih tinggi, daur hidup yang lebih pendek,

meningkatnya persyaratan mutu, dan tekanan persaingan yang hebat. Untuk perusahaan yang beroperasi pada lingkungan produksi yang maju, sistem akuntansi biaya konvensional tidak dapat bekerja dengan baik. Sistem biaya konvensional akan dapat mengukur harga pokok produk dengan tepat bila semua sumber daya yang dikonsumsi oleh produk memiliki proporsi yang sama dengan jumlah unit yang diproduksi, akan tetapi karena dalam sistem konvensional menggunakan dasar pembebanan ini, sedangkan produk mengkonsumsi sebagian besar sumber daya pendukung yang proporsinya tidak sama dengan jumlah unit yang dihasilkan, sehingga terjadi distorsi biaya.

Pengguna sistem akuntansi biaya konvensional menyadari kecenderungan distorsi pada data biaya yang dihasilkan dari sebuah system, perhitungan biaya seringkali berusaha untuk membuat penyesuaian dengan menggunakan intuisi dan cenderung kurang tepat atas informasi biaya tanpa memahami dampak keseluruhannya, sehingga mendistorsi informasi biaya. Informasi biaya yang tidak akurat dapat mengarah pada hasil-hasil strategis yang tidak diinginkan, seperti keputusan lini produk yang salah, penetapan harga yang tidak realistis, dan alokasi sumber daya yang tidak efektif.

Menurut Cooper dan Kaplan (1991), terdistorsinya informasi yang dihasilkan system akuntansi biaya konvensional disebabkan oleh faktor-faktor sebagai berikut :

1. Adanya biaya-biaya yang dialokasikan ke produk yang tidak berkaitan sama sekali dengan produk yang menimbulkan biaya-biaya tersebut.

2. Adanya biaya-biaya yang tidak dihubungkan dengan produk yang dihasilkan ataupun dengan konsumen yang dilayani.
3. Adanya perhitungan biaya produk hanya terhadap sebagian output dari perusahaan.
4. Adanya pengalokasian biaya yang tidak akurat ke suatu produk.
5. Adanya usaha untuk mengalokasikan joint cost dan common cost ke suatu produk.

#### 2.1.4. Activity based Costing

##### a. Pengertian Activity Based Costing

Sistem *Activity Based Costing (ABC)* merupakan salah satu upaya meningkatkan akurasi informasi biaya dari sistem akuntansi biaya konvensional. Hongren (2008) mendefinisikan ABC sebagai berikut : *ABC (Activity Based Costing)* sebagai suatu sistem pendekatan perhitungan biaya yang dilakukan berdasarkan aktivitas-aktivitas yang ada di perusahaan.

Sistem ini dilakukan dengan dasar pemikiran bahwa penyebab timbulnya biaya adalah aktivitas yang dilakukan dalam suatu perusahaan, sehingga wajar bila pengalokasian biaya-biaya tidak langsung dilakukan berdasarkan aktivitas tersebut.

Hansen dan Mowen (2000) mendefinisikan ABC sebagai berikut : *Activity-Based Costing (ABC)* adalah sistem yang pertama kali menelusuri biaya pada kegiatan/aktivitas kemudian pada produk. Sedangkan Garrison, Noreen dan Brewer (2006) menjelaskan bahwa *Activity Based Costing (ABC)* adalah metode perhitungan

biaya (*costing*) yang dirancang untuk menyediakan informasi biaya bagi manajer untuk keputusan strategis dan keputusan lainnya yang mungkin akan mempengaruhi kapasitas dan juga biaya tetap.

Garrison menambahkan ABC biasanya digunakan sebagai pelengkap bukan sebagai pengganti sistem biaya yang biasa dipakai perusahaan. Kebanyakan perusahaan yang menggunakan ABC memiliki dua sistem biaya, sistem biaya resmi yang disiapkan untuk laporan keuangan eksternal dan ABC yang digunakan untuk pengambilan keputusan internal dan untuk menjalankan aktivitas.

Dari definisi-definisi diatas penulis dapat menarik kesimpulan bahwa sistem ABC merupakan suatu metode mengenai sistem perencanaan biaya yang dikembangkan untuk mengantisipasi kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam sistem akuntansi biaya konvensional. Yang menjadi pokok perhatian ABC adalah aktivitas-aktivitas perusahaan, dengan penelusuran biaya untuk menghitung harga pokok produk atau jasa, yaitu aktivitas yang mengkonsumsi sumber daya dan produk atau jasa yang mengkonsumsi aktivitas. Dengan demikian sistem ABC memudahkan perhitungan harga pokok objek biaya yang akurat sehingga mengurangi distorsi pada sistem biaya konvensional dan meningkatkan efektivitas pengambilan keputusan pihak manajemen.

#### **b. Kriteria Penerapan *Activity Based Costing System* Pada Perusahaan.**

Dalam penerapannya, terdapat beberapa kriteria penerapan *Activity Based Costing* pada perusahaan, antara lain :

### 1. *Product diversity*

Menunjukkan jumlah dan keanekaragaman product families yang ditawarkan. Dalam hal ini semakin banyak produk yang dihasilkan, maka semakin cocok menggunakan analisis ABC. Hal ini dikarenakan jika semakin banyak beragam produk yang dihasilkan akan berakibat semakin beragam pula aktivitasnya sehingga semakin tinggi pula tingkat distorsi biaya

### 2. *Support diversity*

Menunjukkan jumlah dan keanekaragaman aktivitas yang mengakibatkan tingginya pengeluaran biaya overhead. Hal tersebut menyebabkan kesulitan dalam pengalokasian biaya overhead. Jadi, semakin banyak jumlah dan keanekaragaman aktivitas maka semakin cocok menggunakan analisis ABC.

### 3. *Common processes*

Menunjukkan tinggi rendahnya tingkat kegiatan yang dilakukan secara bersama untuk menghasilkan produk-produk tertentu sehingga biaya periode masing-masing produk sulit dipisahkan. Kegiatan bersama tersebut misalnya: kegiatan manufacturing, engineering, marketing, distribution, accounting, material handling dan sebagainya. Banyaknya departemen yang diperlukan dalam menjalankan operasi perusahaan akan menyebabkan banyaknya common cost. Hal itu berdampak pada sulitnya alokasi biaya per produk. Jadi, semakin tinggi tingkat common processes maka semakin cocok menggunakan analisis ABC.

### 4. *Period cost allocation*

Menunjukkan kemampuan sistem akuntansi biaya yang ada mengalokasikan biaya periode secara akurat. Biaya periode merupakan biaya uang diidentifikasi dengan interval waktu tertentu karena tidak diperlukan untuk memperoleh barang atau produk yang akan dijual. Untuk dapat memperkecil biaya produk maka lebih disarankan biaya agar biaya periode menjadi proporsi yang paling besar dalam produk. Perusahaan yang telah menerapkan hal tersebut maka cocok untuk menggunakan analisis ABC.

5. *Rate of growth of period costs*

Menunjukkan tingkat kecepatan pertumbuhan biaya periode sepanjang tahun. Perusahaan yang memiliki tingkat pertumbuhan biaya periode yang pesat akan akansulit untuk mengalokasikan biaya, dan sehingga tingkat kemungkinan untuk terjadinya distorsi biaya menjadi tinggi. Maka perusahaan yang memiliki tingkat pertumbuhan biaya periode yang pesat, cocok dalam penggunaan analisis ABC

6. *Pricing freedom*

Menunjukkan tingkat independensi perusahaan dalam menentukan harga sehingga menghasilkan product profitability. Perusahaan yang memiliki ketidakbebasan dalam menentukan harga biasanya disebabkan adanya persaingan dengan kompetitor dalam pasar. Persaingan tersebut berdampak pada penentuan biaya yang tepat bagi perusahaan. Maka perusahaan yang tidak memiliki tingkat independensi untuk menentukan harga maka perusahaan tersebut cocok dengan menggunakan analisis ABC.

7. *Period expense ratio*

Menunjukkan kemungkinan terjadinya distorsi biaya produk secara material. Ini berkaitan dengan seberapa tingkat pengaruh penurunan ataupun kenaikan biaya dengan proporsi laba. Jika laba perusahaan tersebut mempunyai pengaruh yang signifikan maka perusahaan cocok menggunakan analisis ABC.

8. *Strategic considerations*

Menunjukkan seberapa penting informasi biaya dimanfaatkan dalam proses pengambilan keputusan manajemen. Keputusan yang diambil oleh manajemen berkaitan dengan strategi yang diterapkan oleh perusahaan, tidak hanya terbatas pada strategi pemasaran. Sehingga semakin penting informasi biaya dalam pengambilan keputusan maka perusahaan cocok menggunakan analisis ABC.

9. *Cost reduction effort*

Menggambarkan seberapa penting akurasi pelaporan alokasi biaya periode untuk pengambilan keputusan internal manajemen. Adanya keakuratan pelaporan alokasi biaya periode juga berkaitan dengan evaluasi bagi internal manajemen. Pihak manajemen dapat menggunakan informasi yang disajikan dalam laporan tersebut untuk membuat kebijakan yang lebih tepat pada kemudian hari. Jadi, semakin tinggi tingkat kepentingan akurasi maka semakin cocok menggunakan analisis ABC.

10. *Analysis of frequency*

Menunjukkan tinggi rendahnya kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan analisis biaya pada produk. Banyak kegiatan berkaitan dengan frekuensi kebutuhan informasi biaya. Semakin tinggi tingkat frekuensinya maka tingkat keakuratan alokasi biaya pun juga semakin dibutuhkan. Maka semakin tinggi tingkat frekuensinya, perusahaan semakin cocok menggunakan analisis ABC.

Ada dua hal mendasar yang harus dipahami sebelum kemungkinan penerapan metode ABC, yaitu :

1. Biaya berdasarkan non unit harus merupakan prosentase yang signifikan dari biaya overhead. Jika hanya terdapat biaya *overhead* yang dipengaruhi hanya oleh volume produksi dari keseluruhan *overhead* pabrik maka jika digunakan akuntansi biaya tradisional pun informasi biaya yang dihasilkan masih akurat sehingga penggunaan sistem ABC kehilangan relevansinya. Artinya, *Activity Based Costing* akan lebih baik diterapkan pada perusahaan yang biaya overheadnya tidak hanya dipengaruhi oleh volume produksi saja.
2. Rasio konsumsi antara aktivitas berdasarkan unit dan berdasarkan non unit harus berbeda. Jika rasio konsumsi antar aktivitas sama, itu artinya semua biaya overhead yang terjadi bisa diterangkan dengan satu pemicu biaya. Pada kondisi ini penggunaan sistem ABC justru tidak tepat karena sistem ABC hanya dibebankan ke produk dengan menggunakan pemicu biaya baik unit maupun non unit (memakai banyak *cost driver*). Apabila berbagai produk rasio konsumsinya sama, maka sistem akuntansi biaya tradisional atau sistem ABC membebankan biaya overhead dalam jumlah yang sama.

Jadi, perusahaan yang produksinya homogen (diversifikasi paling rendah) mungkin masih dapat menggunakan sistem tradisional tanpa ada masalah.

#### 2.1.5. Klasifikasi Aktivitas

Sistem *ActivityBased Costing* (ABC) pada dasarnya mencari suatu metode atau cara untuk menghasilkan informasi biaya yang lebih akurat dengan melakukan identifikasi atas berbagai aktivitas. Untuk mengidentifikasi biaya sumber daya pada berbagai aktivitas, perusahaan perlu mengelompokkan seluruh aktivitas menurut cara bagaimana aktivitas-aktivitas tersebut mengkonsumsi sumber daya. Sistem ABC membagi aktivitas kedalam 4 tingkatan, yaitu:

1. Aktivitas tingkat unit (*Unit-Level Activities*)

Aktivitas ini dilakukan untuk setiap unit produksi. Biaya aktivitas berlevel unit bersifat proporsional dengan jumlah unit produksi. Sebagai contoh, menyediakan tenaga untuk menjalankan peralatan, karena tenaga tersebut cenderung dikonsumsi secara proporsional dengan jumlah unit yang diproduksi.

2. Aktivitas tingkat kelompok unit (*Batch-Level Activities*)

Aktivitas dilakukan setiap kelompok unit diproses, tanpa memperhatikan berapa unit yang ada pada kelompok unit tersebut. Misalnya, pekerjaan seperti membuat order produksi dan pengaturan pengiriman konsumen adalah aktivitas berlevel kelompok unit.

3. Aktivitas pendukung produk/jasa (*Product/Service-Sustaining Activities*)

Aktivitas ini mendukung produksi produk/jasa spesifik dan biasanya dikerjakan tanpa memperhatikan berapa batch atau unit yang diproduksi atau dijual. Aktivitas ini dilakukan karena dibutuhkan untuk menopang produksi setiap jenis produk/jasa yang berlainan. Sebagai contoh merancang produk atau mengiklankan produk.

#### 4. Aktivitas pendukung fasilitas (*Facility-Sustaining Activities*)

Aktivitas ini tidak dapat dihubungkan secara langsung dengan produk/jasa yang dihasilkan tetapi untuk mendukung organisasi secara keseluruhan. Pengelompokan untuk level ini sulit dicari hubungan sebab akibatnya dengan produk/jasa yang dihasilkan tetapi dibutuhkan untuk kelancaran kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan proses produksi barang/jasa. Contoh : biaya keamanan dan biaya kebersihan.

#### 2.1.6. Cost Driver

*Cost driver* adalah setiap aktivitas yang menimbulkan biaya. *Cost driver* merupakan faktor yang dapat menerangkan konsumsi biaya-biaya overhead. Faktor ini menunjukkan suatu penyebab utama tingkat aktivitas yang akan menyebabkan biaya dalam aktivitas-aktivitas selanjutnya.

Landasan penting untuk menghitung biaya berdasarkan aktivitas adalah dengan mengidentifikasi pemicu biaya atau *cost driver* untuk setiap aktivitas. Pemahaman yang tidak tepat atas pemicu akan mengakibatkan ketidaktepatan pada

pengklasifikasian biaya, sehingga menimbulkan dampak bagi manajemen dalam mengambil keputusan.

### 2.1.7. Manfaat *Activity Based Costing*

Manfaat sistem biaya *Activity based Costing (ABC)* bagi pihak manajemen perusahaan adalah :

1. Suatu pengkajian sistem biaya ABC dapat meyakinkan pihak manajemen bahwa mereka harus mengambil sejumlah langkah untuk menjadi lebih kompetitif. Sebagai hasilnya, mereka dapat berusaha untuk meningkatkan mutu sambil secara simultan fokus pada pengurangan biaya yang memungkinkan. Analisis biaya ini dapat menyoroti bagaimana mahalnya proses manufaktur, hal ini pada gilirannya dapat memacu aktivitas untuk mengorganisasi proses, memperbaiki mutu, dan mengurangi biaya.
2. Pihak manajemen akan berada dalam suatu posisi untuk melakukan penawaran kompetitif yang lebih wajar.
3. Sistem biaya ABC dapat membantu dalam pengambilan keputusan (*management decision making*) membuat-membeli yang manajemen harus lakukan, disamping itu dengan penentuan biaya yang lebih akurat maka keputusan yang akan diambil oleh pihak manajemen akan lebih baik dan tepat. Hal ini didasarkan bahwa dengan akurasi perhitungan biaya produk yang menjadi sangat penting dalam iklim kompetisi dewasa ini.

4. Mendukung perbaikan yang berkesinambungan (*continuous improvement*), melalui analisa aktivitas, system ABC memungkinkan tindakan eliminasi atau perbaikan terhadap aktivitas yang tidak bernilai tambah atau kurang efisien. Hal ini berkaitan erat dengan masalah produktivitas perusahaan.
5. Memudahkan Penentuan biaya-biaya yang kurang relevan (*cost reduction*), pada sistem tradisional, banyak biaya-biaya yang kurang relevan yang tersembunyi. Sistem ABC yang transparan menyebabkan sumber-sumber biaya tersebut dapat diketahui dan dieliminasi.
6. Dengan analisis biaya yang diperbaiki, pihak manajemen dapat melakukan analisis yang lebih akurat mengenai volume produksi yang diperlukan untuk mencapai impas (*break even*) atas produk yang bervolume rendah.

#### **2.1.8. Kelebihan Dan Kekurangan Penerapan Sistem *Activity Based Costing***

Keunggulan sistem *Activity Based Costing* membantu mengurangi distorsi yang disebabkan alokasi biaya tradisional. Sistem ini memberikan gambaran yang jernih tentang bagaimana bauran dari beraneka ragam produk, jasa, dan aktivitas memberikan kontribusi kepada laba usaha dalam jangka panjang. Manfaat utama dari sistem *Activity Based Costing* adalah :

1. Pengukuran profitabilitas yang lebih baik. Sistem ABC menyajikan biaya produk yang lebih akurat dan informatif, mengarahkan pada pengukuran

profitabilitas produk yang lebih akurat dan keputusan strategis yang diinformasikan dengan lebih baik tentang penetapan harga jual, lini produk, dan segmen pasar.

2. Keputusan dan kendali yang lebih baik. Sistem ABC menyajikan pengukuran yang lebih akurat tentang biaya yang timbul karena dipicu oleh aktivitas, membantu manajemen untuk meningkatkan nilai produk dan nilai proses dengan membuat keputusan yang lebih baik tentang desain produk, mengendalikan biaya secara lebih baik, dan membantu perkembangan proyek-proyek yang meningkatkan nilai.
3. Informasi yang lebih baik untuk mengendalikan biaya kapasitas. Sistem ABC membantu manajer mengidentifikasi dan mengendalikan biaya kapasitas yang tidak terpakai dalam pengambilan keputusan bisnis.
4. Kemampuan sistem ABC untuk mengungkapkan aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah (*non value added activities*) bagi produk atau jasa yang dihasilkan.

Sistem *Activity Based Costing* bukanlah merupakan sistem yang sempurna. Menggunakan sistem *Activity Based Costing* dalam perhitungan harga pokok produk juga mempunyai kekurangan yang antara lain adalah:

1. Implementasi sistem *Activity Based Costing* ini belum dikenal dengan baik, sehingga prosentase penolakan terhadap sistem ini cukup besar.
2. Banyak dan sulitnya mendapat data yang dibutuhkan untuk menerapkan sistem *Activity Based Costing*.

3. Masalah *joint cost* yang dihadapi sistem konvensional juga tidak dapat teratasi dengan sistem ini.
4. Sistem *Activity Based Costing* melaporkan biaya dengan cara pembebanan untuk suatu periode penuh dan tidak mempertimbangkan untuk mengamortisasi *longterm payback expense*. Contohnya dalam penelitian dan pengembangan, biaya pengembangan dan penelitian yang cukup besar untuk periode yang disingkat akan ditelusuri ke produk sehingga menyebabkan biaya produk yang terlalu besar.

#### **2.1.9. Sistem *Activity Based Costing* Pada Perusahaan Jasa**

Sistem *Activity Based Costing* pada awalnya diterapkan pada perusahaan manufaktur. Sistem ABC menjadikan aktivitas sebagai titik pusat kegiatannya. Informasi tentang aktivitas diukur, dicatat, dan disediakan dalam *shared database* melalui sistem ABC. Oleh karena aktivitas dapat dijumpai baik di perusahaan manufaktur, jasa, dan dagang, serta organisasi sektor publik dan organisasi nirlaba, maka sistem ABC dapat diterapkan sama baiknya di berbagai jenis organisasi tersebut. Dengan sistem ABC ini, untuk pertama kalinya perusahaan jasa dan perusahaan dagang serta organisasi sektor publik dan organisasi nirlaba dapat memanfaatkan sistem informasi biaya yang sangat bermanfaat untuk mengurangi biaya dan penentuan secara akurat harga pokok produk/jasa.

Sistem ABC tidak hanya berfokus ke perhitungan harga pokok produk/jasa, namun mencakup perspektif yang lebih luas, yaitu pengurangan biaya melalui pengelolaan aktivitas. Perusahaan manufaktur, jasa, dan dagang serta organisasi

sektor publik dan organisasi nirlaba berkepentingan untuk mengurangi biaya dalam pengelolaan aktivitas, sehingga perusahaan dan organisasi tersebut membutuhkan sistem informasi biaya yang mampu menyediakan informasi berlimpah tentang aktivitas.

Namun, ada beberapa perbedaan dasar antara perusahaan jasa dan manufaktur. Kegiatan dalam perusahaan manufaktur cenderung menjadi jenis yang sama dan dilaksanakan dengan cara yang serupa. Hal ini berbeda untuk perusahaan jasa. Perbedaan dasar lainnya antara perusahaan jasa dan manufaktur adalah pendefinisian keluaran. Untuk perusahaan manufaktur, keluaran mudah ditentukan (produk-produk nyata yang di produksi), tetapi untuk perusahaan jasa, pendefinisian keluaran lebih sulit. Keluaran untuk perusahaan jasa kurang nyata. Keluaran harus didefinisikan sehingga keluaran dapat dihitung harganya.

Untuk menjawab permasalahan di atas, Activity Based Costing benar-benar dapat digunakan pada perusahaan jasa, setidaknya pada beberapa perusahaan. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penerapan *Activity Based Costing* pada perusahaan jasa adalah:

a. *Identifying and Costing Activities*

Mengidentifikasi dan menghargai aktivitas dapat membuka beberapa kesempatan untuk pengoperasian yang efisien.

b. *Special Challenger*

Perbedaan antara perusahaan jasa dan perusahaan manufaktur akan memiliki permasalahan-permasalahan yang serupa. Permasalahan itu

seperti sulitnya mengalokasikan biaya ke aktivitas. Selain itu jasa tidak dapat menjadi suatu persediaan, karena kapasitas yang ada namun tidak dapat digunakan menimbulkan biaya yang tidak dapat dihindari.

c. *Output Diversity*

Perusahaan jasa juga memiliki kesulitan-kesulitan dalam mengidentifikasi output yang ada. Pada perusahaan jasa, diversity yang menggambarkan aktivitas-aktivitas pendukung pada hal-hal yang berbeda mungkin sulit untuk dijelaskan atau ditentukan.

**2.1.10. Penerapan Metode *Activity Based Costing System* pada perusahaan Jasa**

Sistem *Activity Based Costing* pada awalnya diterapkan pada perusahaan manufaktur. Sistem ABC menjadikan aktivitas sebagai titik pusat kegiatannya. Informasi tentang aktivitas diukur, dicatat, dan disediakan dalam shared database melalui sistem ABC. Oleh karena aktivitas dapat dijumpai baik di perusahaan manufaktur, jasa, dan dagang, serta organisasi sektor publik dan organisasi nirlaba, maka sistem ABC dapat diterapkan sama baiknya di berbagai jenis organisasi tersebut. Dengan sistem ABC ini, untuk pertama kalinya perusahaan jasa dan perusahaan dagang serta organisasi sektor publik dan organisasi nirlaba dapat memanfaatkan sistem informasi biaya yang sangat bermanfaat untuk mengurangi biaya dan penentuan secara akurat harga pokok produk/jasa.

Sistem ABC tidak hanya berfokus ke perhitungan harga pokok produk/jasa, namun mencakup perspektif yang lebih luas, yaitu pengurangan biaya melalui

pengelolaan aktivitas. Perusahaan manufaktur, jasa, dan dagang serta organisasi sektor publik dan organisasi nirlaba berkepentingan untuk mengurangi biaya dalam pengelolaan aktivitas, sehingga perusahaan dan organisasi tersebut membutuhkan sistem informasi biaya yang mampu menyediakan informasi berlimpah tentang aktivitas.

Namun, ada beberapa perbedaan dasar antara perusahaan jasa dan manufaktur. Kegiatan dalam perusahaan manufaktur cenderung menjadi jenis yang sama dan dilaksanakan dengan cara yang serupa. Hal ini berbeda untuk perusahaan jasa. Perbedaan dasar lainnya antara perusahaan jasa dan manufaktur adalah pendefinisian keluaran. Untuk perusahaan manufaktur, keluaran mudah ditentukan (produk-produk nyata yang di produksi), tetapi untuk perusahaan jasa, pendefinisian keluaran lebih sulit. Keluaran untuk perusahaan jasa kurang nyata. Keluaran harus didefinisikan sehingga keluaran dapat dihitung harganya.

Untuk menjawab permasalahan di atas, *Activity Based Costing* benar-benar dapat digunakan pada perusahaan jasa, setidaknya pada beberapa perusahaan. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam penerapan *Activity Based Costing* pada perusahaan jasa adalah:

*a. Identifying and Costing Activities*

Mengidentifikasi dan menghargai aktivitas dapat membuka beberapa kesempatan untuk pengoperasian yang efisien.

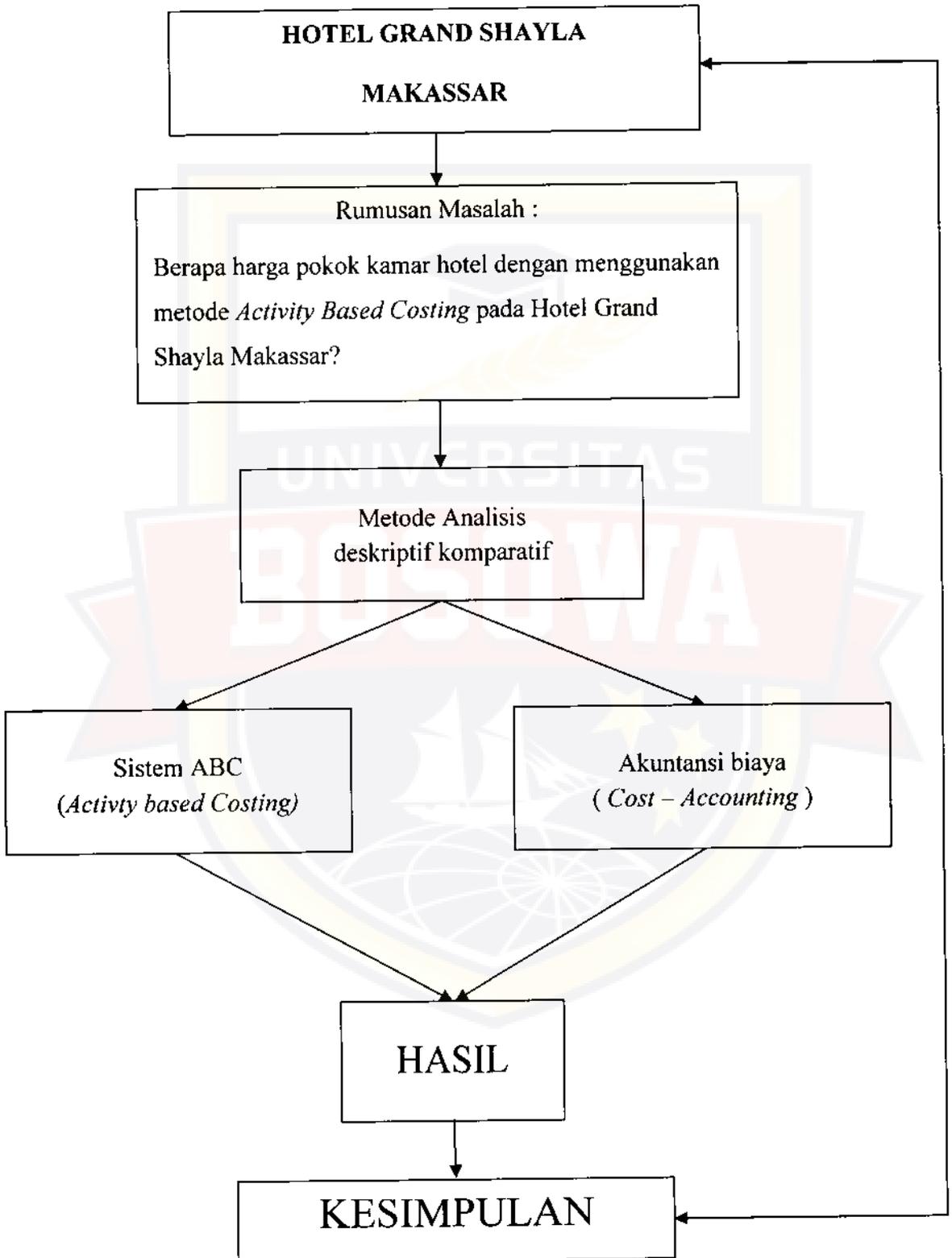
*b. Special Challenger*

Perbedaan antara perusahaan jasa dan perusahaan manufaktur akan memiliki permasalahan-permasalahan yang serupa. Permasalahan itu seperti sulitnya mengalokasikan biaya ke aktivitas. Selain itu jasa tidak dapat menjadi suatu persediaan, karena kapasitas yang ada namun tidak dapat digunakan menimbulkan biaya yang tidak dapat dihindari.

*c. Output Diversity*

Perusahaan jasa juga memiliki kesulitan-kesulitan dalam mengidentifikasi output yang ada. Pada perusahaan jasa, diversity yang menggambarkan aktivitas-aktivitas pendukung pada hal-hal yang berbeda mungkin sulit untuk dijelaskan atau ditentukan.

## 2.2. KERANGKA PEMIKIRAN



### 2.3. HIPOTESA

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti dapat merumuskan hipotesa penelitian sebagai berikut: “diduga bahwa penerapan sistem *Activity based costing* dalam penentuan harga pokok kamar pada hotel grand shayla Makassar, lebih variatif dibandingkan sistem konvensional”.



## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### 3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Pada penelitian ini, yang menjadi objek penelitian adalah penerapan metode *Activity Based Costing System* dalam penentuan harga pokok kamar hotel, Pada Penelitian ini penulis melakukan penelitian di Hotel Grand Shayla Makassar yang berlokasi di Jalan Charil Anwar N 28 Makassar, Sulawesi Selatan. Waktu penelitian dimulai dari awal Agustus 2016 sampai dengan selesai

#### 3.2 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*), yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mempelajari dan mengumpulkan bahan-bahan kepustakaan, dan literatur-literatur yang ada kaitannya dengan penulisan skripsi ini.
- b. Penelitian Lapangan (*Field Research*), yaitu penelitian yang dilakukan dengan teknik:
  1. Wawancara, yaitu teknik penelitian yang dilakukan dengan mengadakan wawancara atau tanya-jawab dengan pihak perusahaan yang ditunjuk atau pejabat berwenang yang ada hubungannya dengan data-data proses produksi dan biaya produksi yang dibahas dalam penelitian ini.

#### 3.3 Jenis dan Sumber Data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penulisan ini adalah:

1. Data Kualitatif, yaitu data yang diperoleh dari dalam perusahaan yang bukan dalam bentuk angka-angka tetapi dalam bentuk lisan maupun tertulis seperti gambaran umum perusahaan, prosedur-prosedur perusahaan, dan pembagian tugas masing-masing departemen dalam perusahaan.
2. Data Kuantitatif, yaitu data atau informasi yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk angka-angka, seperti laporan jumlah pelanggan, laporan biaya-biaya yang terkait, dan lain-lain.

Sedangkan sumber data yang digunakan penulis dalam penulisan skripsi ini adalah:

- a. Data primer, yaitu data yang diperoleh dengan mengadakan pengamatan secara langsung pada perusahaan serta melakukan wawancara langsung dengan pihak pimpinan dan sejumlah personil yang ada kaitannya dengan penelitian ini.
- b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dengan jalan mengumpulkan dokumen-dokumen serta arsip-arsip perusahaan yang ada kaitannya dengan dengan penulisan ini.

#### **3.4. Metode Analisis**

Metode analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah metode analisis deskriptif Komparatif yaitu penelitian yang bersifat membandingkan. Penelitian ini dilakukan untuk membandingkan persamaan dan perbedaan dua atau lebih fakta-fakta dan sifat-sifat objek yang di teliti berdasarkan kerangka pemikiran tertentu. Pada

penelitian ini variabelnya masih mandiri tetapi untuk sampel yang lebih dari satu atau dalam waktu yang berbeda.

Langkah-langkah penerapan *Activity Based Costing* dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi aktivitas
2. Mengklasifikasikan biaya berdasar aktivitas ke dalam berbagai aktivitas
3. Mengidentifikasi *cost driver*
4. Menentukan tarif per unit *cost driver*. Untuk menentukan tarif per unit dihitung dengan rumus:

$$\text{Tarif per unit Cost Driver} = \frac{\text{Jumlah Aktivitas}}{\text{Cost Driver}}$$

5. Membebankan biaya ke produk dengan menggunakan tarif *cost driver* dan ukuran aktivitas.
  - a. Pembebanan biaya *overhead* dari tiap aktivitas kesetiap kamar dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{BOP yang dibebankan} = \text{tarif per unit Cost Driver} \times \text{Cost Driver yang dipilih}$$

6. Membandingkan perhitungan harga pokok produksi yang menggunakan metode *Activity Based Costing* dengan metode harga pokok tradisional.

### 3.5. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah aspek penelitian yang memberikan informasi atau tahapan tentang bagaimana mengukur variable yang akan di teliti. Adapun tahapan pengukuran variable dalam penelitian ini adalah:

Tahapan Dalam Menerapkan *Activity Based Costing System* (Sistem ABC). Menurut Supriyono (2002) proses penerapan *Activity Based Costing System* (Sistem ABC) untuk menentukan harga pokok produksi dapat dipilah menjadi dua prosedur, yaitu :

a. Prosedur Tahap Pertama

Prosedur tahap pertama penentuan harga pokok produksi berdasarkan Sistem ABC terdiri dari empat langkah, yaitu :

1. Penggolongan Berbagai Aktivitas

Langkah pertama untuk menerapkan Sistem ABC adalah menggolongkan atau mengklasifikasikan aktivitas yang akan menjadi dasar sistem tersebut. Berbagai aktivitas diklasifikasikan dalam beberapa kelompok yang mempunyai suatu interpretasi yang mudah dan jelas serta cocok dengan segmen-segmen proses produksi yang dapat dikelola untuk menghasilkan produk atau jasa. Cara untuk memahami aktivitas dan bagaimana aktivitas tersebut digabungkan disusun dalam empat tingkat, yaitu : *unit level activities*, *batch level activities*, *product level activities*, dan *facility level activities*. Tingkat tersebut dijelaskan sebagai berikut :

a. *Unit level activities* (aktivitas berlevel unit)

biaya ini dipengaruhi oleh besar kecilnya jumlah unit produk yang dihasilkan. Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, jam mesin, dan jam listrik adalah contoh biaya yang termasuk dalam golongan ini. Unit level activity costs bersifat proporsional karena dibebankan ke produk berdasarkan jumlah unit produk yang dihasilkan.

b. *Batch level activities* (aktivitas berlevel batch)

biaya ini berhubungan dengan jumlah batch produk yang diproduksi. Besar atau kecilnya biaya ini tergantung dari frekuensi order produksi yang diolah oleh fungsi produksi. Biaya ini tidak dipengaruhi oleh jumlah unit produk yang diproduksi dalam stiap order produksi. Sebagai contoh, aktivitas setup, aktivitas penjadualan produksi, aktivitas pengelolaan bahan, aktivitas inspeksi dan sebagainya.

c. *Product level activities* (aktivitas berlevel produk)

adalah aktivitas yang dikerjakan untuk mendukung berbagai produk yang diproduksi oleh perusahaan. Biaya ini berhubungan dengan penelitian dan pengembangan produk tertentu. Biaya ini tidak terpengaruh oleh jumlah unit produk yang diproduksi dan jumlah batch produksi yang dilaksanakan, melainkan biaya ini dibebankan kepada produk berdasarkan taksiran jumlah unit produk tertentu yang akan dihasilkan selama umur produk tersebut (product life cycle). Contoh biaya ini adalah biaya untuk merancang atau mendesain produk, desain proses pengolahan produk, dan biaya untuk manajer dan

staf produksi. Biaya ini dibebankan kepada produk berdasarkan taksiran jumlah unit produk tertentu yang akan dihasilkan selama umur produk tersebut (product life cycle).

*d. Facility level activities*

adalah aktivitas untuk menopang proses pemanufakturan secara umum yang diperlukan untuk menyediakan fasilitas atau kapasitas pabrik untuk memproduksi produk, namun banyak sedikitnya aktivitas ini tidak berhubungan dengan volume produksi. Sebagai contoh, manajemen pabrik, pemeliharaan bangunan, keamanan, pertamanan, penerangan pabrik, kebersihan, pajak bumi dan bangunan, serta depresiasi pabrik.

2. Pengasosiasian Berbagai Biaya dengan Berbagai Aktivitas  
Aktivitas berikutnya adalah menghubungkan berbagai biaya dengan aktivitas, yang bertujuan untuk menentukan besarnya biaya untuk setiap aktivitas yang dilakukan dalam menghasilkan produk.
3. Penentuan Kelompok-Kelompok Biaya yang Homogen  
Langkah selanjutnya adalah mengelompokkan jenis-jenis biaya yang sejenis atau homogen. Syarat homogenitas biaya adalah aktivitas-aktivitas harus secara logis berkaitan dan mempunyai rasio konsumsi yang sama untuk semua produk.

#### 4. Penentuan Tarif Kelompok (Pool Rate)

Tarif kelompok (*pool rate*) adalah tarif biaya *overhead* per unit *cost driver* yang dihitung untuk suatu kelompok aktivitas. Tarif kelompok dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Tarif kelompok (pool rate)} = \frac{\text{Total biaya untuk kelompok aktivitas}}{\text{Dasar pengukur kelompok aktivitas tersebut}}$$

#### b. Prosedur Tahap Kedua

Setiap kelompok biaya *overhead* dibebankan kepada produk. Hal ini dilakukan dengan menggunakan tarif yang telah dihitung sebelumnya dan nilai sumber daya aktivitas yang dikonsumsi setiap jenis produk. Dengan demikian, *overhead* yang dibebankan dari setiap kelompok biaya kepada setiap jenis produk dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Overhead yang dibebankan} = \text{Tarif kelompok} \times \text{unit-unit } \textit{cost driver} \text{ yang digunakan}$$

## BAB IV

### PEMBAHASAN

#### 4.1. Gambaran Umum Perusahaan

##### 4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan

Hotel Novotel merupakan salah satu hotel yang berada dalam jaringan ACCOR. Sebagai perusahaan internasional ACCOR memiliki ambisi membentuk perusahaan yang paling profesional dalam bidangnya dan memastikan posisi tersebut sebagai pemimpin di bidang pelayanan dan servis.

Sejarah nya ACCOR didirikan di Perancis oleh Paul Dubrule dan Gerard Pellison. ACCOR diawali dengan sebuah hotel yang merupakan hasil peleburan di tahun 1983 dari grup Novotel SIEH yang didirikan pada tahun 1967 dengan usaha utama di bidang makanan / catering dan pelayanan *voucher* Jacquest Borel Internasional. ACCOR kemudian berkembang dalam berbagai usaha restoran dan catering untuk perusahaan , sekolah- sekolah, agen perjalanan , layanan *voucher* , sewa kendaraan dan akomodasi Kereta Api.

Pada akhirnya inti bisnis ACCOR adalah grup manajemen hotel dengan *hotel chain* di setiap kategori pasar , mulai dari yang mewah sampai sederhana. Sedangkan bentuk usaha hotel ACCOR meliputi *Business street* , *leisure street* , serta *economy street*. Saat ini , ACCOR mempunyai 3500 hotel yang tersebar di 140 negara di seluruh dunia dengan didukung 145.000 orang karyawan.

Hotel Novotel Makassar adalah hotel berbintang empat. Berlokasi di Jantung bisnis Kota Makassar dan pusat kebudayaan serta pusat perbelanjaan menjadikan letaknya strategis.

Hotel yang berlokasi di Jalan Charil Anwar N 28 Makassar, Sulawesi Selatan ini sangat memperhatikan mutu dengan standart yang tinggi. Dapat terlihat dari desain kamar yang modern didukung fasilitas bisnis menjadikan suasana menjadi nyaman dan kondusif melakukan bisnis atau liburan bersama keluarga.

#### **4.1.2. Visi & Misi Perusahann**

##### **Visi**

“ Visi Hotel Novotel Makassar adalah untuk menjadi pemimpin dimasa mendatang dalam dunia perhotelan dalam suatu pasar secara konstan dengan cara memposisikan Novotel sebagai produk yang inovatif, nyaman, dan asa pelayanan yang ramah. Hotel Novotel menjaga kepedulian para tamu dengan menyediakan pelayanan yang terbaik dengan cara Novotel sendiri untuk membangun hubungan jangka panjang dan kompetitif dibenak para tamu”

##### **Misi**

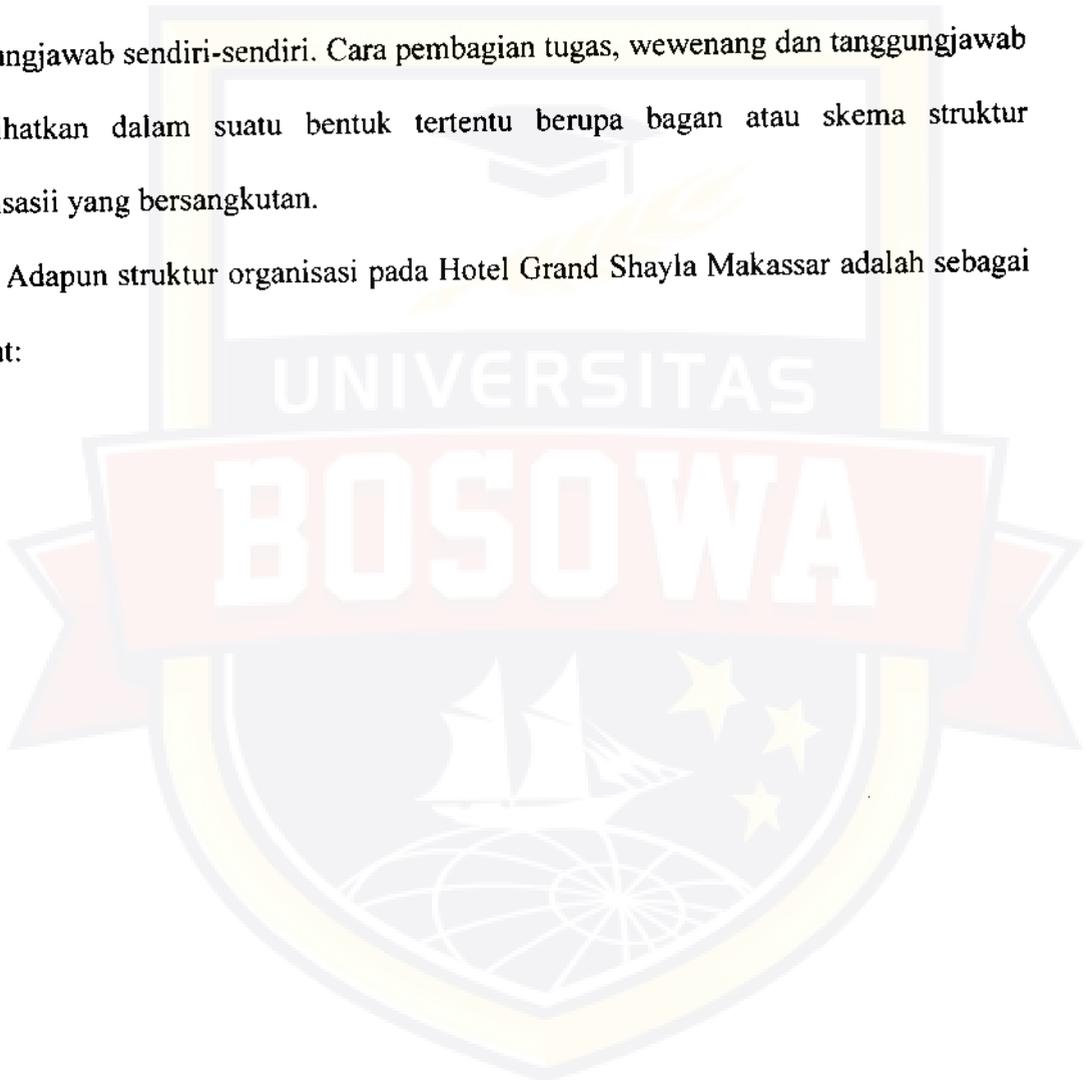
“ Misi Hotel Novotel Makassar yaitu Nvotel akan memenuhi permintaan tamu dengan mendengarkan baik-baik akan kebutuhan tamu dan bekeras sama dengan mereka untuk mengembangkan solusi terbaik dengan menggunakan produk dan asa terbaik kami untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan tersebut dan membangun kepercayaan jangka panjang dan kmpetitif dalam benak tamu. Hotel Novotel mempersiapkan diri dengan menawarkan produk dan jasa dalam

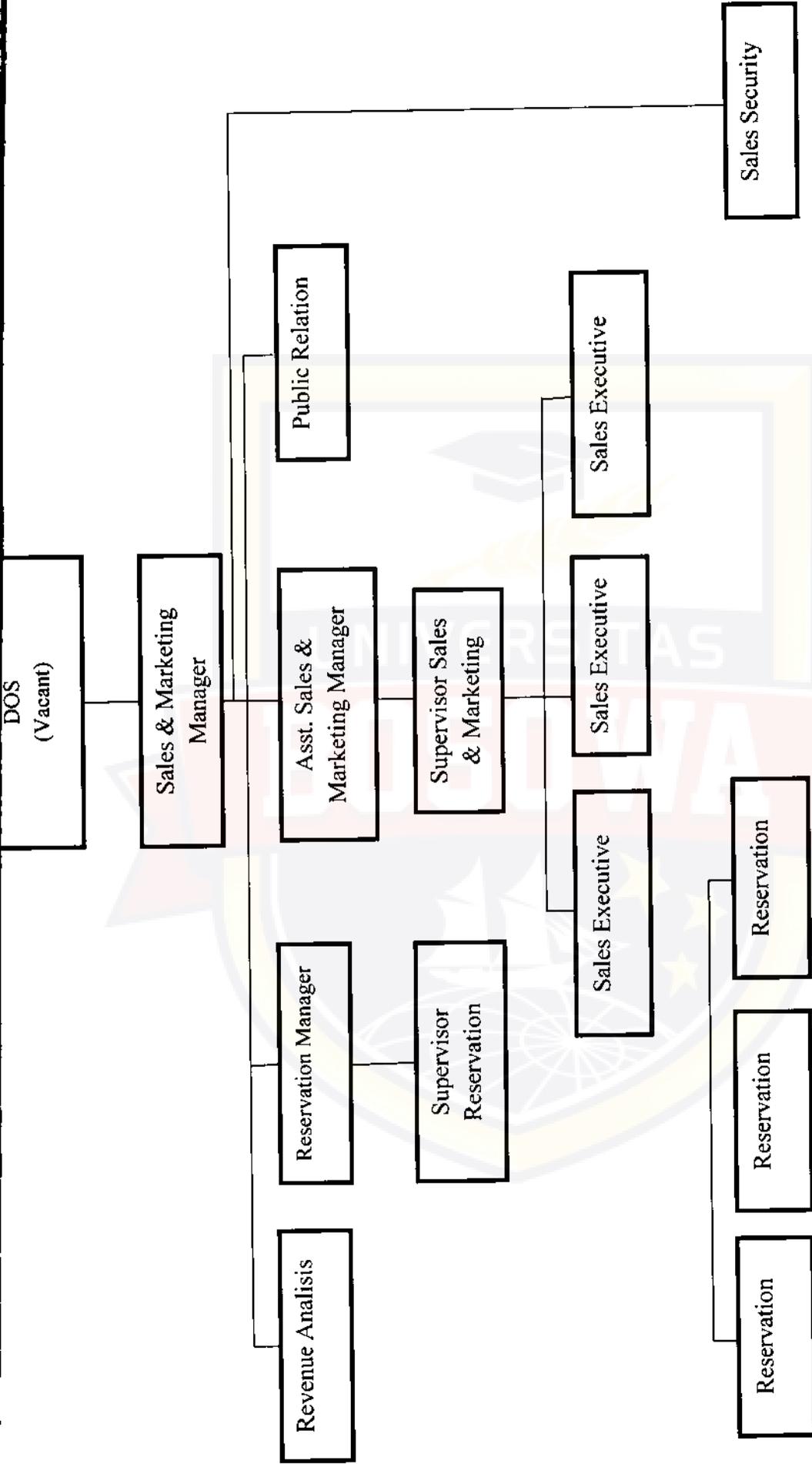
hal keprofesionalan, kerjasama, kepercayaan, konsisten, dan efisien secara maksimal untuk kepuasan tamu dan meminimalkan complain tamu “

#### **4.1.3. Struktur Organisasi**

Setiap organisasi menganut cara pembagian tugas, wewenang dan tanggungjawab sendiri-sendiri. Cara pembagian tugas, wewenang dan tanggungjawab diperlihatkan dalam suatu bentuk tertentu berupa bagan atau skema struktur organisasii yang bersangkutan.

Adapun struktur organisasi pada Hotel Grand Shayla Makassar adalah sebagai berikut:





#### 4.1.4. Deskripsi Jabatan

##### 1. D O S ( Direktur of Sales )

Adalah *Top Manager* dalam Sales & Marketing yang bertanggung jawab penuh setiap wilayah. Dalam hal ini wilayah solo bertanggung jawab atas Hotel Novotel & Ibis. Untuk saat ini D O S belum terisi.

##### 2. Sales & Marketing Manager

*manager* pada Sales & Marketing Department yang bertanggung jawab secara penuh atas semua kegiatan Sales & Marketing Department.

##### 3. Senior Sales Executive / Sales Executive

Merupakan staff di bawah sales & marketing manager. Staff ini bertugas mengadakan *telemarketing* dan *courtesy call* ,melaksanakan *Sales Call* , menyelenggarakan hubungan dengan pelanggan atau *Client* agar target perusahaan dapat tercapai serta mempromosikan produk –produk baru. Selain itu Sales executive juga mengadakan *Sales Blitz* bersama – sama dengan departement lain. Sales juga mempersiapkan proses pelaksanaan event mulai dari membuat *Quantation Letter* , *Confirmation Letter* sampai BEO ( *Banquet Event Order* ) untuk *confirmed Events*. Dan mengadakan *General Meeting* bersama – sama dengan departement lain yang terkait. Seminggu sebelum event dilaksanakan. Sales juga membuat laporan harian /mingguan/ bulanan , melakukan *Morning Briefing* dengan Sales & Marketing Manager dan Mengupdate *data base account* tiap bulannya.

#### 4. Sales & Marketing Secretary

Sekretaris bertugas membuat *Contract Rate* untuk perusahaan / *Travel agents*, Meng-update *Contract Rate* ,Membuat laporan bulanan untuk Sales & Marketing Department dan untuk BPS ( badan Pusat Statistik ). Selain itu Sekretaris juga berwenang membuat jadwal untuk staff Sales & Marketing Department , menyiapkan data *Room Night Production* tiap – tiap sales dan meng-update *Room Forecast* , *banquet Revenue* , *Comparison Report*. Sekretaris juga melakukan koordinasi dengan AAPC Jakarta atau Bangkok , membuat laporan morning briefing perhari dan mengirimkan brosure ke hotel lain dalam satu link.

#### 5. Revenue Analyse

Merupakan staff marketing yang bertugas menganalisa perkembangan S W O T ( Streght , Weaknees , Opportunity , Threath ) internal maupun eksternal management.

#### 6. Reservation Manager

Pimpinan yang bertanggung jawab terhadap reservation.

## 4.2. Analisis Data

### 4.2.1. Perhitungan Harga Pokok Kamar Menggunakan Metode Konvensional

Perhitungan harga pokok kamar pada Hotel Grand Shayla Makassar dilakukan untuk setiap bagian atau unit yang menghasilkan jasa. Biaya-biaya yang diperhitungkan sebagai harga pokok kamar merupakan biaya-biaya yang terjadi pada bagian atau unit penghasil jasa maupun biaya hasil alokasi dari bagian atau unit yang bersifat umum. Biaya-biaya dari bagian atau unit yang sifatnya umum ini proses pembebanannya dilakukan dengan cara alokasi. Besarnya alokasi biaya-biaya tersebut didasarkan berdasarkan kontribusi pendapatan masing-masing bagian atau unit penghasilan jasa kamar terhadap pendapatan total jasa kamar hotel.

Jenis Kamar di Hotel Grand Shayla Makassar, antara lain :

1. *Standard room*, yang berjumlah 27 kamar dengan luas sebesar  $27.5 \text{ m}^2$ .
2. *Deluxe room*, yang berjumlah 16 kamar dengan luas sebesar  $30 \text{ m}^2$ .
3. *Suite room*, yang berjumlah 2 kamar dengan luas sebesar  $40 \text{ m}^2$ .
4. *Family room*, yang berjumlah 2 kamar dengan luas sebesar  $42 \text{ m}^2$ .
5. *Executive suite/Pent house*, yang berjumlah 2 kamar dengan luas sebesar  $60 \text{ m}^2$ .

Tabel 4.1.

**Room Rate Hotel Grand Shayla Makassar tahun 2016**

| Jenis Kamar                       | Room Rate (Rp.) |
|-----------------------------------|-----------------|
| <i>Standard</i>                   | 350.000         |
| <i>Deluxe</i>                     | 550.000         |
| <i>Suite</i>                      | 700.000         |
| <i>Family</i>                     | 850.000         |
| <i>Executive Suite/Pent House</i> | 2.500.000       |

Untuk jumlah kamar tersedia untuk dijual dan jumlah hari tamu menginap disetiap jenis kamar selama tahun 2016 pada Hotel Grand Shayla Makassar dapat dilihat pada tabel berikut.

**Tabel 4.2**  
**Jumlah Kamar Tersedia Untuk Dijual**

| <b>Jenis Kamar</b>           | <b>Jumlah Kamar</b> | <b>Jumlah Kamar Setahun</b> |
|------------------------------|---------------------|-----------------------------|
|                              | <b>(1)</b>          | <b>(1) x 365 hari</b>       |
| <i>Standard</i>              | 27                  | 9855                        |
| <i>Deluxe</i>                | 16                  | 5840                        |
| <i>Suite</i>                 | 2                   | 730                         |
| <i>Family</i>                | 2                   | 730                         |
| <i>Exc. Suite/Pent house</i> | 2                   | 730                         |
| <b>Jumlah</b>                | <b>49</b>           | <b>17885</b>                |

Sumber : Hotel Grand Shayla Makassar

Untuk jumlah kamar tersedia untuk dijual dan jumlah hari tamu menginap disetiap jenis kamar selama tahun 2016 pada Hotel Grand Shayla Makassar dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.2.

## Jumlah Kamar Tersedia Untuk di Jual

| Jenis Kamar                  | Jumlah Kamar | Jumlah Kamar Setahun |
|------------------------------|--------------|----------------------|
|                              | (1)          | (1) x 365 hari       |
| <i>Standard</i>              | 27           | 9855                 |
| <i>Deluxe</i>                | 16           | 5840                 |
| <i>Suite</i>                 | 2            | 730                  |
| <i>Family</i>                | 2            | 730                  |
| <i>Exc. Suite/Pent house</i> | 2            | 730                  |
| <b>Jumlah</b>                | <b>49</b>    | <b>17885</b>         |

Untuk jumlah hari hunian kamar Hotel Grand Shayla Makassar selama tahun 2016 dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.3.

## Jumlah Hari Hunian Kamar Hotel

| Bulan         | <i>Ex. Suite/</i> |               |              |               |             | 1+2+3+4+5   |
|---------------|-------------------|---------------|--------------|---------------|-------------|-------------|
|               | <i>Standard</i>   | <i>Deluxe</i> | <i>Suite</i> | <i>Family</i> | <i>Pent</i> |             |
|               | (1)               | (2)           | (3)          | (4)           | (5)         |             |
| Januari       | 301               | 179           | 27           | 20            | 1           | 528         |
| Februari      | 281               | 147           | 19           | 11            | 2           | 460         |
| Maret         | 265               | 178           | 21           | 15            | 2           | 481         |
| April         | 387               | 255           | 28           | 25            | 3           | 698         |
| Mei           | 390               | 202           | 29           | 22            | 2           | 645         |
| Juni          | 471               | 335           | 21           | 26            | 4           | 857         |
| Juli          | 496               | 359           | 18           | 15            | 7           | 895         |
| Agustus       | 211               | 131           | 11           | 4             | 0           | 357         |
| September     | 207               | 142           | 9            | 5             | 0           | 363         |
| Oktober       | 373               | 199           | 24           | 11            | 2           | 609         |
| November      | 329               | 160           | 18           | 13            | 4           | 524         |
| Desember      | 367               | 170           | 22           | 10            | 7           | 576         |
| <b>Jumlah</b> | <b>4078</b>       | <b>2457</b>   | <b>247</b>   | <b>177</b>    | <b>34</b>   | <b>6993</b> |

Berdasarkan kedua tabel diatas perhitungan dari proses pembebanan biaya dan penentuan harga jual jasa untuk masing-masing jenis kamar di Hotel Grand Shayla Makassar dapat dijelaskan melalui perhitungan sebagai berikut :

- a. Tingkat pengisian kamar atau tingkat hunian kamar masing-masing jenis kamar (*occupancy rate*) selama tahun 2016.

**Tabel 4.4**  
**Occupancy Rate Hotel**

| Jenis Kamar                  | Jumlah Kamar | Jumlah Kamar | Occupancy      |
|------------------------------|--------------|--------------|----------------|
|                              | Terjual      | Tersedia     | Rate           |
|                              | (1)          | (2)          | (1):(2) × 100% |
| <i>Standard</i>              | 4078         | 9855         | 41,38%         |
| <i>Deluxe</i>                | 2457         | 5840         | 42,07%         |
| <i>Suite</i>                 | 247          | 730          | 33,84%         |
| <i>Family</i>                | 177          | 730          | 24,25%         |
| <i>Exc. Suite/Pent house</i> | 34           | 730          | 4,66%          |
| <b>Jumlah</b>                | <b>6993</b>  | <b>17885</b> | <b>39,10%</b>  |

- b. Penjualan jasa kamar hotel dari masing-masing jenis kamar selama tahun 2016.

**Tabel 4.5**  
**Pendapatan Penjualan Jasa Kamar Hotel**

| Jenis Kamar                  | Jumlah Kamar | Harga Jual       | Pendapatan           |
|------------------------------|--------------|------------------|----------------------|
|                              | Terjual      | Kamar (Rp.)      | Jasa Kamar (Rp.)     |
|                              | (1)          | (2)              | (1) x (2)            |
| <i>Standard</i>              | 4078         | 350.000          | 1.427.300.000        |
| <i>Deluxe</i>                | 2457         | 550.000          | 1.351.350.000        |
| <i>Suite</i>                 | 247          | 700.000          | 172.900.000          |
| <i>Family</i>                | 177          | 850.000          | 150.450.000          |
| <i>Exc. Suite/Pent house</i> | 34           | 2.500.000        | 85.000.000           |
| <b>Jumlah</b>                | <b>6993</b>  | <b>4.950.000</b> | <b>3.187.000.000</b> |

- c. Persentase pendapatan dari masing-masing jenis kamar terhadap pendapatan dari penjualan jenis kamar secara keseluruhan selama tahun 2016

Tabel 4.6

**Persentase Pendapatan Penjualan Jasa Kamar Hotel**

| Jenis Kamar                  | Total                                    |  | Persentase<br>Pendapatan |
|------------------------------|--|--|--------------------------|
|                              | Pendapatan<br>Jasa Kamar<br>(Rp.)<br>(1) | Pendapatan<br>Jasa Kamar<br>(Rp.)<br>(2) |                          |
| <i>Standard</i>              | 1.427.300.000                            |  | 44,78%                   |
| <i>Deluxe</i>                | 1.351.350.000                            |  | 42,40%                   |
| <i>Suite</i>                 | 172.900.000                              | 3.187.000.000                            | 5,43%                    |
| <i>Family</i>                | 150.450.000                              |  | 4,72%                    |
| <i>Exc. Suite/Pent house</i> | 85.000.000                               |  | 2,67%                    |
| <b>Jumlah</b>                | <b>3.187.000.000</b>                     | <b>3.187.000.000</b>                     | <b>100%</b>              |

Dari hasil perhitungan diatas, diperoleh persentase alokasi pendapatan pada setiap jenis kamar terhadap pendapatan penjualan jasa kamar secara keseluruhan. Hasil perhitungan tersebut dalam analisa selanjutnya akan digunakan sebagai dasar untuk mengalokasikan pengeluaran biaya-biaya dengan dasar alokasi pendapatan.

Alokasi berdasarkan pendapatan adalah biaya yang didasarkan pada besarnya persentase terhadap jenis kamar tertentu terhadap total pendapatan suatu jenis kamar. Jadi, setiap jenis kamar akan menanggung beban biaya aktivitas jasa (harga pokok kamar) sebesar nilai persentase pendapatan yang diperoleh kamar itu sendiri terhadap perolehan pendapatan jasa kamar secara keseluruhan.

**Tabel 4.7**  
**Harga Pokok Produk/Jasa Hotel**

| Jenis Biaya          | Standard       | Deluxe         | Suite          | Family        | Pent House    |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|
| Langsung             | 138.878.533,60 | 131.497.316,32 | 16.840.340,27  | 14.638.380,50 | 8.280.609,31  |
| Operasional          |                |                |                |               |               |
| 10% × 1.708.754.291  | 765.180.171,51 |                |                |               |               |
| 10% × 1.708.754.291  |                | 724.511.819,38 |                |               |               |
| 10% × 1.708.754.291  |                |                | 92.785.358     |               |               |
| 10% × 1.708.754.291  |                |                |                | 80.653.202,54 |               |
| 10% × 1.708.754.291  |                |                |                |               | 45.623.739,57 |
|                      | 953.309.656,74 | 902.642.461,94 | 115.597.843,59 | 95.291.583,04 | 56.840.928,62 |
| Jumlah Kamar Terjual | 4078           | 2457           | 247            | 177           | 34            |
| Harga Pokok Kamar    | 233.768,92     | 367.375,85     | 468.007,46     | 538.370,53    | 1.671.792,02  |

#### 4.2.2. Perhitungan Harga Pokok Kamar Dengan Metode *Activity Based Costing*

##### *Sistem*

Langkah-langkah yang dilakukan dalam menghitung harga pokok kamar dengan menggunakan metode ABC :

1. Mengidentifikasi biaya dan aktivitas yang terjadi.

Mengidentifikasi biaya-biaya yang termasuk dalam biaya langsung atau *direct cost* dan biaya tidak langsung atau *indirect cost*. Kemudian biaya-biaya yang termasuk dalam biaya langsung dialokasikan ke tiap jenis kamar mulai dari *standar, deluxe, suite, family* dan *executive suite/pent house*. Biaya langsung terjadi pada departemen kamar sedangkan biaya tidak langsung terjadi pada departemen lain selain departemen kamar.

Aktivitas yang terjadi pada departemen kamar ialah aktivitas pelayanan kamar. Pengalokasian biaya langsung berdasarkan persentase jumlah kamar yang ada per tiap jenis kamar. Berikut perincian biaya langsung yang dialokasikan ke tiap jenis kamar Hotel Grand Shayla Makassar.

**Perincian Biaya Langsung yang dialokasikan ke tiap jenis Kamar**

|                             | <i>Standard</i>           |                  |                           | <i>Deluxe</i>    |                           |                  | <i>Suite</i>              |                  |                           | <i>Family</i>    |                           |                  | <i>Ex. Suite/Pent House</i> |                  |  |
|-----------------------------|---------------------------|------------------|---------------------------|------------------|---------------------------|------------------|---------------------------|------------------|---------------------------|------------------|---------------------------|------------------|-----------------------------|------------------|--|
| <b>Biaya Langsung</b>       | <b>Persentase alokasi</b> | <b>Unit</b>      | <b>Persentase alokasi</b>   | <b>Unit</b>      |  |
| <i>Room Dept.</i>           | 55%                       | 27               | 33%                       | 16               | 4%                        | 2                | 4%                        | 2                | 4%                        | 2                | 4%                        | 2                | 4%                          | 2                |  |
| Gaji karyawan               | 145.340.899               | 5.382.996        | 87.204.539                | 5.450.284        | 10.570.247                | 5.285.124        | 10.570.247                | 5.285.124        | 10.570.247                | 5.285.124        | 10.570.247                | 5.285.124        | 10.570.247                  | 5.285.124        |  |
| Makan karyawan              | 23.005.950                | 852.072          | 13.803.570                | 862.723          | 1.673.160                 | 836.580          | 1.673.160                 | 836.580          | 1.673.160                 | 836.580          | 1.673.160                 | 836.580          | 1.673.160                   | 836.580          |  |
| Seragam karyawan            | 2.227.500                 | 82.500           | 1.336.500                 | 83.531           | 162.000                   | 81.000           | 162.000                   | 81.000           | 162.000                   | 81.000           | 162.000                   | 81.000           | 162.000                     | 81.000           |  |
| <b>Total Biaya Langsung</b> | <b>170.574.349</b>        | <b>6.317.568</b> | <b>102.344.609</b>        | <b>6.396.538</b> | <b>12.405.407</b>         | <b>6.202.704</b> | <b>12.405.407</b>         | <b>6.202.704</b> | <b>12.405.407</b>         | <b>6.202.704</b> | <b>12.405.407</b>         | <b>6.202.704</b> | <b>12.405.407</b>           | <b>6.202.704</b> |  |

2. Mengidentifikasi aktivitas biaya tidak langsung dan level aktivitasnya.

**Tabel 4.9**

**Identifikasi Aktivitas dan Level Aktivitas**

| No | Aktivitas                      | Level Aktivitas |
|----|--------------------------------|-----------------|
| 1  | Aktivitas penginapan           | Unit level      |
| 2  | Aktivitas laundry              | Unit level      |
| 3  | Aktivitas pemberian makan pagi | Unit level      |
| 4  | Aktivitas listrik              | Facility level  |
| 5  | Aktivitas air                  | Facility level  |
| 6  | Aktivitas penyusutan           | Facility level  |
| 7  | Aktivitas pemasaran            | Facility level  |
| 8  | Aktivitas penggajian           | Facility level  |
| 9  | Aktivitas pemeliharaan         | Facility level  |

3. Mengidentifikasi *cost driver*.

- a. Aktivitas penginapan untuk dasar pengalokasian dapat berdasarkan jumlah tamu yang menginap dan jumlah kamar terjual. Tetapi dengan mengingat

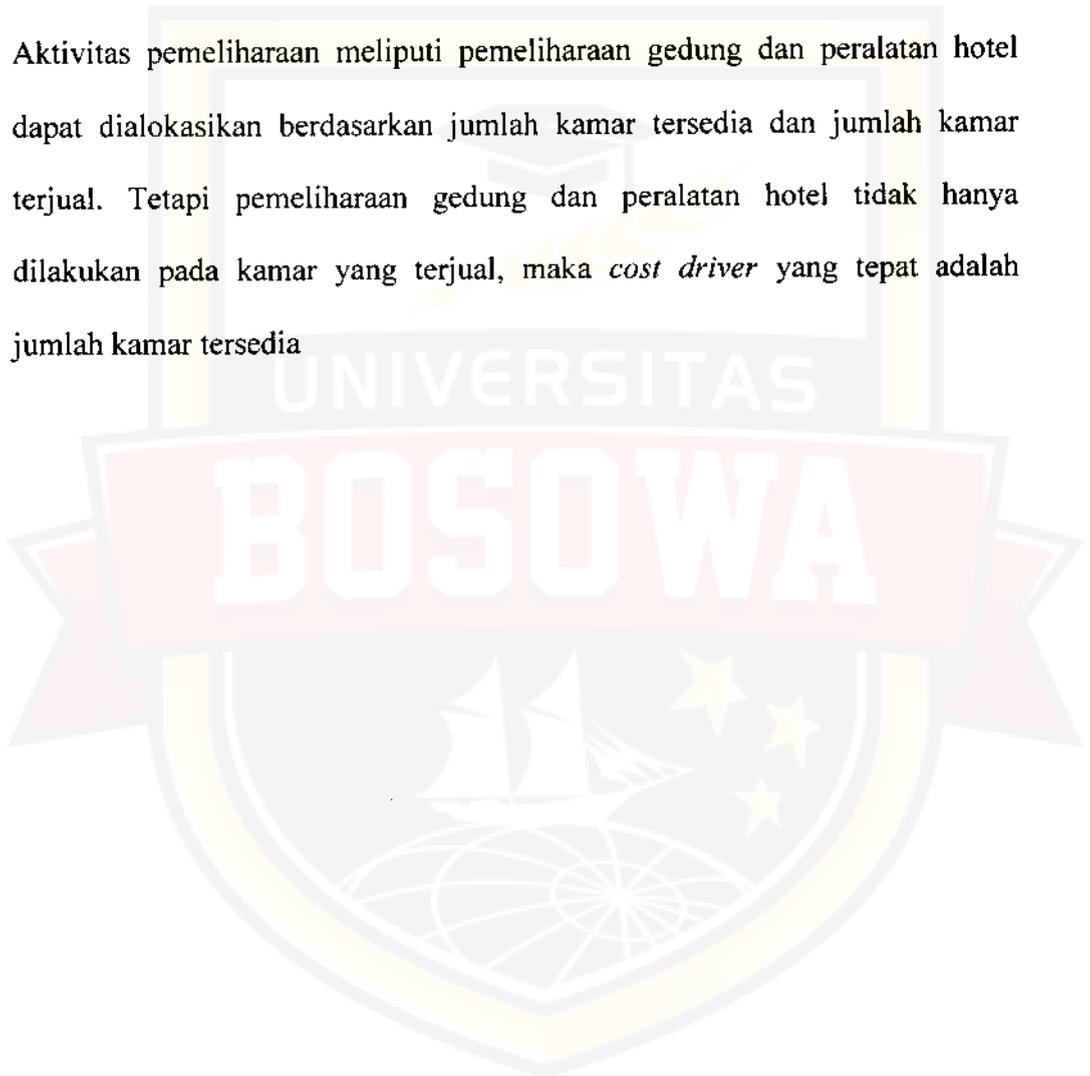
bahwa biaya-biaya meningkat jika jumlah kamar terjual, maka yang dapat dijadikan *cost driver* adalah jumlah kamar terjual.

- b. Aktivitas laundry meliputi pencucian handuk, seprai dan selimut. Untuk dasar pengalokasian dapat berdasarkan jumlah kamar yang ada dan jumlah kamar terjual. Tetapi pencucian tersebut hanya dilakukan setelah kamar terjual, maka yang dapat dijadikan *cost driver* adalah jumlah kamar terjual. Aktivitas pemberian makan pagi ditelusuri secara langsung dengan tarif *full breakfast buffet* sebesar Rp. 30.000,-/orang. Untuk dasar pengalokasian dapat berdasarkan jumlah tamu yang menginap dan jumlah kamar yang terjual. Tapi peningkatan biaya pada pemberian makan pagi tergantung pada jumlah tamu yang menginap, maka yang dijadikan *cost driver* adalah jumlah tamu yang menginap.
- c. Aktivitas listrik untuk dasar pengalokasian berdasarkan jumlah kamar terjual, maka *cost driver* yang tepat adalah jumlah kamar terjual.
- d. Aktivitas air untuk dasar pengalokasian berdasarkan jumlah kamar terjual, maka *cost driver* yang tepat adalah jumlah kamar terjual.
- e. Aktivitas penyusutan untuk dasar pengalokasian dapat berdasarkan jumlah kamar tersedia dan jumlah kamar terjual. Tetapi aktiva tetap dan peralatan hotel yang disusutkan digunakan untuk semua kamar yang ada, maka *cost driver* yang tepat adalah jumlah kamar tersedia.
- f. Aktivitas pemasaran dapat dialokasikan berdasarkan jumlah kamar tersedia dan jumlah kamar terjual. Tetapi karena pemasaran dilakukan dengan tujuan

untuk menjual semua kamar yang tersedia, maka *cost driver* yang tepat adalah jumlah kamar tersedia.

g. Aktivitas penggajian untuk dasar pengalokasian berdasarkan jumlah jam kerja, maka *cost driver* yang tepat adalah jumlah jam kerja.

h. Aktivitas pemeliharaan meliputi pemeliharaan gedung dan peralatan hotel dapat dialokasikan berdasarkan jumlah kamar tersedia dan jumlah kamar terjual. Tetapi pemeliharaan gedung dan peralatan hotel tidak hanya dilakukan pada kamar yang terjual, maka *cost driver* yang tepat adalah jumlah kamar tersedia

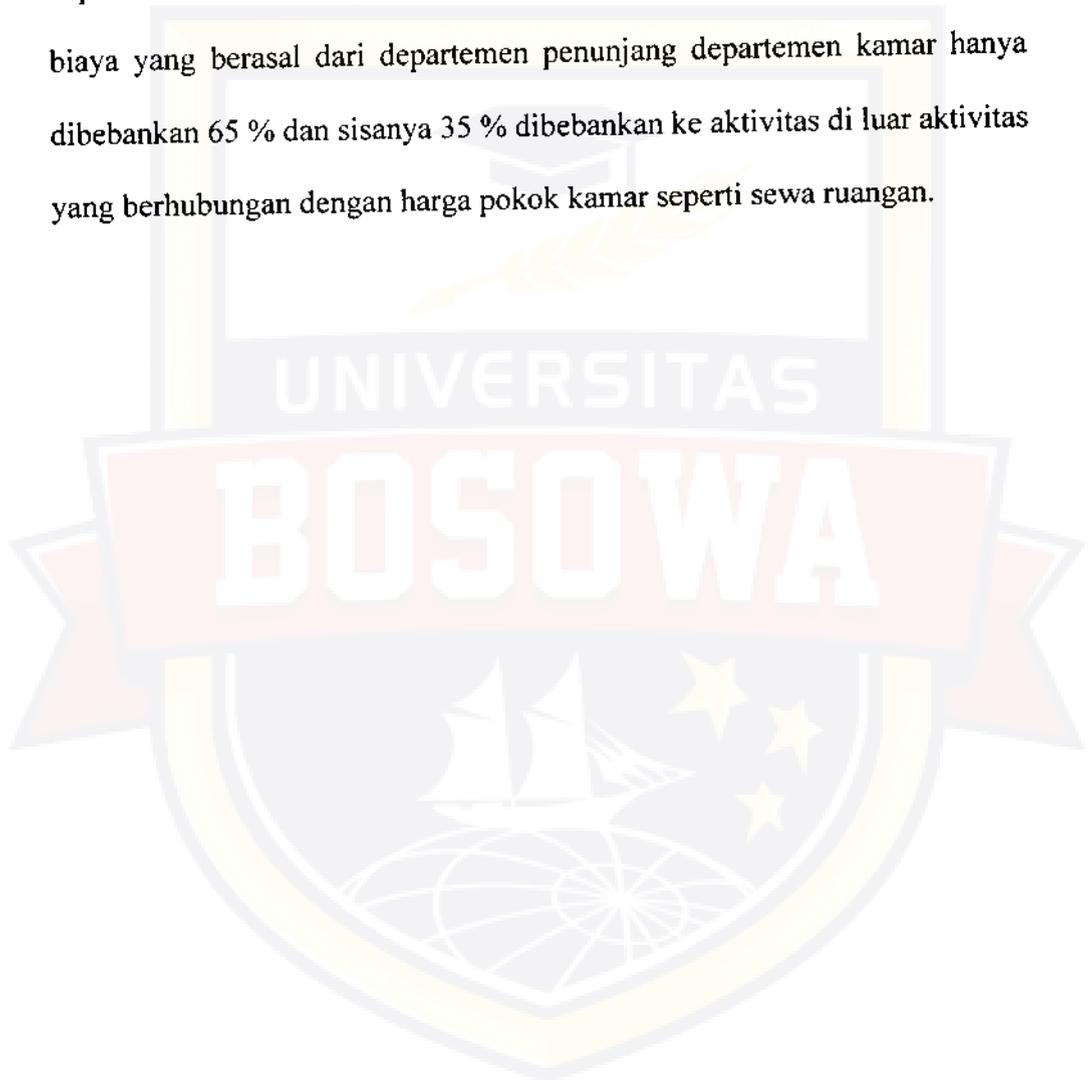


**Tabel 4.10**  
***Cost Pool dan Cost Driver***

| <i>Cost Pool</i>               | <i>Cost driver</i>    |
|--------------------------------|-----------------------|
| <i>Unit level Activity :</i>   |                       |
| <i>Pool I</i>                  |                       |
| Aktivitas penginapan           | Jumlah kamar terjual  |
| Aktivitas laundry              | Jumlah kamar terjual  |
| Aktivitas listrik              | Jumlah kamar terjual  |
| Aktivitas air                  | Jumlah kamar terjual  |
| <i>Pool II</i>                 |                       |
| Aktivitas pemberian makan pagi | Jumlah tamu menginap  |
| <i>Facility Level Activity</i> |                       |
| <i>Pool III</i>                |                       |
| Aktivitas pemasaran            | Jumlah kamar tersedia |
| <i>Pool IV</i>                 |                       |
| Aktivitas pemeliharaan         | Jumlah luas lantai    |
| Aktivitas penyusutan           | Jumlah luas lantai    |
| <i>Pool V</i>                  |                       |
| Aktivitas penggajian karyawan  | Jumlah jam kerja      |

#### 4. Membebankan biaya overhead

Biaya overhead dibebankan ke berbagai aktivitas dan dikelompokkan ke beberapa *cost pool* yang homogen. Untuk biaya yang berasal dari departemen kamar langsung dibebankan 100 % ke kamar, tetapi untuk biaya yang berasal dari departemen penunjang departemen kamar hanya dibebankan 65 % dan sisanya 35 % dibebankan ke aktivitas di luar aktivitas yang berhubungan dengan harga pokok kamar seperti sewa ruangan.



**Tabel 4.11**  
***Cost Pool 1***

| Aktivitas  | Biaya (Rp.)           |
|--|-----------------------|
| Aktivitas penginapan :                             |                       |
| <i>Guest supplies</i>                              | 17.311.214            |
| <i>Room amenities</i>                              | 57.457.482            |
| <i>cleaning supplies</i>                           | 11.262.659            |
| Aktivitas laundry :                                |                       |
| <i>Laundry linen</i>                               | 7.302.905             |
| Aktivitas listrik :                                |                       |
| Listrik ( $303.530.975 \times 65\%$ )              | 197.295.133,75        |
| Bahan bakar generator ( $12.900.000 \times 65\%$ ) | 8.385.000             |
| Aktivitas air :                                    |                       |
| Air ( $16.404.400 \times 65\%$ )                   | 10.662.860            |
| <b>Total</b>                                       | <b>309.677.254,75</b> |

TABEL 4.12

*Cost Pool II*

| Aktivitas  | Biaya (Rp.) |
|--|-------------|
| Aktivitas Pemberian makan pagi :                   |             |
| <i>Full breakfast buffet</i> (30.000 × 9021 orang) | 270.630.000 |
| Total  | 270.630.000 |

Tabel 4.13

*Cost Pool III*

| Aktivitas   | Biaya (Rp.)   |
|---|---------------|
| Aktivitas pemasaran :                                 |               |
| <i>Advertising &amp; Promotion</i> (20.781.525 × 65%) | 13.507.991,25 |
| Total   | 13.507.991,25 |

Tabel 5.14

*Cost Pool IV*

| Aktivitas   | Biaya (Rp.)           |
|---|-----------------------|
| Aktivitas penyusutan :                                  |                       |
| Penyusutan gedung ( $167.850.000 \times 65\%$ )         | 109.102.500           |
| Penyusutan peralatan hotel ( $89.510.000 \times 65\%$ ) | 57.947.500            |
| Aktivitas pemeliharaan :                                |                       |
| <i>Bulbs &amp; lamps</i> ( $4.746.704 \times 65\%$ )    | 3.085.357,6           |
| Pemeliharaan kendaraan ( $12.000.000 \times 65\%$ )     | 7.800.000             |
| Pemeliharaan AC ( $3.600.000 \times 65\%$ )             | 2.340.000             |
| Perbaikan & pemeliharaan ( $12.672.805 \times 65\%$ )   | 8.237.323,25          |
| <b>Total</b>  | <b>188.512.680,85</b> |

**Tabel 4.15*****Cost Pool V***

| Aktivitas  | Biaya (Rp.)        |
|--|--------------------|
| Aktivitas penggajian :   |                    |
| Gaji karyawan  |                    |
| $(128.563.450 \times 65\%) + (25.120.450 \times 65\%) +$<br>$(196.670.900 \times 65\%) + (63.000.000 \times 65\%) +$<br>$(52.234.800 \times 65\%)$ | 302.633.240        |
| Makan karyawan   |                    |
| $(14.671.000 \times 65\%) + (3.184.000 \times 65\%) +$<br>$(15.760.000 \times 65\%) + (4.600.000 \times 65\%) +$<br>$(6.000.000 \times 65\%)$      | 28.869.750         |
| Seragam karyawan   |                    |
| $(1.200.000 \times 65\%) + (300.000 \times 65\%) +$<br>$(1.500.000 \times 65\%) + (600.000 \times 65\%) +$<br>$(600.000 \times 65\%)$              | 2.730.000          |
| <b>Total</b>   | <b>334.232.990</b> |

**Tabel 4.16**  
**Pengalokasian Data *Cost Driver***

| NO | <i>Cost Driver</i>                | Jumlah       |
|----|-----------------------------------|--------------|
| 1  | Alokasi jumlah kamar terjual :    |              |
|    | <i>Standard</i>                   | 4.078        |
|    | <i>Deluxe</i>                     | 2.457        |
|    | <i>Suite</i>                      | 287          |
|    | <i>Family</i>                     | 137          |
|    | <i>Executive Suite/Pent House</i> | 34           |
|    | <b>Total</b>                      | <b>6.993</b> |
| 2  | Alokasi jumlah tamu menginap :    |              |
|    | <i>Standard</i>                   | 4.752        |
|    | <i>Deluxe</i>                     | 3.471        |
|    | <i>Suite</i>                      | 447          |
|    | <i>Family</i>                     | 249          |
|    | <i>Executive Suite/Pent House</i> | 102          |
|    | <i>Total</i>                      | 9.021        |
| 3  | Alokasi jumlah kamar tersedia :   |              |
|    | <i>Standard</i>                   | 9.855        |
|    | <i>Deluxe</i>                     | 5.840        |
|    | <i>Suite</i>                      | 730          |
|    | <i>Family</i>                     | 730          |
|    | <i>Executive Suite/Pent House</i> | 730          |

|              |        |
|--------------|--------|
| <i>Total</i> | 17.885 |
|--------------|--------|

---

4 *Alokasi jumlah luas lantai :*

|                                   |         |
|-----------------------------------|---------|
| <i>Standard</i>                   | 742,5   |
| <i>Deluxe</i>                     | 480     |
| <i>Suite</i>                      | 80      |
| <i>Family</i>                     | 84      |
| <i>Executive Suite/Pent House</i> | 120     |
| <i>Total</i>                      | 1.506,5 |

---

5 *Alokasi jumlah jam kerja karyawan :*

|  |         |
|--|---------|
| <i>Standard</i>                                | 45.841  |
| <i>Deluxe</i>                                  | 34.352  |
| <i>Suite</i>                                   | 16.366  |
| <i>Family</i>                                  | 14.493  |
| <i>Executive Suite/Pent House</i>              | 13.748  |
| <i>(50 orang x 8 jam x 6 hari x 52 minggu)</i> |         |
| <i>Total</i>                                   | 124.800 |

---

**Tabel 4.17**  
**Tarif Cost Pool**

| <i>Cost Pool</i>     | <i>Total Cost Pool (Rp.)</i> | <i>Cost Drive</i> | <i>Tarif Cost Pool(Rp.)</i> |
|----------------------|------------------------------|-------------------|-----------------------------|
|                      | (tabel 5.x)                  | (tabel 5.x)       |                             |
|                      | (1)                          | (2)               | (1) : (2)                   |
| <i>Cost Pool I</i>   | 309.677.254,75               | 6.993             | 44.243,89                   |
| <i>Cost Pool II</i>  | 270.630.000                  | 9.021             | 30.000                      |
| <i>Cost Pool III</i> | 13.507.991,25                | 17.885            | 755,27                      |
| <i>Cost pool IV</i>  | 188.512.680,85               | 1.506,5           | 125.132,88                  |
| <i>Cost Pool V</i>   | 334.232.990                  | 124.800           | 2.678,15                    |

Biaya yang melekat pada aktivitas dibebankan ke kamar berdasarkan konsumsi atau muatan aktivitas, dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

**Tabel 4.18**  
**Harga Pokok Kamar *Standard***

| No.                                     | <i>Cost Pool</i>     | Tarif <i>Cost Pool</i> | <i>Cost Driver</i> | Total (Rp.)    |
|---|----------------------|------------------------|--------------------|----------------|
| 1.                                      | <i>Cost Pool I</i>   | 44.243,89              | 4.078              | 180.426.583,42 |
| 2.                                      | <i>Cost Pool II</i>  | 30.000                 | 4.752              | 142.560.000,00 |
| 3.                                      | <i>Cost Pool III</i> | 755,27                 | 9.855              | 7.443.185,85   |
| 4.                                      | <i>Cost pool IV</i>  | 125.132,88             | 742,5              | 92.911.163,40  |
| 5.                                      | <i>Cost Pool V</i>   | 2.678,15               | 45.841             | 122.769.074,15 |
| Total Biaya Tidak Langsung              |                      |                        |                    | 546.110.006,82 |
| Total Biaya Langsung                    |                      |                        |                    | 170.574.349,00 |
| Total Biaya Untuk Kamar <i>Standard</i> |                      |                        |                    | 716.684.355,82 |
| Jumlah Kamar Terjual                    |                      |                        |                    | 4.078          |
| Harga Pokok Kamar <i>Standard</i>       |                      |                        |                    | 175.744,08     |

**Tabel 4.19**  
**Harga Pokok Kamar *Deluxe***

| No.                                   | <i>Cost Pool</i>     | Tarif <i>Cost Pool</i> | <i>Cost</i>   | Total (Rp.)    |
|---------------------------------------|----------------------|------------------------|---------------|----------------|
|                                       |                      |                        | <i>Driver</i> |                |
| 1.                                    | <i>Cost Pool I</i>   | 44.243,89              | 2.457         | 108.707.237,73 |
| 2.                                    | <i>Cost Pool II</i>  | 30.000                 | 3.471         | 104.130.000,00 |
| 3.                                    | <i>Cost Pool III</i> | 755,27                 | 5.840         | 4.410.776,80   |
| 4.                                    | <i>Cost pool IV</i>  | 125.132,88             | 480           | 60.063.782,40  |
| 5.                                    | <i>Cost Pool V</i>   | 2.678,15               | 34.352        | 91.999.808,80  |
| Total Biaya Tidak Langsung            |                      |                        |               | 369.311.605,73 |
| Total Biaya Langsung                  |                      |                        |               | 102.344.609,00 |
| Total Biaya Untuk Kamar <i>Deluxe</i> |                      |                        |               | 471.656.214,73 |
| Jumlah Kamar Terjual                  |                      |                        |               | 2.457          |
| Harga Pokok Kamar <i>Deluxe</i>       |                      |                        |               | 191.964,27     |

**Tabel 4.20**  
**Harga Pokok Kamar Suite**

| No.                           | Cost Pool     | Tarif Cost Pool | Cost   | Total (Rp.)   |
|-------------------------------|---------------|-----------------|--------|---------------|
|                               |               |                 | Driver |               |
| 1.                            | Cost Pool I   | 44.243,89       | 247    | 10.928.240,83 |
| 2.                            | Cost Pool II  | 30.000          | 447    | 13.410.000,00 |
| 3.                            | Cost Pool III | 755,27          | 730    | 551.347,10    |
| 4.                            | Cost pool IV  | 125.132,88      | 80     | 10.010.630,40 |
| 5.                            | Cost Pool V   | 2.678,15        | 16.366 | 43.830.602,90 |
| Total Biaya Tidak Langsung    |               |                 |        | 78.730.821,23 |
| Total Biaya Langsung          |               |                 |        | 12.405.407,00 |
| Total Biaya Untuk Kamar Suite |               |                 |        | 91.136.228,23 |
| Jumlah Kamar Terjual          |               |                 |        | 247           |
| Harga Pokok Kamar Suite       |               |                 |        | 368.972,58    |

**Tabel 4.21**  
**Harga Pokok Kamar *Family***

| No.                                   | <i>Cost Pool</i>     | Tarif <i>Cost Pool</i> | <i>Cost</i>   | Total (Rp.)   |
|---------------------------------------|----------------------|------------------------|---------------|---------------|
|                                       |                      |                        | <i>Driver</i> |               |
| 1.                                    | <i>Cost Pool I</i>   | 44.243,89              | 177           | 7.831.168,53  |
| 2.                                    | <i>Cost Pool II</i>  | 30.000                 | 249           | 7.470.000,00  |
| 3.                                    | <i>Cost Pool III</i> | 755,27                 | 730           | 551.347,10    |
| 4.                                    | <i>Cost pool IV</i>  | 125.132,88             | 84            | 10.511.161,92 |
| 5.                                    | <i>Cost Pool V</i>   | 2.678,15               | 14.493        | 38.814.427,95 |
| Total Biaya Tidak Langsung            |                      |                        |               | 65.178.105,50 |
| Total Biaya Langsung                  |                      |                        |               | 12.405.407,00 |
| Total Biaya Untuk Kamar <i>Family</i> |                      |                        |               | 77.583.512,50 |
| Jumlah Kamar Terjual                  |                      |                        |               | 177           |
| Harga Pokok Kamar <i>Family</i>       |                      |                        |               | 438.324,93    |

**Tabel 4.22**  
**Harga Pokok Kamar *Executive Suite/Pent House***

| No.   | <i>Cost Pool</i>     | Tarif <i>Cost Pool</i> | <i>Cost</i>   | Total (Rp.)   |
|---|----------------------|------------------------|---------------|---------------|
|   |                      |                        | <i>Driver</i> |               |
| 1.  | <i>Cost Pool I</i>   | 44.243,89              | 34            | 1.504.292,26  |
| 2.  | <i>Cost Pool II</i>  | 30.000                 | 102           | 3.060.000,00  |
| 3.  | <i>Cost Pool III</i> | 755,27                 | 730           | 551.347,10    |
| 4.  | <i>Cost pool IV</i>  | 125.132,88             | 120           | 15.015.945,60 |
| 5.  | <i>Cost Pool V</i>   | 2.678,15               | 13.748        | 36.819.206,20 |
| Total Biaya Tidak Langsung                                |                      |                        |               | 56.950.791,16 |
| Total Biaya Langsung                                      |                      |                        |               | 12.405.407,00 |
| Total Biaya Untuk Kamar <i>Executive Suite/Pent House</i> |                      |                        |               | 69.356.198,16 |
| Jumlah Kamar Terjual                                      |                      |                        |               | 34            |
| Harga Pokok Kamar <i>Executive Suite/Pent House</i>       |                      |                        |               | 2.039.888,18  |

#### 4.2.3. Perbandingan Perhitungan Harga Pokok Produk/jasa antara Sistem Konvensional dengan *Activity Based Costing System*

Dari hasil perhitungan harga pokok yang digunakan oleh Hotel Grand Shayla Makassar terlihat adanya perbedaan hasil perhitungan harga pokok konvensional dan hasil perhitungan harga pokok *Activity Based Costing System*. Perbedaan tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

**Tabel 4.23**  
**Perbandingan Harga Pokok Kamar**  
**Sistem Konvensional Dan Sistem *Activity Based Costing***

| Jenis Kamar                  | Harga Pokok Kamar     | Harga Pokok Kamar             | Selisih<br>(Rp.) |
|------------------------------|-----------------------|-------------------------------|------------------|
|                              | Sistem                | Sistem <i>Activity</i>        |                  |
|                              | Konvensional<br>(Rp.) | <i>Based Costing</i><br>(Rp.) |                  |
| <i>Standard</i>              | 233.768,92            | 175.744,08                    | 58.024,84        |
| <i>Deluxe</i>                | 367.375,85            | 191.964,27                    | 175.411,58       |
| <i>Suite</i>                 | 468.007,46            | 368.972,58                    | 99.034,88        |
| <i>Family</i>                | 538.370,53            | 438.324,93                    | 100.045,60       |
| <i>Ex. Suite/ Pent house</i> | 1.671.792,02          | 2.039.888,19                  | -368.096,17      |

Dari perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa hasil perhitungan harga pokok kamar dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* untuk jenis kamar *Standard* sebesar Rp. 175.744,08. Untuk kamar *Deluxe* sebesar Rp. 191.964,27. Untuk kamar *Suite* sebesar Rp. 368.972,58. Untuk kamar *Family* sebesar Rp. 438.324,93. Dan untuk kamar *Executive Suite/Pent House* sebesar Rp. 2.039.888,19. Dari hasil yang diperoleh dapat dibandingkan selisih harga pokok kamar yang telah

ditentukan manajemen Hotel Grand Shayla Makassar dengan hasil perhitungan menggunakan pendekatan *Activity Based Costing*. Untuk metode ABC pada kamar *standard, deluxe, suite, dan family* memberikan hasil perhitungan yang lebih kecil daripada harga pokok kamar yang telah ditentukan oleh pihak manajemen hotel. Yaitu dengan selisih harga untuk kamar *Standard* sebesar Rp. 58.024,84. Untuk kamar *Deluxe* sebesar Rp. 175.411,58. Untuk kamar *Suite* sebesar Rp. 99. 034,88. Dan untuk kamar *Family* sebesar Rp. 100.045,60. Sedangkan pada kamar *Executive Suite/Pent House* hasil perhitungan *Activity Based Costing* lebih besar daripada harga pokok kamar yang telah ditentukan oleh manajemen hotel. Yaitu dengan selisih sebesar Rp. 368.096,17.

Terjadinya selisih harga dikarenakan pada metode *Activity Based Costing*, biaya *overhead* pada masing-masing produk dibebankan pada banyak *cost driver*. Sehingga dalam metode *Activity Based Costing* mampu mengalokasikan biaya aktivitas ke setiap kamar secara tepat berdasarkan konsumsi masing-masing aktivitas.

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh penulis dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Penggunaan metode *Activity Based Costing* dalam perhitungan harga pokok kamar akan menghasilkan harga pokok kamar yang akurat, karena biaya-biaya yang terjadi dibebankan pada produk atas dasar aktivitas dan sumber daya yang dikonsumsi oleh produk dan juga menggunakan dasar lebih dari satu *cost driver*.
2. Hasil dari perhitungan harga pokok kamar dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* yaitu, untuk kamar *standard* sebesar Rp. 175.744,08. Untuk kamar *deluxe* sebesar Rp. 191.964,27. Untuk kamar Suite sebesar Rp. 368.972,58. Untuk kamar *Family* sebesar Rp. 438.324,93. Dan untuk kamar *Executive Suite/Pent House* sebesar Rp. 2.039.888,19. Terdapat selisih harga yang lebih rendah dari penetapan harga manajemen hotel dengan hasil perhitungan menggunakan metode *Activity Based Costing* yaitu, untuk kamar *standard* sebesar Rp. 58.024,84. Untuk kamar *deluxe* sebesar Rp. 175.411,58. Untuk kamar *suite* sebesar Rp. 99.034,88. Dan untuk kamar *family* sebesar Rp. 100.045,60. Sedangkan harga yang lebih tinggi menggunakan *Activity Based Costing*, yaitu pada kamar *executive suite/pent house* dengan selisih sebesar Rp. 368.096,17.

## 5.2. Saran

Dengan menggunakan metode *Activity Based Costing System* perusahaan dapat mengendalikan biaya lebih baik karena metode *Activity Based Costing System* merupakan sistem analisis biaya berbasis aktivitas untuk memenuhi kebutuhan manajemen dalam pengambilan keputusan, baik yang bersifat strategik maupun operasional. Maka saran yang dapat diberikan oleh penulis, yaitu :

1. Agar pihak manajemen hotel mengadakan penelitian lebih lanjut mengenai penerapan *Activity Based Costing* dalam perhitungan harga pokok kamarnya, sehingga informasi mengenai harga pokok kamar yang lebih akurat dapat diperoleh.
2. Jika pihak manajemen hotel ingin menerapkan *Activity Based Costing* sebaiknya didukung oleh sistem informasi dan tenaga kerja yang memadai.

## DAFTAR PUSTAKA

- Armanto, Witjaksono, 2006, *Akuntansi Biaya*, Cetakan Pertama, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Blocher, Edward J., Kung H. Chen dan Thomas W. Lin, 2007, *Manajemen Biaya dengan Tekanan Strategik, Edisi Ketiga*, Terjemahan, Jilid Satu, Jakarta, Salemba Empat
- Cashin, James A., dan Polimeni, Ralph S, 1985, *Cost Accounting; Akuntansi Biaya*, jilid 1, Erlangga.
- Dunia, Firdaus Ahmad, dan Wasilah, 2009, *Akuntansi Biaya*, edisi kedua, Salemba Empat.
- Fauzijah, Ami., Zain, M. Yasir, 2005, *Aplikasi Penentuan Harga Jual Kamar Pada Perusahaan Jasa Perhotelan Menggunakan Metode Activity Based Costing (ABC)*, Skripsi S1 Yogyakarta, Jurusan Teknik Informatika, Fakultas Teknologi Industri Universitas Islam Indonesia.
- Garrison, Ray H., Noreen, Eric W., 2000, *Managerial Accounting; Akuntansi Manajerial*, buku 1, Salemba Empat.
- Garrison, Ray H., Noreen, Eric W., 2001, *Managerial Accounting; Akuntansi Manajerial*, buku 2, Salemba Empat.
- Garrison, Ray H., Noreen, Eric W., dan Brewer, Peter C., 2006, *Managerial Accounting; Akuntansi Manajerial*, buku 1, edisi kesebelas, Salemba Empat.
- Hansen, Don R., Mowen, Maryanne M., 2006, *Management Accounting; Akuntansi Manajemen*, buku 1, edisi ketujuh, Salemba Empat.
- Hansen, Don R., Mowen, Maryanne M., 2000, *Manajemen Biaya; Akuntansi dan Pengendalian*, buku 1, Salemba Empat.
- Hariadi, Bambang, 1992, *Akuntansi Manajemen: Suatu Pengantar*, edisi pertama, Yogyakarta, BPFE.
- Hongren, Charles T., Datar, Srikant M., dan Foster, George, 2008, *Akuntansi Biaya; Penekanan Manajerial*, jilid 1, edisi kesebelas, Indeks.
- Mulyadi, 1990, *Akuntansi Biaya*, edisi keempat, Yogyakarta, BPFE.