

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian pada Hotel Pepita dan membahas masalah yang terjadi, penulis menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Selama ini Hotel Pepita hanya mencatat tiga biaya secara teratur, yaitu biaya gaji karyawan, biaya listrik, dan biaya air secara teratur. Pada kenyataannya terdapat banyak biaya yang terjadi yang berasal dari penyediaan kamar. Pihak hotel menyadari beberapa biaya yang terjadi seperti biaya transport, biaya bahan makanan dan minuman, biaya *laundry supplies*, biaya *cleaning supplies*, biaya pemeliharaan, biaya *wifi* dan *TV cable*, serta biaya *amenities* yang terdapat di setiap kamar, akan tetapi pihak hotel tidak mencatat secara rinci dan teratur biaya-biaya tersebut. Pihak hotel belum menyadari adanya biaya penyusutan, sehingga pihak hotel belum menghitung biaya dari penggunaan aktiva tetap. Pada penelitian ini, penulis mengidentifikasi biaya-biaya yang terjadi akibat penggunaan aktiva tetap yang terdapat di Hotel Pepita. Dari identifikasi tersebut, diketahui terdapat 21 biaya yang terjadi di Hotel Pepita.
2. Pembebanan biaya langsung dan tidak langsung untuk tiap jenis kamar di Hotel Pepita dapat dikatakan tidak dilakukan oleh pihak hotel. Hal tersebut dikarenakan pihak hotel belum pernah melakukan perhitungan harga pokok. Dalam menetapkan harga jual kamar, pihak hotel tidak menggunakan dasar pembebanan biaya langsung dan biaya tidak langsung yang terjadi. Pihak hotel menggunakan *market based* dalam menetapkan harga jual kamar.
3. Langkah-langkah dalam penerapan metode *activity based costing* untuk menghitung harga pokok setiap jenis kamar di Hotel Pepita adalah sebagai berikut:
  - mencari tahu biaya-biaya yang terjadi dan memiliki kaitan dengan objek biaya, yaitu kamar per malam. Penulis membagi biaya-biaya tersebut menjadi biaya langsung dan biaya tidak langsung berdasarkan kemudahan untuk menelusuri biaya tersebut terhadap objek biaya. Total biaya yang

terjadi di Hotel Pepita adalah sebanyak 21 biaya, dari total biaya tersebut yang termasuk dalam biaya langsung adalah biaya *amenities* dan biaya penyusutan peralatan kamar. Selain kedua biaya tersebut, biaya-biaya lain yang terjadi dikategorikan sebagai biaya tidak langsung.

- Kemudian, penulis mengidentifikasi aktivitas-aktivitas yang terjadi di Hotel Pepita. Setelah teridentifikasi, terdapat delapan aktivitas yang terjadi di Hotel Pepita, yaitu aktivitas melayani tamu, aktivitas mempersiapkan kamar tamu, aktivitas menyediakan makan pagi untuk tamu, aktivitas mencuci dan menyeterika, aktivitas penggunaan air oleh tamu di kamar, aktivitas penggunaan listrik oleh tamu di kamar, aktivitas berhubungan dengan keseluruhan hotel, dan aktivitas lain-lain. Biaya tidak langsung yang terjadi di Hotel Pepita dialokasikan ke masing-masing aktivitas yang menimbulkan biaya tersebut.
- Setelah mengetahui berapa besar biaya-biaya yang ditimbulkan dari masing-masing aktivitas, penulis mencari dasar alokasi (*activity cost driver*) yang relevan dengan aktivitas-aktivitas tersebut, serta mengaitkan hubungan antara *cost driver* dengan *cost hierarchy*. Terdapat tiga jenis *cost hierarchy*, yaitu *unit level*, *batch level*, dan *facility level*.
- Langkah selanjutnya adalah menghitung tarif dari setiap aktivitas, dengan cara membagi jumlah biaya yang terdapat pada masing-masing aktivitas dengan jumlah *cost driver* pada masing-masing aktivitas. Pada penelitian ini, penulis menggunakan *single rate* dan *dual rate* untuk menghitung tarif. Pada aktivitas melayani tamu, aktivitas mempersiapkan kamar tamu, aktivitas penggunaan air oleh tamu di kamar, aktivitas penggunaan listrik oleh tamu di kamar, serta aktivitas yang berkaitan dengan keseluruhan hotel menggunakan *single rate* untuk perhitungan tarifnya, hal tersebut dikarenakan karena komposisi dari salah satu jenis biaya (biaya tetap atau biaya variabel) diatas dari 96% dan mencapai 100%. Pada aktivitas menyediakan makan pagi untuk tamu dan aktivitas mencuci dan menyeterika menggunakan *dual rate* untuk perhitungan tarifnya. Dengan menggunakan *dual rate* dalam kedua aktivitas tersebut, lebih menggambarkan kondisi perusahaan yang sebenarnya.

- Setelah diketahui tarif untuk penggunaan setiap *cost driver* tersebut, dapat dihitung harga pokok kamar dengan cara mengalikan tarif *cost driver* dengan jumlah *cost driver* dari masing-masing aktivitas yang jumlahnya akan dibagi dengan jumlah kamar yang terjual baik menggunakan data *actual* ataupun data *budget*, hasil dari perhitungan tersebut menjadi biaya tidak langsung per kamar per malam. Biaya tidak langsung per kamar ini lalu akan dijumlahkan dengan biaya langsung per kamar per malam, hasil dari kedua perhitungan tersebut menjadi harga pokok per kamar per malam.
4. Peran metode *activity based costing system* bagi Hotel Pepita adalah pihak hotel dapat mengetahui harga pokok untuk setiap jenis kamar yang ada di hotel. Dari hasil perhitungan harga pokok tersebut, pihak hotel dapat mengambil beberapa tindakan terkait jasa penyewaan kamar, diantaranya mendorong penjualan jenis kamar *executive*, *executive suite*, dan *deluxe suite*, hal tersebut didasarkan pada *profit margin* yang dimiliki oleh ketiga jenis kamar ini jumlahnya lebih dari 50%. Dengan mengetahui harga pokok menggunakan metode *ABC system*, hal tersebut dapat membantu pihak hotel untuk menjual kamarnya melalui aplikasi *online* atau agen-agen *travel* tanpa takut akan mengalami kerugian. *ABC system* juga dapat membantu pihak hotel jika pihak hotel ingin menggunakan metode *cost plus* dalam menentukan harga jual untuk setiap jenis kamar yang ada di Hotel Pepita.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijabarkan, berikut adalah beberapa saran yang dapat diberikan kepada pihak manajemen Hotel Pepita:

1. Memperbaiki kebijakan hotel yang berkaitan dengan pencatatan biaya, sehingga bagian *accounting* mencatat secara terperinci dan teratur setiap biaya-biaya yang terjadi di Hotel Pepita. Dengan pencatatan secara teratur dan terperinci, hal tersebut dapat membantu pihak hotel untuk menghitung harga pokok setiap jenis kamar yang ada di Hotel Pepita.
2. Mendorong penjualan kamar jenis *executive*, *executive suite*, dan *deluxe suite*, dikarenakan dari hasil perhitungan harga pokok menggunakan *ABC system* dapat dilihat bahwa ketiga jenis kamar tersebut memberikan *profit margin*

yang tinggi, jika dibandingkan dengan jenis kamar lainnya yang ada di Hotel Pepita. Hal yang dapat dilakukan oleh pihak hotel untuk mendorong penjualan kamar jenis *executive*, *executive suite*, *deluxe suite* adalah dengan menawarkan terlebih dahulu ketiga jenis kamar tersebut kepada tamu yang ingin menginap, dan dapat juga dilakukan dengan cara memberikan promo-promo menarik kepada tamu jika memesan kamar jenis *executive*, *executive suite*, dan *deluxe suite*.

3. Meningkatkan harga jual kamar *deluxe twin* menjadi sama dengan harga jual *deluxe king*. Penulis menyarankan hal tersebut karena, fasilitas yang terdapat pada kedua jenis kamar tersebut sama, dan bila dilihat dari tingkat okupansi, kedua jenis kamar tersebut memiliki tingkat okupansi yang tidak jauh berbeda.
4. Hotel Pepita memiliki peluang untuk menggunakan metode *cost plus*, karena Hotel Pepita memiliki keunggulan jika dibandingkan dengan hotel-hotel lain yang berada di wilayah sekitar Hotel Pepita. Keunggulan yang dimiliki oleh Hotel Pepita adalah berupa fasilitas yang dimiliki hotel, baik berupa *ballroom*, *meeting room*, restoran, dan fasilitas yang dimiliki di setiap jenis kamar yang ada di Hotel Pepita. Pihak hotel dapat mempertimbangkan penerapan metode *cost plus* sebagai alternatif dalam menetapkan harga jual, karena pihak hotel telah mengetahui harga pokok dari setiap jenis kamar dengan menggunakan metode ABC. Setelah mengetahui harga pokok tiap jenis kamar, dapat diketahui bahwa harga jual yang berlaku selama ini dengan menggunakan metode *market based* masih dapat menutupi biaya-biaya yang terjadi. Jika nantinya pihak hotel tetap ingin menggunakan metode *market based* dalam menetapkan harga jualnya, hal tersebut tidak merugikan pihak hotel karena biaya-biaya yang terjadi akibat penjual kamar masih dapat tertutupi. Dengan adanya hasil dari perhitungan harga pokok menggunakan ABC, pihak hotel semakin yakin bahwa dengan menggunakan metode *market based*, pihak hotel tetap mendapatkan keuntungan dari setiap penjualan kamar.

## Daftar Pustaka

- Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2018). *Hornsgren's Cost Accounting*. England: Pearson Education Limited.
- Hilton, R. W., & Platt, D. E. (2015). *Managerial Accounting*. Singapore: McGraw-Hill Education.
- Kaplan, R. S., & Atkinson, A. A. (1998). *Advanced Management Accounting*. New Jersey: Prentice Hall. Inc.
- Kaplan, R. S., & Cooper, R. (1998). *Cost & Effect*. Boston, Massachusetts: Harvard Business Review Press.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business*. Chichester, West Sussex, United Kingdom: John Wiley & Sons Ltd.
- Hammer, L. H., Carter, W. K., & Ursy, M. F. (2002). *Cost Accounting*. Cincinnati, Ohio: South-Western Publishing Co.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., Brewer, P. C., Cheng, N. S., & Yuen, K. C. (2015). *Managerial Accounting*. New York: McGraw-Hill Education.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2009). *Managerial Accounting*. USA: Thomson Higher Education.
- Blocher, E. J., Stout, D. E., Cokins, G., & Chen, K. H. (2016). *Cost Management A Strategic Emphasis*. New York: McGraw-Hill Education.
- Mulyadi. 2014. *Akuntansi Biaya*. Edisi 6. Cetakan kedelapan. Yogyakarta: Aditya Media.