

**PERANAN ABC SYSTEM DALAM MENGHITUNG
HARGA POKOK PENYEWAAN KAMAR YANG AKAN
DIGUNAKAN SEBAGAI DASAR PENETAPAN
TINDAKAN TERKAIT JASA PENYEWAAN KAMAR
(STUDI KASUS: HOTEL PEPITA, MBAY FLORES)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh
gelar
Sarjana Akuntansi

**Oleh:
Patrisia Virgilia Kadha Pita
2013130084**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI
Terakreditasi oleh BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2019**

**APPLICATION OF ABC SYSTEM IN CALCULATING
ROOM RENTAL COST TO DETERMINE
APPROPRIATE ACTIONS RELATED TO ROOM
RENTAL SERVICES
(CASE STUDY: HOTEL PEPITA, MBAY FLORES)**



UNDERGRADUATE THESIS

*Submitted to complete part of the requirements
for Bachelor's Degree in Accountings*

By

**Patrisia Virgilia Kadha Pita
2013130084**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
PROGRAM IN ACCOUNTING**

Accredited by National Accreditation Agency

No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018

BANDUNG

2019

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI**



**PERANAN ABC SYSTEM DALAM MENGHITUNG HARGA
POKOK PENYEWAAN KAMAR YANG AKAN DIGUNAKAN
SEBAGAI DASAR PENETAPAN TINDAKAN TERKAIT JASA
PENYEWAAN KAMAR
(STUDI KASUS: HOTEL PEPITA, MBAY FLORES)**

Oleh:

Patrisia Virgilia Kadha Pita
2013130084

**PERSETUJUAN SKRIPSI
UNTUK DISIDANGKAN**

Bandung, Juli 2019

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

Sylvia Fettry E.M., SE., SH., M.Si., Ak.

Pembimbing Skripsi

Atty Yuniawati, SE., MBA.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Patrisia Virgilia Kadha Pita
Tempat, tanggal lahir : Bajawa, 26 Juni 1995
NPM : 2013130084
Program studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**PERANAN ABC SYSTEM DALAM MENGHITUNG HARGA
POKOK PENYEWAAN KAMAR YANG AKAN DIGUNAKAN
SEBAGAI DASAR PENETAPAN TINDAKAN TERKAIT JASA
PENYEWAAN KAMAR
(STUDI KASUS: HOTEL PEPITA, MBAY FLORES)**

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan :

Atty Yuniawati, SE.,MBA.

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut, plagiat (Plagiarism) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU No.20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.
Pasal 70 Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana perkara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal : 13 Juni 2018

Pembuat pernyataan :



Patrisia Virgilia Kadha Pita

ABSTRAK

Persaingan yang semakin ketat dalam industri perhotelan, membuat para pelaku bisnis dalam bidang ini harus semakin meningkatkan kualitas akan produknya, tetapi tetap memperhatikan harga jual yang dapat diterima di pasaran. Untuk menentukan harga jual yang ideal, dibutuhkan penentuan harga pokok kamar yang akurat. Hotel Pepita belum pernah melakukan perhitungan harga pokok, sehingga peneliti melakukan perhitungan harga pokok menggunakan metode *ABC system*, dan menganalisis peran atau manfaat dari penerapan metode *ABC system* bagi pihak hotel, terkait dengan penetapan harga jual kamar.

Dalam penentuan harga pokok dapat dilakukan dengan menggunakan dua metode pembebanan yaitu *traditional costing system* dan *activity based costing system*. *Traditional costing system* membebankan biaya berdasarkan *unit level (volume based)*. Tidak semua biaya tidak langsung mempunyai hubungan sebab akibat yang sama dengan dasar alokasi *unit level*, yang menyebabkan perhitungan dengan menggunakan *traditional costing system* menjadi kurang akurat sehingga dapat menyebabkan biaya menjadi *overcosted* ataupun *undercosted*. Hal tersebut dapat mengakibatkan pengambilan keputusan oleh pihak manajemen perusahaan menjadi kurang tepat. *ABC system* membebankan biaya tidak langsung tidak hanya berdasarkan *unit level* saja, tetapi membebankan biaya berdasarkan dasar alokasi yang sesuai dengan aktivitas yang digunakan *cost object*.

Dalam melakukan penelitian ini digunakan metode penelitian deskriptif analitis, dimana peneliti menggunakan data biaya yang terjadi pada bulan April 2017 - Maret 2018. Data yang sudah dikumpulkan kemudian diolah dan dianalisis dengan menggunakan *ABC system*. Hasil dari analisis tersebut dapat digunakan untuk menyampaikan kesimpulan dan saran kepada Hotel Pepita. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dokumentasi, dan penelitian kepustakaan. Hotel Pepita mulai beroperasi pada bulan April 2017, sehingga penulis menggunakan data tahun pertama untuk melakukan penelitian ini.

Dalam menetapkan harga jual kamar, Hotel Pepita menggunakan metode *market based*. Hotel Pepita memiliki peluang menggunakan metode *cost plus* dalam menetapkan harga jual, hal tersebut dikarenakan Hotel Pepita memiliki keunggulan fasilitas jika dibandingkan dengan hotel lain yang berada di daerah tersebut. Setelah dilakukan perhitungan harga pokok menggunakan *ABC system*, diketahui bahwa harga jual yang selama ini berlaku masih menutupi biaya-biaya yang terjadi akibat penjualan kamar. Hotel Pepita belum melakukan pencatatan secara lengkap dan teratur akan semua biaya-biaya yang terjadi, oleh sebab itu penulis menyarankan kepada pihak hotel untuk mengubah kebijakan yang berkaitan dengan pencatatan terhadap biaya-biaya tersebut. Hal tersebut dapat membantu pihak hotel jika nantinya ingin menggunakan metode *ABC system* dalam menghitung harga pokok. Dari hasil perhitungan harga pokok menggunakan *ABC system*, dapat dilihat jenis kamar *executive*, *executive suite*, dan *deluxe suite* memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi, oleh sebab itu penulis menyarankan pihak hotel untuk meningkatkan penjualan ketiga jenis kamar tersebut, dengan memberikan promo yang dapat menarik minat konsumen.

Kata Kunci : *Activity Based Costing System*, Harga Pokok Kamar, Industri Perhotelan, Profitabilitas.

ABSTRACT

The raging increase of competition in the hospitality industry forces hotel business owner to increase the quality of their products, yet still manage to maintain a reasonable price on the market. Therefore, the accurate calculation of room and service's cost is needed to determine the ideal selling price. Hotel Pepita has never done any cost calculation before, thus author calculated the cost using the ABC system method while analysing the role and benefits of the said method related to the determination of cost for hotel owners.

Determining the cost can be done by using two cost allocation methods traditional costing system and activity based costing system. Traditional costing system method allocates the indirect cost according to unit level (volume based), not all indirect cost have the same cause and effect with basic allocation of unit level, which resulting the calculation with traditional costing system became less accurate, therefore creating possibility of overcosted and undercosted product cost. This may results in less precise decision making by the hotel or company's management. Activity based costing system method allocates indirect cost not only based of the unit level, but based on the appropriate allocation basis with activity used for cost object.

The conduction of this research used the descriptive analytical method, where the author used the cost data from April 2017 - March 2018. The collected datas were processed and analyzed using ABC system. The result of the analysis can be used to convey the conclusion and recommendations for Hotel Pepita. The data collection techniques used in this research are interviews, observations, documents, and library research. Because Hotel Pepita only started to operate in April 2017, that's why the author used the data from the first year for this research.

In determining the room rates, Hotel Pepita uses market based method. Hotel Pepita has a chance to use cost plus method in determining the selling price because Hotel Pepita has an advantage in facilities compared to other hotels in the area. After doing the cost calculation using ABC system, it is found that the current selling price is still able to cover the cost of the services or products. Hotel Pepita has never done a comprehensive and well-organized recording of the costs incurred, so that the author recommends to change the policy regarding to the recording of those costs. Recording the costs can help the hotel in implementing the ABC system method in the future, if desired. From the calculation of product costs using ABC system, it can be clearly seen that the executive rooms, executive rooms, and deluxe suite rooms have a high profitability, therefore the author recommends the hotel to try increasing the sales of the three types of rooms by giving promotions appealed to the consumers.

Key Word : *Activity Based Costing System, Room Cost, Hospitality Industry, Profitability.*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa atas berkat serta bimbingan-Nya dan kepada alam semesta atas dukungannya maka penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “PERANAN ABC SYSTEM DALAM MENGHITUNG HARGA POKOK PENYEWAAN KAMAR YANG AKAN DIGUNAKAN SEBAGAI DASAR PENETAPAN TINDAKAN TERKAIT JASA PENYEWAAN KAMAR (STUDI KASUS: HOTEL PEPITA, MBAY FLORES)”. Skripsi ini disusun oleh penulis untuk memenuhi syarat perolehan gelar sarjana akuntansi di Universitas Katolik Parahyangan.

Selama proses penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan banyak pihak, sehingga pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya bagi semua pihak yang telah memberikan bantuan langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini, khususnya kepada:

1. Keluarga penulis, yaitu papa, mama, dan adik-adik. Terima kasih papa dan mama yang selalu mendoakan, mendukung, menghibur, dan sabar dalam kondisi apapun. Terima kasih kepada adik-adik yang selalu menghibur penulis dikala penulis membutuhkan hiburan.
2. Ibu Atty Yuniawati, SE., MBA. selaku dosen pembimbing penulis. Terima kasih untuk waktu, ilmu, saran, dan bimbingan yang telah diberikan dari awal hingga selesainya skripsi ini.
3. Bapak Arthur Purboyo, Drs., Akt., MPAc. selaku dosen seminar akuntansi manajemen. Terima kasih telah mengajarkan ilmu-ilmu mengenai akuntansi manajemen.
4. Om Paulus dan Tante Maria, selaku pemilik Hotel Pepita. Terima kasih karena telah mengizinkan penulis untuk menjadikan Hotel Pepita sebagai objek penelitian dalam skripsi penulis.
5. Yoshua Cecioria Lilingpadang dan Frisca Angelica selaku sahabat penulis. Terima kasih karena telah hadir dalam kehidupan penulis, selama masa perkuliahan penulis. Terima kasih karena telah menemani penulis dalam keadaan senang maupun susah, dan terima kasih telah menjadi sahabat yang baik untuk penulis.

6. Terima kasih kepada Sandra Rizky Ferina, Jessica Valencia, Puji Revimingga, Nagara Shandika, dan Nadya Maria selaku teman fosil seperjuangan penulis. Terima kasih karena telah saling mengingatkan, serta mendukung untuk belajar dan menyelesaikan skripsi. Terima kasih karena berkat kalian, penulis mendapatka nilai yang baik. Terima kasih karena telah menjadi teman SS penulis.
7. Terima kasih kepada seluruh teman-teman seangkatan penulis, kakak-kakak, abang-abang, dan adik-adik yang telah mewarnai kehidupan penulis selama penulis berada di kota Bandung. Terima kasih atas kenangan-kenangan indah yang telah diberikan, yang akan selalu dikenang oleh penulis.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang dapat membangun penulis kedepannya agar semakin lebih baik. Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Bandung, Juni 2019

Penulis,

Patrisia Virgilia Kadha Pita

Daftar Isi

ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR.....	vii
Daftar Isi	ix
Daftar Tabel.....	xi
Daftar Gambar	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Manfaat Penelitian.....	3
1.5 Kerangka Pemikiran	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Biaya.....	8
2.1.1 Pengertian Biaya.....	8
2.1.2 Klasifikasi Biaya.....	9
2.2 Sistem Pembebanan Biaya	12
2.2.1 <i>Traditional Costing</i>	13
2.2.2 <i>Activity-Based Costing</i>	15
2.3 Harga Pokok Produk	22
2.3.1 Pengertian Harga Pokok Produk.....	23
2.3.2 Tujuan Penentuan Harga Pokok	23
2.3.3 Peranan Harga Pokok Produk.....	24
2.4 Metode Penetapan Harga Jual	25
2.5 Peranan Perhitungan Harga Pokok dalam Pengambilan Keputusan Terkait dengan Produk	27
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN.....	30
3.1 Metode Penelitian.....	30
3.1.1 Teknik Pengumpulan Data	30
3.1.2 Langkah-Langkah Penelitian	32
3.1.3 Variabel Penelitian.....	33

3.1.4	Periode dan Waktu Penelitian.....	34
3.2	Objek Penelitian	34
3.2.1	Profil Perusahaan	34
3.2.2	Struktur Organisasi dan <i>Job Description</i>	35
3.2.2.1	Struktur Organisasi.....	35
3.2.2.2	Job Description	36
3.2.3	Fasilitas dan Jasa yang Ada di Hotel Pepita	38
BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		40
4.1	Karakteristik Kamar di Hotel Pepita	41
4.2	Biaya-Biaya yang Dicatat Pada Hotel Pepita	46
4.3	Biaya-Biaya yang Terjadi Pada Hotel Pepita	47
4.3.1	Mengidentifikasi Biaya Langsung dan Biaya Tidak Langsung yang Terdapat di Hotel Pepita	54
4.3.2	Mengidentifikasi Aktivitas – Aktivitas di Hotel Pepita.....	62
4.3.3	Membebankan Biaya Tidak Langsung ke Aktivitas.....	65
	Tarif <i>Activity - Cost Driver</i>	85
4.4	Manfaat penerapan <i>Activity Based Costing System</i> bagi Hotel Pepita terkait penetapan harga jual kamar	92
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN		96
5.1	Kesimpulan.....	96
5.2	Saran	98

Daftar Pustaka

LAMPIRAN

Daftar Riwayat Hidup

Daftar Tabel

Tabel 4.1	Tarif Kamar per Hari Hotel Pepita untuk Tahun 2017 (dalam Rp)	41
Tabel 4.2	Daftar <i>Amenities</i> pada Tiap Jenis Kamar	42
Tabel 4.3	Daftar Fasilitas pada Tiap Jenis Kamar	43
Tabel 4.4	Jumlah Kamar yang Tersedia pada Hotel Pepita untuk Tahun 2017	45
Tabel 4.5	Jumlah Kamar Hotel Pepita yang Terjual Selama April 2017 sampai Maret 2018	46
Tabel 4.6	Biaya-biaya Menurut Pencatatan Hotel Pepita	47
Tabel 4.7	Biaya yang Terjadi di Hotel Pepita pada Bulan April 2017 sampai dengan Bulan Maret 2018 (dalam Rp)	47
Tabel 4.8	Gaji Karyawan Hotel Pepita Pada Tahun 2017.....	49
Tabel 4.9	Harga Beli <i>Amenities</i> Pada Hotel	54
Tabel 4.10	Total Biaya <i>Amenities</i> yang Dibebankan per <i>Room Night</i> pada Tahun 2017.....	55
Tabel 4.11	Biaya Penyusutan Peralatan Kamar untuk Tipe Kamar <i>Standard</i>	56
Tabel 4.12	Biaya Penyusutan Peralatan Kamar untuk Tipe Kamar <i>Deluxe Twin</i>	57
Tabel 4.13	Biaya Penyusutan Peralatan untuk Tipe Kamar <i>Deluxe King</i>	58
Tabel 4.14	Biaya Penyusutan Peralatan Kamar untuk Tipe Kamar <i>Executive</i>	59
Tabel 4.15	Biaya Penyusutan Peralatan Kamar untuk Tipe Kamar <i>Executive Suite</i>	60
Tabel 4.16	Biaya Penyusutan Peralatan Kamar untuk Tipe Kamar <i>Deluxe Suite</i>	61
Tabel 4.17	Total Biaya Langsung untuk Setiap Jenis Kamar	62
Tabel 4.18	Pembebanan Gaji Karyawan ke Aktivitas.....	67
Tabel 4.19	Penggunaan Listrik Tiap Jenis Kamar	70
Tabel 4.20	Pembebanan Listrik Tiap Aktivitas.....	71
Tabel 4.21	Pembebanan Biaya Penyusutan Gedung ke Aktivitas	73
Tabel 4.22	Tabel Presentase Pembebanan Biaya (<i>Resource Cost</i>) ke Aktivitas.....	76
Tabel 4.23	Tabel Pembebanan <i>Resource Cost</i> ke Aktivitas.....	77
Tabel 4.24	Aktivitas, <i>Activity Cost Driver</i> , <i>Level of Activity</i>	79
Tabel 4.25	<i>Activity Cost Driver</i>	83
Tabel 4.26	Tarif <i>Activity - Cost Driver</i>	84
Tabel 4.27	Biaya Tiap Aktivitas untuk Tipe Kamar <i>Standard</i>	85

Tabel 4.28	Total Biaya Tidak Langsung untuk Tipe Kamar <i>Standard</i>	86
Tabel 4.29	Biaya Tiap Aktivitas untuk Tipe Kamar <i>Deluxe Twin</i>	86
Tabel 4.30	Total Biaya Tidak Langsung untuk Tipe Kamar <i>Deluxe Twin</i>	87
Tabel 4.31	Biaya Tiap Aktivitas untuk Tipe Kamar <i>Deluxe King</i>	87
Tabel 4.32	Total Biaya Tidak Langsung untuk Tipe Kamar <i>Deluxe King</i>	88
Tabel 4.33	Biaya Tiap Aktivitas untuk Tipe Kamar <i>Executive</i>	88
Tabel 4.34	Total Biaya Tidak Langsung untuk Tipe Kamar <i>Executive</i>	89
Tabel 4.35	Biaya Tiap Aktivitas untuk Tipe Kamar <i>Executive Suite</i>	89
Tabel 4.36	Total Biaya Tidak Langsung untuk Tipe Kamar <i>Executive Suite</i>	90
Tabel 4.37	Biaya Tiap Aktivitas untuk Tipe Kamar <i>Deluxe Suite</i>	90
Tabel 4.38	Total Biaya Tidak Langsung untuk Tipe Kamar <i>Deluxe Suite</i>	91
Tabel 4.39	Harga Pokok Kamar Menggunakan <i>Activity Based Costing System</i>	91
Tabel 4.40	Profitabilitas Tiap Jenis Kamar di Hotel Pepita	92

Daftar Gambar

Gambar 2.1 “ Langkah Pembebanan Biaya <i>Traditional Costing</i> ”	14
Gambar 2.2 “Langkah Pembebanan Biaya <i>Activity Based Costing</i> ”	17
Gambar 2.3 “ <i>Different Product Costs for Different Purposes</i> ”	24
Gambar 3.1 Bagan Struktur Organisasi Hotel Pepita	35
Gambar 4.1 Bagan Pembebanan Biaya Berdasarkan <i>Activity Based Costing</i>	78

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bisnis perhotelan di Indonesia memasuki era baru. Kondisi ini tak lepas dari perubahan di berbagai bidang. Tak hanya dari sisi industri perhotelan, dari sisi konsumen juga mengalami berbagai perubahan tersebut. Jika dilihat dari sudut pandang konsumen, betapa mudahnya konsumen mengakses sebuah hotel hanya dengan menyentuh layar telepon genggam. Perkembangan era digital membawa perubahan interaksi antara konsumen dengan pelaku industri perhotelan. Dengan adanya *online travel agent* maka terjadi perluasan distribusi dan efisiensi transaksi, sehingga memudahkan konsumen untuk memesan kamar. Saat ini informasi akan keindahan sebuah tempat tujuan, rute perjalanan, tiket *online* sangat mudah sekali diakses oleh konsumen. Pertumbuhan media sosial ikut berperan dalam perubahan yang mendekatkan hubungan antara konsumen dan pelaku industri perhotelan.

Produk utama hotel adalah dengan menawarkan produk berwujud dan tidak berwujud. Produk berwujud dari hotel dicontohkan seperti kamar hotel, restoran, *spa*, dan fasilitas lainnya. Sedangkan untuk produk tidak berwujudnya yaitu kenyamanan, layanan, suasana, dan lainnya. Hotel saat ini bukan saja sebagai tempat untuk menginap, namun hotel sekarang sudah menjadi media untuk menyalurkan gaya hidup masyarakat yang semakin modern. Hotel dijadikan sebagai tempat melakukan berbagai kegiatan karena memang memiliki sarana dan prasarana yang lengkap untuk menunjang berbagai kegiatan yang dilaksanakan oleh para tamu. Oleh sebab itu bisnis perhotelan mengalami perkembangan signifikan dari tahun ke tahun.

Perkembangan bisnis perhotelan tidak lepas dari peran industri pariwisata di Indonesia yang berkembang pesat dari tahun ke tahun. Indonesia merupakan salah-satu negara yang memiliki berbagai macam potensi pariwisata, baik wisata alam maupun wisata budaya karena Indonesia memiliki berbagai macam suku, adat-istiadat, dan kebudayaan, serta karena letak geografis negara Indonesia sebagai negara tropis yang menghasilkan keindahan alam dan satwa. Indonesia memiliki wilayah yang sangat luas dengan didukung sumber daya alam yang

beraneka ragam yang berpotensi untuk diolah dan dimanfaatkan, terutama keindahan panorama alamnya yang cukup potensial untuk dikembangkan dengan baik.

Salah satu daerah tujuan wisata yang sedang populer saat ini adalah Pulau Flores, yang berada di Provinsi Nusa Tenggara Timur. Pulau Flores memiliki banyak daya tarik wisata yang mampu menarik minat wisatawan untuk berkunjung. Beberapa daya tarik wisata yang terkenal diantaranya adalah Taman Nasional Komodo, Taman Nasional Kelimutu, Labuan Bajo, Kampung Adat Wae Rebo, dan Taman Laut 17 Pulau Riung. Keberadaan daya tarik wisata ini secara tidak langsung mendukung perkembangan bisnis perhotelan di Pulau Flores.

Hotel Pepita merupakan hotel bintang tiga yang menyediakan jasa penginapan, media pertemuan bisnis, seminar, dan pesta pernikahan (resepsi). Lokasi Hotel Pepita terletak di Kota Mbay, Flores dekat dengan salah satu objek wisata yang sedang populer saat ini di Pulau Flores yaitu Taman Laut 17 Pulau Riung. Hotel Pepita menyediakan enam jenis tipe kamar yaitu *standard room*, *deluxe twin room*, *deluxe king room*, *executive room*, *executive suite room*, dan *deluxe suite room*. Hotel Pepita dijalankan dengan sistem manajemen keluarga, dimana tidak ada salah satu dalam anggota keluarga tersebut yang memiliki pengetahuan atau paham mengenai cara penentuan harga pokok kamar. Oleh sebab itu dalam menetapkan harga jual, Hotel Pepita menggunakan *market based* untuk masing-masing jenis kamar yang ada di Hotel Pepita, hal tersebut dikarenakan tidak adanya informasi mengenai harga pokok produk. Hal ini menimbulkan kemungkinan terjadinya penetapan harga jual yang lebih rendah ataupun lebih tinggi dari harga pokok sebenarnya.

Berdasarkan uraian tersebut, peneliti bermaksud membahas mengenai perhitungan harga pokok kamar yang lebih tepat dengan menggunakan metode *activity based costing system* untuk dijadikan dasar terhadap tindakan apa yang akan diambil terkait kamar yang dijual di Hotel Pepita.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, penulis mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

1. Biaya – biaya apa saja yang terjadi di Hotel Pepita?

2. Bagaimana pembebanan biaya langsung dan biaya tidak langsung untuk tiap – tiap jenis kamar di Hotel Pepita selama ini?
3. Bagaimana perhitungan harga pokok kamar Hotel Pepita menggunakan metode *activity based costing system* untuk tujuan penetapan tindakan terhadap masing-masing jenis kamar yang ada di Hotel Pepita?
4. Bagaimana peran atau manfaat penerapan *activity based costing system* bagi Hotel Pepita terkait penetapan tindakan untuk masing-masing jenis kamar yang ada di Hotel Pepita?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data yang terdapat pada Hotel Pepita sehingga dapat menjawab pertanyaan yang tercantum pada indentifikasi masalah, yakni:

1. Untuk mengetahui biaya-biaya yang terjadi di Hotel Pepita.
2. Untuk mengetahui pembebanan biaya langsung dan biaya tidak langsung untuk tiap-tiap jenis kamar di Hotel Pepita selama ini.
3. Untuk mengetahui perhitungan harga pokok kamar Hotel Pepita dengan menggunakan metode *activity based costing system* untuk tujuan penetapan tindakan terhadap masing-masing jenis kamar yang ada di Hotel Pepita.
4. Untuk mengetahui peran atau manfaat penerapan *activity based costing system* bagi Hotel Pepita terkait penetapan tindakan untuk masing-masing jenis kamar yang ada di Hotel Pepita.

1.4 Manfaat Penelitian

Penulis berharap agar penelitian yang dilakukan pada Hotel Pepita memiliki manfaat kepada:

1. Penulis

Penelitian yang dilakukan oleh penulis ini akan menambah wawasan mengenai teori-teori akuntansi manajemen terlebih khusus mengenai metode *activity based costing*. Selain itu penulis juga dapat mengimplementasikan teori-teori tersebut dalam dunia nyata.

2. Hotel

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan informasi yang berkaitan dengan harga pokok kamar dengan perhitungan biaya menggunakan *activity based costing* yang dapat digunakan sebagai referensi bagi Hotel Pepita untuk menentukan tindakan terkait jasa penyewaan kamar. Informasi ini juga diharapkan dapat membantu Hotel Pepita agar dapat bersaing dengan hotel-hotel lain yang terdapat di sekitar Hotel Pepita.

3. Pihak lain

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan lebih lanjut mengenai pembebanan biaya menggunakan *activity based costing* dan memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut terhadap kasus serupa.

1.5 Kerangka Pemikiran

Iklim kompetitif yang dihadapi oleh pelaku industri perhotelan saat ini mendesak setiap para pelaku bisnis untuk terus memperbaiki kualitas bisnisnya. Perusahaan dituntut untuk menciptakan keunggulan-keunggulan kompetitif baru yang dapat membedakan perusahaan tersebut dengan perusahaan sejenis lainnya. Menjamurnya bisnis bidang ini, menuntut pelaku bisnis perhotelan senantiasa melakukan optimalisasi sumber daya yang dimiliki. Hal ini dimaksudkan agar pelaku bisnis dapat memberikan layanan yang berkualitas dan dapat bersaing dengan kompetitor lain yang menawarkan kualitas dan layanan yang terus berkembang. Optimalisasi sumber daya yang dimiliki para pelaku bisnis perhotelan ini dapat diawali dengan mengkaji dan memperbaiki sistem manajemen perusahaan. Sistem manajemen perusahaan akan menghasilkan informasi yang dapat digunakan oleh manajemen dalam pengambilan keputusan.

Sebuah perusahaan dapat dikatakan sebagai perusahaan yang berhasil ketika dapat mempertahankan posisi di pasaran dan bahkan melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan posisi tersebut. Perusahaan yang dapat mempertahankan posisi di pasaran menunjukkan keberhasilan dalam meyakinkan para pelanggan untuk memilih perusahaan tersebut dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan pesaing yang menawarkan jasa sejenis. Salah satu cara untuk mempertahankan posisi di pasaran adalah dengan menawarkan harga jual yang kompetitif karena hal tersebut akan mempengaruhi keputusan konsumen. Disisi lain, tingkat kenyamanan dari kamar hotel akan menjadi pertimbangan tersendiri terhadap keputusan konsumen. Akan tetapi, hal tersebut harus sebanding dengan harga yang ditawarkan

Hasil dari perhitungan harga pokok menghasilkan informasi yang berguna bagi manajemen perusahaan, yaitu sebagai patokan dalam menentukan harga jual produk, menentukan realisasi biaya produk, dan menghitung laba atau rugi produk pada periode tertentu. Dalam hal yang berkaitan dengan penetapan harga jual produk, penetapan harga tidak didasarkan pada perkiraan saja, tetapi dengan perhitungan yang akurat dan teliti. Harga jual harus dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan dan harus dapat menghasilkan laba yang diinginkan. Oleh sebab itu, perhitungan harga pokok berperan dalam penetapan harga jual suatu produk, baik menggunakan metode *cost plus pricing* ataupun *market based pricing*. Harga pokok produk juga memberikan informasi mengenai laba yang sesungguhnya diperoleh oleh perusahaan. Dalam hal yang berkaitan dengan menentukan realisasi biaya produk, perusahaan dapat mengevaluasi dan memantau biaya produk yang telah dikonsumsi perusahaan selama jangka waktu tertentu dengan membandingkan perhitungan harga pokok produk menurut perusahaan, sehingga perusahaan dapat melakukan efisiensi biaya, dan juga perusahaan dapat menentukan tindakan terhadap produk yang dijualnya seperti pemberian promo kepada produk yang tepat.

Salah satu faktor yang mempengaruhi perhitungan harga pokok adalah pembebanan biaya. Pembebanan biaya terdiri atas pembebanan biaya langsung (*direct costs*) dan biaya tidak langsung (*indirect costs*). Menurut Datar & Rajan (2018:49) *direct cost* adalah biaya yang terkait langsung dengan *cost object* sehingga dapat ditelusuri langsung ke *cost object* tersebut dengan cara yang ekonomis (*cost effective*). Sedangkan *indirect cost* adalah biaya yang terkait dengan *cost object* tetapi

tidak dapat ditelusuri langsung ke *cost object* tersebut dengan cara yang ekonomis (*cost effective*). Pembebanan biaya tidak langsung sulit ditelusuri kepada pemikul biaya, sehingga dibutuhkan dasar alokasi yang memiliki hubungan sebab-akibat.

Sistem pembebanan biaya yang dapat digunakan antara lain *traditional costing system* dan *activity based costing (ABC) system*. Dalam *traditional costing system* biaya tidak langsung dibebankan ke pemikul biaya dengan menggunakan dasar alokasi unit level (*volume based*). Padahal tidak semua biaya tidak langsung mempunyai hubungan sebab akibat yang sama dengan dasar alokasi unit level, yang menyebabkan perhitungan dengan menggunakan *traditional costing system* menjadi kurang akurat sehingga menyebabkan biaya menjadi *overcosted* ataupun *undercosted*. Hal tersebut dapat mengakibatkan pengambilan keputusan oleh pihak manajemen perusahaan menjadi kurang tepat. Karena pembebanan biaya menggunakan *traditional costing system* dianggap kurang memadai, maka muncul pembebanan yang lain yaitu *activity based costing system (ABC)*.

ABC system digunakan untuk mengalokasikan semua biaya, baik biaya langsung maupun biaya tidak langsung berdasarkan sumber daya yang digunakan untuk menjalankan aktivitas yang berkaitan dengan produk atau jasa yang disediakan bagi pelanggan. Oleh sebab itu dalam menggunakan *ABC system* hal pertama yang perlu dilakukan adalah mengelompokkan biaya-biaya yang terjadi pada perusahaan ke dalam kategori biaya langsung atau biaya tidak langsung.

Activity based costing system didasari pada konsep bahwa untuk memproduksi suatu produk atau menyediakan jasa, perusahaan melaksanakan serangkaian aktivitas. Dalam melaksanakan aktivitas-aktivitas tersebut akan mengkonsumsi sumber daya baik berupa material, tenaga kerja, mesin, gedung, dan sebagainya. Konsumsi sumber daya ini menimbulkan terjadinya biaya.

Berbeda dengan *traditional costing system*, *ABC* menghitung biaya produk, jasa, atau pelanggan dengan menghubungkan biaya tidak langsung bukan berdasarkan pada volume melainkan pada aktivitas yang diperlukan atau dilakukan untuk menghasilkan atau menyediakan produk, jasa, dan pelanggan tersebut sesuai dengan prinsip *cause and effect* terjadinya biaya. *ABC* berusaha mengidentifikasi hubungan *cause and effect* untuk menentukan biaya secara obyektif. Setelah biaya

aktivitas diidentifikasi, biaya setiap aktivitas tersebut dihubungkan pada setiap produk, jasa, dan pelanggan sesuai dengan aktivitas yang dijalankan.

Dengan menggunakan *ABC system*, maka pembebanan biaya tidak langsung menjadi lebih akurat karena biaya tidak langsung dibebankan berdasarkan aktivitas yang dilakukan untuk menghasilkan suatu produk atau jasa sesuai dengan *cost hierarchy*-nya. Selain itu, dengan menerapkan *ABC system* diharapkan penentuan harga pokok produk lebih tepat dan proporsional dengan penggunaannya sehingga perusahaan dapat mengetahui laba sebenarnya yang diperoleh dari setiap produk perusahaan sehingga dapat membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan. Manfaat lain yang didapatkan dengan penerapan *ABC system* adalah dapat membantu pihak manajemen perusahaan untuk mengatur strategi perusahaan untuk memenangkan persaingan.

ABC system dapat diimplementasikan di berbagai jenis perusahaan. Tidak hanya di perusahaan manufaktur, melainkan *ABC system* juga dapat diimplementasikan pada perusahaan jasa, dagang, organisasi pemerintahan, dan lainnya. Terdapat dua kriteria untuk mengimplementasikan *ABC system* di perusahaan yaitu jumlah biaya tidak langsung yang dimiliki oleh perusahaan jumlahnya besar dan perusahaan memiliki keanekaragaman terkait produk, jasa, ataupun pelanggan yang dimiliki. Apabila sebuah perusahaan memenuhi dua kriteria tersebut sebaiknya perusahaan menerapkan *ABC system* karena hasil perhitungan dari metode ini lebih akurat secara signifikan dan akan membantu perusahaan dalam mengambil keputusan yang tepat dalam menghadapi persaingan yang semakin tinggi.

Berdasarkan uraian di atas penulis menulis skripsi dengan judul **“PERANAN ABC SYSTEM DALAM MENGHITUNG HARGA POKOK PENYEWAAN KAMAR YANG AKAN DIGUNAKAN SEBAGAI DASAR PENETAPAN TINDAKAN TERKAIT JASA PENYEWAAN KAMAR (STUDI KASUS: HOTEL PEPITA, MBAY FLORES)”**