BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Hotel merupakan salah satu sarana pendukung utama yang menunjang dalam bisnis dibidang pariwisata. Sejalan dengan perkembangan hotel di Indonesia pada umumnya sudah tentu akan menimbulkan iklim persaingan bisnis perhotelan yang semakin ketat. Hotel-hotel yang ada akan bersaing untuk memperoleh tingkat hunian (*occupancy*) sesuai dengan kelasnya masing-masing.

Agar dapat bersaing dengan baik di antara hotel-hotel yang semakin banyak jumlahnya, suatu hotel harus dapat mengambil keputusan dan tindakan yang tepat untuk memperoleh keuntungan. Adanya pengetahuan dan tingkat kesadaran konsumen yang semakin meningkat terhadap kualitas, harga dan pelayanan produk, akan mendorong manajemen untuk mengambil keputusan yang tepat. Dengan demikian setiap perusahaan semakin dipicu untuk menghasilkan produk, baik dalam bentuk barang maupun jasa yang lebih berkualitas, pelayanan yang lebih memuaskan, dan harga yang lebih rasional.

Kebijakan yang dapat diterapkan selain menyediakan pelayanan yang memuaskan serta menyediakan fasilitas kamar, restoran dan fasilitas penunjang lainnya yang memadai, hotel pun harus memiliki strategi yang dapat menjadi daya penarik bagi konsumennya untuk memperoleh tingkat hunian yang tinggi. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah memberikan penawaran khusus dalam hal harga.

Pada prinsipnya industri perhotelan adalah usaha penyediaan perlengkapan tempat tinggal sementara, makanan dan pelayanan lain yang diperlukan sebagai tambahan. Oleh karena itu hotel termasuk ke dalam klasifikasi industri jasa yang mempunyai karateristik tersendiri, karena disamping menjual jasa pelayanan, bidang ini juga menjual produk lain yang berkait seperti makanan, minuman, dan cendramata. Tingkat hunian kamar juga tidak dapat ditingkatkan karena perputaran hunian kamar, dalam keadaan normal hanya akan terjadi sekali dalam sehari. Artinya setiap 24 jam kamar hotel hanya dapat dihuni oleh penginap sejumlah kamar bersangkutan. Jika pendapatan suatu kamar pada malam tertentu tidak diperoleh, maka pendapatan tersebut berarti hilang untuk selamanya. **Proyeksi tingkat hunian kamar dan rata-rata harga kamar didasarkan pada analisis kinerja yang lalu dan tingkat persaingan bisnis. Dengan lain perkataan, sasaran yang hendak dicapai tahun yang akan datang dinyatakan dalam anggaran operasional**[1]. Pengelolaan pun berbeda dengan industri jasa pada umumnya sebab industri perhotelan tidak murni jasa.

Bisnis perhotelan atau penginapan sangat bergantung pada kondisi yang menunjang, seperti tempat wisata yang memiliki nilai jual tinggi, kondisi keamanan daerah tersebut, dan kondisi keuangan para wisatawan. Beberapa wisatawan mungkin menilai bahwa menginap di hotel membutuhkan uang yang tidak sedikit, hal ini mungkin disebabkan karena hotel menetapkan tarif sewa kamar yang tinggi. Tetapi mungkin ada beberapa alasan mengapa hotel menetapkan tarif sewa kamar yang tinggi, seperti pajak penginapan dan restoran yang harus ditanggung, biaya operasional yang tinggi, biaya pemasaran dan beberapa biaya yang harus dikeluarkan lainnya.

---

[1]IBM Wiyasha, **Akuntansi Manajemen Untuk Hotel dan Restoran**, Edisi 2, Yogyakarta 2014, hal. 133

Semakin tinggi kualitas kamar, maka fasilitas dan pelayanan yang disediakan oleh hotel akan bertambah. Tarif sewa kamar yang dibebankan pada kamar tersebut adalah tarif *single* dan tarif *double*. Sehingga tarif sewa kamar yang tersedia dan strategi promosi hotel mempunyai peran yang penting agar usaha perhotelan ini dapat bertahan dalam persaingan bisnis. Hotel ini memiliki 250 kamar tamu yang indah dan dilengkapi oleh fasilitas kamar yang disediakan khusus untuk kenyaman para tamu yang menginap.

Menetapkan tarif sewa kamar hotel pada setiap jenis kamar sangat diperlukan dengan mempertimbangkan biaya-biaya yang merupakan komponen dalam pembentukan tarif sewa kamar. Penetapan tarif sewa kamar berdasarkan metode yang tepat harus dilakukan karena bertujuan untuk meningkatkan jumlah hunian kamar.

Di Indonesia terdapat suatu organisasi yang mencoba untuk mengatur standar harga di bidang perhotelan, yaitu Persatuan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI). Beberapa hotel mungkin mengikuti atau menetapkan tarif kamar dengan mempertimbangkan tarif yang ditetapkan oleh PHRI, tetapi seharusnya hotel juga memiliki standar harganya sendiri. Maksudnya, meskipun tarif sewa kamar yang ditetapkan adalah tarif dari PHRI tetapi hotel juga harus mempertimbangkan tingkat tarif yang sesuai dengan keadaan hotel tersebut.

Hotel Danau Toba Internasional Medan perlu melakukan strategi dalam menjaga kualitas fasilitas, pelayanan dan tarif penjualan kamar hotel. Tarif sewa kamar hotel merupakan hal penting yang harus dipertimbangkan oleh manajemen. Menentukan tarif kamar harus mengetahui jumlah pengembalian biaya atau jumlah pendapatan yang akan diterima oleh hotel. Mempertimbangkan pendapatan sewa kamar yang harus dapat menutupi biaya operasional hotel dan perbandingan dengan tarif hotel kompetitor.

Hotel Danau Toba Internasional Medan menentukan tarif kamar setiap jenis kamar guna mendapatkan profit atau laba untuk perusahaan. Ada beberapa yang menyebabkan perbedaan tarif yang ditawarkan perusahaan yang bergerak dibidang usaha yang sama. Contohnya, perusahaan jasa yang bergerak dibidang perhotelan tidak semua perusahaan memberikan tarif yang sama dengan tujuan yang sama. Tarif yang ditawarkan kepada konsumen berbeda-beda. Perusahaan harus berusaha mengikuti keadaan ekonomi dari konsumen yang akan menggunakan jasanya.

Berdasarkan data yang ada, jumlah hunian kamar disetiap tahunnya berbeda-beda. Pada tahun 2018 minat pengunjung mencapai 60% sedangkan ditahun 2017 minat pengunjung di Hotel Danau Toba Internasional Medan sebanyak 64%. Terjadinya penurunan minat pengunjung dari tahun 2017 ke 2018.

Target pendapatan dan jumlah hunian kamar seringkali sulit untuk dicapai. Hal tersebut dikarenakan kekuatan manajemen yang mayoritas adalah pegawai lama, sehingga kurang adanya inovasi baru pada hotel. Seringkali Hotel Danau Toba Internasional Medan dianggap sebagai hotel kuno karena telah lama berdiri dan kurang adanya renovasi pada fasilitas dan bangunan hotel.

Oleh karena itu, penulis mengambil judul “Evaluasi Penetapan Tarif Sewa Kamar Hotel Danau Toba Internasional Medan”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka masalah yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut :**“Bagaimana cara mengevaluasi penetapan tarif sewa kamar pada Hotel Danau Toba Internasional Medan”?**

1.3 Batasan Masalah

Penelitian dibatasi pada masalah penentuan besarnya tarif sewa kamar di Hotel Danau Toba Internasional pada tahun 2017 sampai tahun 2018. Penelitian juga dibatasi pada perhitungan tarif sewa kamar hotel dan bukan pada jasa penyewaan lainnya.

Data yang didapatkan dalam penelitian ini adalah dari proses wawancara, observasi dan dokumentasi. Data biaya yang bersifat semivariabel telah dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel oleh pihak Hotel Danau Toba Internasional Medan. Peneliti tidak mengetahui metode apa yang digunakan untuk memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Informasi mengenai besarnya *mark-up* pada tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh Hotel Danau Toba Internasional Medan tidak diketahui. Penelitian ini membandingkan tarif sewa kamar yang dihitung dengan menggunakan metode *BEP* dengan tarif sewa kamar Hotel Danau Toba Internasional Medan yang diakui oleh pihak Hotel menggunakan metode *BEP* termasuk *mark-up*.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian tersebut yaitu :

1) Mengevaluasi metode penerapan tarif sewa kamar apa yang digunakan oleh Hotel Danau Toba Internasional Medan.
2) Mengevaluasi tarif sewa kamar Hotel Danau Toba Internasional Medan jika dihitung menggunakan metode *Break Even Point* (*BEP*).

3) Mengevaluasi ada perbedaan antara tarif sewa kamar yang ditetapkan oleh Hotel Danau Toba Internasional Medan dengan tarif yang dihitung oleh peneliti dengan metode yang sama yang digunakan oleh Hotel Danau Toba Internasional Medan.

1.5 Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang dibutuhkan pada penelitian ini yaitu data primer yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (media perantara) dan data sekunder yang diperoleh dari sumber media perantara.

1.6 Sistematika Penulisan

Skripsi ini terdiri atas lima Bab, yaitu pendahuluan, landasan teori, profil perusahaan, analisis data dan pembahasan serta kesimpulan dan saran.

Bab I. Pendahuluan

Pada bab pendahuluan akan dijelaskan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, metode penelitian dan sistematika penelitian.

Bab II. Landasan Teori

Pada bab landasan teori akan diuraikan mengenai teori-teori yang menunjang penulisan / penelitian, yang bisa diperkuat dengan menunjukkan hasil penelitian sebelumnya.

Bab III Metode Penelitian

Pada bab metode penelitian akan dijelaskan mengenai jenis penelitian, waku dan tempat penelitian, objek dan subjek penelitian, teknik pengumpulan data, data-data yang dibutuhkan, dan teknik analisis data.

Bab IV. Analisis Data dan Pembahasan

Pada bab analisis data dan pembahasan membahas tentang gambaran umum Hotel Danau Toba Internasional Medan dan keterkaitan antar faktor-faktor dari data yang diperoleh dari masalah yang diajukan kemudian menyelesaikan masalah tersebut dengan metode yang diajukan dan menganalisa proses dan hasil penyelesaian masalah.

Bab V. Kesimpulan dan Saran

Pada bab kesimpulan dan saran akan diuraikan mengenai kesimpulan dari analisis data serta saran yang dapat diberikan oleh penulis kepada perusahaan.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Hotel

2.1.1 Pengertian Hotel

Dalam Peraturan Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia Nomor PM.53/HM.001/MPEK/2013 Bab 1 pasal 1 ayat 4, usaha hotel adalah usaha penyediaan akomodasi berupa kamar-kamar didalam suatu bangunan, yang dapat dilengkapi dengan jasa pelayanan makan dan minum, kegiatan hiburan dan/atau fasilitas lainnya secara harian dengan tujuan memperoleh keuntungan.

Hotel adalah penginapan yang diwajibkan memenuhi aturan yang berlaku dalam menawarkan penginapan, makanan, dan perlindungan atas barang bawaan pada tamunya.Secara fisik hotel adalah sebuah bangunan yang terdiri dari beberapa ruangan yang digunakan oleh tamu untuk beberapa saat serta menyediakan jasa serta fasilitas yang dibutuhkan tamunya.

2.1.2 Klasifikasi Hotel

Yang dimaksud dengan klasifikasi atau penggolongan hotel adalah suatu system pengelompokkan hotel-hotel ke dalam berbagai kelas atau tingkatan, berdasarkan ukuran penilain tertentu.

Penilaian klasifikasi hotel secara umum didasarkan pada :

1. Jumlah Kamar Hotel

Kamar-kamar di hotel mempunyai jenis yang berbeda-beda. Hal ini dimaksudkan agar tamu dapat memilih kamar sesuai dengan kebutuhannya. Tipe atau jenis kamar dihotel adalah sebagai berikut :

a. *Single Studio Room*

   Satu kamar dengan satu tempat tidur dan sofa yang berfungsi sebagai tempat tidur tambahan.

b. *Single Room*

   Kamar dengan satu tempat tidur untuk satu orang.

c. *Twin Room*

   Satu kamar dengan dua tempat tidur untuk dua orang.

d. *Double Room*

   Satu kamar yang dilengkapi dengan satu tempat tidur besar untuk dua orang.

e. *Triple Room*

   Satu kamar yang dilengkapi dengan double bed untuk dua orang dan diberi tempat tidur tambahan.

f. *Twin Single Use*

   Kamar twin yang hanya diisi satu orang tamu.

g. *Connecting Room*

   Dua kamar yang saling bersebelahan dan dihubungkan dengan pintu.

h. *Adjoining Room*

   Dua kamar yang saling bersebelahan.

i. *Suite Room*

   Dua kamar atau lebih yang dilengkapi dengan kamar tamu, kamar tidur, dan dapur.

j. *President Suite Room*

Tiga kamar atau lebih yang terdiri dari kamar tidur, kamar tamu, ruang makan, dapur, bar, dan ruang rapat.

2. Fasilitas

Sarana yang disediakan oleh pihak hotel. Fasilitas merupakan faktor yang menentukan pilihan wisatawan untuk tinggal atau menginap disuatu hotel tertentu.

3. Kualitas Pelayanan

Kualitas pelayanan merupakan kesesuaian, kecocokan, pemenuhan kebutuhan wisatawan saat mereka menginap disuatu hotel tertentu.

4. Kepuasan Tamu

Merupakan perasaan senang atau kecewa wisatawan yang muncul setelah membandingkan antara persepsi atau kesan terhadap kinerja (hasil) yang diberikan oleh pihak hotel.

5. Promosi

Komunikasi yang bersifat persuasif, dengan jalan mengajak, mendorong, mendesak, membujuk atau meyakinkan wisatawan untuk mau menginap disuatu hotel tertentu.

6. Harga

Suatu unsur dengan bauran pemasaran yang berperan penting dan menentukan keberhasilan suatu kegiatan.

Berdasarkan pada penilaian tersebut, hotel-hotel di Indonesia kemudian digolongkan kedalam lima kelas hotel yaitu :

1) Hotel Bintang 1 (*)
2) Hotel Bintang 2 (**)

3) Hotel Bintang 3 (***)
4) Hotel Bintang 4 (****)
5) Hotel Bintang 5 (*****)

Hotel-hotel yang tidak bisa memenuhi standar kelima kelas tersebut ataupun yang berada dibawah standar minimum yang ditentukan oleh Menteri Perhubungan disebut Hotel Non Bintang.

Hotel Danau Toba Internasional Medan merupakan hotel yang digolongkan kedalam Hotel Bintang 4 (****). Berikut merupakan data fasilitas kamar kelas Hotel Bintang 4 (****) yang diberikan menurut standar Departemen Pariwisata dan PHRI yaitu :

1) Jumlah kamar minimal adalah 150 buah untuk kamar standar, termasuk 3 kamar *suite*. Semua kamar dilengkapi kamar mandi didalam.
2) Luas minimal :
   - Kamar standar: 24 m^2
   - Kamar *suite*: 48 m^2
3) Tinggi Kamar minimal 2,60 m.
4) Kamar tidur kedap suara, terhindar dari kebisingan yang disebabkan baik oleh suara dari luar maupun dari dalam hotel itu sendiri.
5) Pintu dilengkapi dengan alat pengaman berupa *double lock*, *peeping tom*, dan *safety chain*.
6) Seluruh lantai dilapisi dengan karpet.
7) Komposisi karpet 20% *vinyl* dan 80% *wool*.
8) Jendela dengan tirai yang tidak tembus sinar dari luar.
9) Tersedia alat pengatur AC dikamar tidur dan ventilasi dikamar mandi.

10) Sebagian interior kamar mencerminkan suasana Indonesia.

11) Tersedia sekurang-kurangnya 1 stop kontak disetiap kamar dan 1 kamar mandi khusus untuk alat cukur.

12) Dinding kamar mandi harus dengan bahan kedap air.

13) Tersedia instalasi air panas dan air dingin.

14) Perlengkapan kamar tidur :

a. Tersedia tempat tidur dengan perlengkapan untuk satu orang atau untuk dua orang sesuai dengan ukuran kamar standar :

i. Ukuran tempat tidur 1 orang: 200 x 100 cm.

ii. Ukuran tempat tidur 2 orang, 200 x 160 cm.

iii. Perlengkapan setiap tempat tidur, semua perlengkapan tempat tidur dalam keadaan baik dan bersih yang terdiri dari :

- Kasur pegas (*spring mattres*) dengan pegas yang tetap dan kuat (*stabil*).
- Sarung bantal dengan sarungnya per orang dengan ekstra satu buah.
- Sprei tiga helai satunya untuk penutup selimut (*top sheet*).
- Selimut satu buah per *bed*.
- *Bed Cover* satu buah per *bed*.
- *Bed Pad* (alas tempat tidur dibawah sprei) satu buah per *bed*.
- Berbagai jenis bantal atas permintaan tamu (kapuk, busa, bulu, *tonteine*).

b. Lemari pakaian dengan gantungan baju delapan buah.

c. Meja Kecil disamping tempat tidur dengan lampu 30 lux.

d. Meja dengan kaca rias dan kursinya.

e. Meja dengan dua buah kursi sofa (*arm chair*).

f. Rak koper.

g. Keranjang sampah.

h. Tempat air minum dan dua buah gelas yang telah dimasukkan kantong *steril*.

i. Kantong tempat cucian dua buah.

j. Sebuah map lengkap dengan isinya minimal kertas surat, amplop surat, blanko telegram, dan pulpen (*stationary kit*).

k. Sebuah tanda dilarang menganggu (*don't disturb sign*) atau tanda dari lampu.

l. Sebuah kaca rias panjang (*full length mirror*) uuran 1,60 cm, 10 cm dari dasar lantai.

m. Daftar cucian (*laundry atau dry cleaning*).

n. Kartu pesan makan pagi (*door knob menu*).

o. Daftar makanan minuman (*room service menu*) .

p. Lampu yang menyala secara otomatis kalau saluran PLN putus.

q. Petunjuk pelayanan hotel (*service directory*).

r. Kain pembersih sepatu (*shoes cleaning cloth*).

s. Asbak dua buah dan korek api.

t. Saluran program music hotel dan program radio umum.

u. Sebuah televisi (program TV atau video).

v. Sebuah lemari es yang dilengkapi dengan berbagai macam minuman.

w. Saluran telepon untuk keperluan intern dan ekstern.

x. Petunjuk cara menyelamtkan diri dari bahaya kebakaran dalam dua bahasa (bahasa Indonesia dan Inggris).

15) Perlengkapan kamar mandi, terdiri dari :

a) Bak mandi (*bathtub*) anti *slip*, *shower*, *grabber* dan tempat sabun atau mandi dengan gayung.

b) Tempat cuci tangan dengan kaca rias.

c) WC dan kertas WC dengan tematnya.

d) Tirai *shower* atau tirai mandi untuk yang memakai *shower*.

e) Tempat sampah.

f) Asbak dan korek api.

g) Telepon parallel dengan kamar mandi.

h) Berbagai jenis handuk sekurang-kurangnya tiga macam (*face, hand, bath towel*), dua buah untuk tiap-tiap jenis handuk.

i) Gantungan handuk (*towel holder*).

j) Sabun mandi cair (*foam bath*) dan sabun mandi padat.

k) Dua buah gelas untuk keperluan menggosok gigi.

l) *Bath mat* dan *shower cap*.

m) Lampu yang menyala secara otomatis kalau saluran PLN putus.

n) *Sanitary bag*.

2.1.3 Tipe-Tipe Hotel

Menurut Prastowo dan Suryo (2002:12) yaitu:

1) Hotel Transit (*Transient Hotel*)

   Merupakan turunan dari penginapan tua yang dioperasikan utamanya untuk memberikan akomodasi bagi para pejalan atau *traveller*.

2) Hotel Residen (*Residential Hotel*)

Hotel Residen merupakan adalah rumah apartemen dengan jasa hotel dan karena alasan inilah maka Hotel Residen sering disebut sebagai hotel apartemen.

3) Hotel Semiresiden (*Semiresidential Hotel*)

   Hotel Semiresiden menawarkan kamar hunian dengan tarif mingguan atau bulanan dan juga dengan tariff harian dengan potonga harga bila ingin tinggal lebih lama.

4) Hotel Peristirahatan (*Resort Hotel*)

   Hotel Peristirahatan hamper sama dengan hotel semiresiden; samasama menetapkan tarif harian, mingguan dan bulanan. Oleh karena para pengunjung adalah orang-orang yang ingin beristirahat atau bersenang-senang, maka hotel peristirahatan harus menyajikan artian yang memuaskan bagi keinginan ini disamping jasa hotel yang biasa.

2.1.4 Segmentasi Industri Perhotelan

Atas dasar kondisi ekonomi, jasa dan fasilitas yang disediakan oleh masing-masing hotel dapat dibuat lima segmentasi hotel yaitu:

1) Hotel Ekonomis (*Limited Service Hotels*)

   Hotel Ekonomis adalah hotel yang menyediakan kebutuhan dasar pengunjung, kamar dan ruangan yang bersih, nyaman, dan dekorasi yang secara umum dapat diterima oleh tamu. Jasa dan fasilitas yang disediakan adalah dalam bentuk standar.

2) Hotel Melati (*Mid Market Hotels*)

   Hotel Melati adalah hotel dengan nuansa modern dan mendasarkan diri pada unsur komersial. Secara fisik hotel melati merupakan sebuah bangunan dengan jumlah kamar hunian cukup banyak (50-100 kamar).

3) Hotel Bintang (*All Suite Hotels*)

Hotel Bintang adalah hotel dengan nuansa modern, komersial, dan berusaha bersaing dengan hotel eksekutif. Hotel Bintang biasa menawarkan jasa dan fasilitas dengan tarif bersaing.

4) Hotel Eksekutif (*First Class Hotels*)

   Ciri hotel ini adalah adanya nuansa kemewahan atau mendekati kemewahan dengan dekorasi dan kenyamanan yang menjanjikan. Hotel eksekutif sering disebut dengan hotel kelas satu atau hotel superior.

5) Hotel Mewah (*Luxury Hotels*)

   Hotel mewah sudah menunjukkan unsur standar kemewahan tertentu, baik dari segi kemewahan maupun kenyamanan. Tarif hotel mewah ini adalah tarif khusus, tergantung pasar, lokasi dan tipe akomodasi yang disediakan.

2.2 Pengertian dan Penggolongan Biaya

2.2.1 Pengertian Biaya

Akuntansi secara garis besar dapat dibagi menjadi dua tipe, yaitu akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen. Akuntansi biaya bukan merupakan tipe akuntansi tersendiri yang terpisah dari dua tipe akuntansi tersebut, namun merupakan bagian dari keduanya. Akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen mempunyai dua persamaan yaitu sebagai berikut :

1. Merupakan system pengolah informasi yang menghasilkan informasi keuangan.
2. Berfungsi sebagai penyedia informasi keuangan yang bermanfaat bagi seseorang untuk mengambil keputusan.

Proses akuntansi biaya dapat pula ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pemakai dari dalam perusahaan. Dalam hal ini akuntansi biaya harus memperhatikan karakteristik akuntansi manajemen.

Definisi biaya menurut Bastian Bustami dan Nurlela yaitu :

> **Biaya (*cost*) adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Biaya ini belum habis masa pakainya dan digolongkan sebagai aktiva yang dimasukkan dalam neraca[2].**

Definisi biaya menurut Ardin Doloksaribu, SE., MSi yaitu:

> **Biaya (*cost*) adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk memperoleh barang dan jasa yang diharapkan akan membawa manfaat sekarang atau di masa yang akan datang bagi organisasi[3].**

Siklus akuntansi biaya dalam suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh siklus kegiatan perusahaan tersebut. Pada perusahaan jasa, siklus kegiatan dimulai dari persiapan penyerahan jasa dan berakhir dengan penyerahan jasa kepada pemakainya. Siklus akuntansi biaya dimulai dengan pencatatan biaya persiapan penyerahan jasa dan berakhir dengan disajikannya harga pokok jasa yang diserahkan. Akuntansi biaya dalam perusahaan jasa bertujuan untuk menyajikan informasi harga pokok per satuan jasa yang diserahkan kepada pemakai jasa.

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

2.2.2 Penggolongan Biaya

---

[2]Bastian Bustami and Nurlela**, Akuntansi Biaya**, Edisi 4, Jakarta 2013, hal. 7
[3]Ardin Doloksaribu, **Akuntansi Manajemen Lanjutan**, Edisi 2, Medan 2018, hal. 4

Penggolongan biaya adalah suatu proses penggelompokkan biaya secara sistematis atas keseluruhan elemen biaya yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih ringkas dan penting[4].

Klasifikasi biaya yang umum digunakan adalah biaya dalam hubungan dengan :

1) Produk
2) Volume Produksi
3) Departemen dan pusat biaya
4) Periode akuntansi
5) Pengambilan keputusan

Biaya terbagi atas dua bagi yaitu:

1) Biaya Jangka Pendek (*Short-Run Cost Function*)

   Didefinisikan sebagai periode dimana jumlah beberapa masukan tetap. Fungsi dari biaya jangka pendek meringkaskan biaya seminimum mungkin dari produksi tiap level keluaran ketika faktor-faktor variabel dipergunakan dengan cara yang meminimalkan biaya.

2) Biaya Jangka Panjang (*Long-Run Cost Curve*)

   Dalam jangka panjang, semua biaya adalah variabel karena manajer bebas menyesuaikan level semua masukan. Kurva biaya rata-rata jangka panjang mendefinisikan biaya rata-rata minimum produksi alternatif level keluaran, yang mengizinkan pemilihan optimum dari semua variabel produksi (faktor-faktor tetap maupun variabel)[5].

Berikut adalah beberapa cara penggolongan biaya yaitu :

---

[4]Bastian Bustami and Nurlela, Op. Cit, hal. 12

[5]Michael R. Baye and Jeffrey T. Prince, **Ekonomi Manajerial dan Strategis Bisnis**, Edisi 8 Buku 1, Jakarta 2016, hal. 170

2.2.2.1 Biaya Sesuai Dengan Tujuan Pengambilan Keputusan

Berdasarkan tujuan pengambilan keputusan manajemen, biaya dapat dikelompokkan ke dalam:

a. Biaya Relevan (*relevant cost*)

   Biaya relevanmerupakan biaya yang terjadi pada suatu alternatif tindakan tertentu, tetapi tidak terjadi pada alternatif tindakan lain. Biaya relevan akan mempengaruhi pengambilan keputusan, oleh karena itu biaya relevan harus dipertimbangkan dalam pembuatan keputusan.

b. Biaya Tidak Relevan (*irrelevant cost*)

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

2.2.2.2 Biaya Atas Dasar Hubungan Dengan Aktifitas Volume

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

a. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

   Biaya tetap didefinisikan sebagai biaya yang secara total tidak berubah saat aktivitas bisnis meningkat atau menurun sepanjang kapasitas normal. Satu jenis biaya tertentu

sebaiknya diklasifikasikan sebagai biaya tetap hanya dalam rentang aktivitas yang terbatas. Rentang aktivitas yang terbatas ini sering disebut rentang yang relevan (*relevant range*).

b. Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Biaya variabel didefinisikan sebagai biaya yang secara total meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas bisnis dan menurun secara proporsional terhadap penurunan dalam aktivitas bisnis.

c. Biaya Semivariabel

Biaya semivariabel didefinisikan sebagai biaya yang memperlihatkan baik karakter-karakter dari biaya tetap maupun biaya variabel. Karakteristik biaya semivariabel adalah biaya ini meningkat atau menurun sesuai dengan peningkatan atau penurunan aktivitas bisnis namun tidak proporsional[6].

2.2.2.3 Biaya atas Dasar Jangka Waktu Manfaatnya

Untuk merencanakan, menganalisis, mengendalikan, atau mengevaluasi biaya pada tingkat aktivitas yang berbeda, biaya tetap dan biaya variabel harus dipisahkan. Pada umumnya, klasifikasi dan estimasi biaya yang lebih dapat diandalkan diperoleh dengan menggunakan salah satu dari metode perhitungan berikut (Bastian Bustami and Nurlela, 2013):

a. Metode Tertinggi dan Terendah (*High and Low Points*)

[6]Sofia Prima Dewi and Septian Bayu Kristanto, **Akuntansi Biaya**, Edisi 2, Bogor 2015, hal 11

Metode titik tertinggi dan terendah adalah suatu metode dalam menghitung biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan dua titik yang berbeda yaitu titik tertinggi dan titik terendah.

b. Metode Scattergraph

Metode Scattergraph merupakan suatu plot dari biaya terhadap tingkatan kegiatan dimasa lalu. Metode Scattergraph juga menunjukkan setiap perubahan yang berarti dalam hubungan antara biaya dan kegiatan pada tingkatan kegiatan yang berbeda.

c. Metode Analisis Regresi (*Least Squares*)

Metode Analisis Regresi ini memisah biaya menjadi tetap dan variabel dengan menggunakan persamaan secara matematis. Metode ini merupakan pendekatan yang efektif dan sederhana untuk mengukur rata-rata perubahan variabel dependen yang berkaitan dengan kenaikkan unit dalam jumlah satu atau lebih variabel independen[7].

2.3 Dasar Penentuan Tarif Hotel

Tujuan utama setiap hotel adalah menjual jasa kamar dengan berusaha menaikkan persentase tingkat hunian kamar hotel. Penjualan tersebut ditandai dengan penggunaan tarif sewa kamar yang tepat kepada pemakai jasa kamar hotel. Penetapan strategi yang tepat oleh manajemen, akan berpengaruh dalam merebut persaingan pangsa pasar yang kompetif.

Hotel Danau Toba Internasional Medan dalam menentukan harga pokok, menggelompokkan biaya-biaya kedalam beberapa macam pengeluaran. Hal ini penting untuk

[7]Bastian Bustami and Nurlela, Op. Cit, hal. 28

memudahkan dalam perhitungan dan mempermudah dalam fungsi pengawasan terhadap biaya-biaya tersebut.

Dalam setiap perusahaan akan menyajikan laporan tentang biaya-biaya yang dikeluarkan dalam satu tahun. Laporan ini berguna untuk mengetahui perbandingan biaya dalam tahun lalu dan mengetahui apakah biaya tersebut sudah sesuai dengan budget yang telah disusun sebelumnya.

2.3.1 Harga Jual

Penentuan harga merupakan salah satu keputusan penting manajemen karena harga yang ditetapkan harus dapat menutup semua biaya dan mendapatkan laba. Penetapan harga yang tidak tepat dapat menimbulkan kesulitas dalam perusahaan dan tidak jarang dapat menyebabkan kegagalan bagi perusahaan. Harga yang tinggi menyebabkan kesulitan dalam penjualan, sedangkan harga yang rendah mengakibatkan perusahaan rugi, karena tidak dapat menutupi biaya operasional.

Beberapa pendekatan akan dikaji dalam penentuan harga jual produk hotel. Pendekatan harga kamar tidak lepas dari kepentingan pemelik investor atas modal yang ditanamkan. Besarnya return atau imbal hasil yang ditentukan oleh pemilik akanberpengaruh pada besarnya harga jual kamar per malam. Kondisi yang sama berlaku pula untuk penawaran harga direstoran.

Pendekatan penentuan harga jual terdiri dari :

1. Pendekatan Informal

   Dalam menentukan harga jual dengan pendekatan informal, manajer hanya menirukan harga yang ditawarkan pesaing, berdasarkan intuisi manajer, dan dengan coba-coba (trial

and error). Jika pendekatan informal yang diterapkan dalam menentukan harga jual, manajer mengabaikan struktur biaya, kualitas layanan, dan lokasi hotel.

2. Angka Pengganda Harga Pokok (*mark-up pricing*)

   Pendekatan *mark-up pricing* lazim diterapkan untuk produk makanan dan minuman. Dengan pendekatan ini persentase harga pokok makanan atas harga jual ditetapkan terlebih dahulu, selanjutnya ditentukan angka pengganda harga pokoknya.

3. Formula Hubbart

   Formula Hubbart yang lazim disebut dengan pendekatan *bottom up approach* merupakan pendekatan dalam menentukan harga jual kamar rata-rata. Dalam penerapan formula Hubart, faktor-faktor berikut ini dipertimbangkan :

   a. Persentase laba bersih (*return*) yang ditentukan oleh pemilik atas investasi yang ditanamkan pada hotel.
   b. Tarif pajak
   c. Biaya Bunga
   d. Estimasi biaya tetap
   e. Estimasi pendapatan departemen lain selainkamar seperti restoran, bar, dan lainnya.
   f. Estimasi biaya variabel untuk setiap kamar yang terhuni.

4. Analisis *Break Even Point*

   Analisis *break even point* alat yang sangat berguna bagi manajer dalam melaksanakan aktivitas operasionalnya. Alat ini membantu mereka memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba dalam organisasi dengan memfokuskan interaksi antar lima elemen yaitu harga pokok, volume atau tingkat aktivitas, biaya variabel per unit, total biaya tetap dan bauran produk yang dijual.

Dari berbagai pendekatan penentuan harga jual, peneliti memilih untuk menggunakan pendekatan yang ke-4 yaitu analisis *break even point*karena pendekatan ini dapat membantu hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba dalam organisasi dan membantu untuk menilai penetapan tarif sewa kamar hotel tersebut.

Analisis harga merupakan metodologi yang perlu dikuasai untuk menganalisis bagaimana pasar bergerak dan bagaimana intervensi yang dapat dilakukan[8].

Harga jual adalah besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang dihitung dari biaya produksi ditambah biaya nonproduksi dan laba yang diharapkan.

Penentuan harga jual produk hotel merupakan salah satu fungsi yang dilaksanakan oleh manajemen hotel. Aktifitas penentuan harga jual sangat strategis karena dengan harga jual yang kompetitif maka hotel akan bisa bertahan dalam persaingan, dan di sisi lain memberikan keuntungan bagi kelangsungan operasional hotel[9].

Penetapan harga yang tidak tepat dapat menimbulkan kesulitan dalam perusahaan dan tidak jarang dapat menyebabkan kegagalan bagi pihak hotel. Harga yang tinggi menyebabkan kesulitan dalam penjualan, sedangkan harga yang rendah mengakibatkan perusahaan rugi, karena tidak dapat menutupi biaya operasi.

2.3.2 Tarif

Hotel mempunyai beberapa kategori tarif kamar. Kategori tarif kamar umumnya didasarkan pada kamar yang ada seperti jenis kamar, fasilitas kamar, dan kualitas pelayanan. Dalam menentukan tarif dan potongan tarif kamar dilakukan dengan hati-hati dan seksama oleh manajemen hotel, dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti biaya, inflasi, persaingan, pajak. Faktor-faktor tersebut dipertimbangkan agar mendapat suatu tarif yang menguntungkan.

---

[8]Ratya Anindita, **Pendekatan Ekonomi Untuk Analisis Harga**, Jakarta 2008, hal. 1
[9]IBM Wiyasha, Op. Cit, hal. 237

Tarif adalah angka atau presentase yang pada dasarnya sudah menggambarkan rencana penerimaan atau pengeluaran. Perusahaan jasa seperti perhotelan perlu memikirkan tentang penetapan tarif sewa kamar secara tepat dan efektif, karena tariff yang tidak tepat akan mengakibatkan konsumen baru ataupun pelanggan tidak tertarik pada produk jasa yang ditawarkan. Penetapan tarif sewa kamar yang tepat bukan berarti bahwa tarif tersebut ditetapkan dengan rendah. Seringkali bahwa tarif yang ditetapkan sangat rendah, maka banyak konsumen justru tidak senang karena dapat mempengaruhi kualitas jasa, pelayanan, dan fasilitas yang ditawarkan oleh hotel. Sehingga pihak hotel perlu menetapkan dampak yang terjadi pada jangka panjang dari tarif yang ditetapkan.

Penetapan harga merupakan harga produk yang ditetapkan oleh perusahaan berdasarkan tiga dasar pandangan yang meliputi :

a) Biaya

   Penetapan harga yang dilandaskan atas dasar biaya adalah harga jual produk atas dasar biaya produksinya dan kemudian ditambah dengan margin keuntungan yang diinginkan.

b) Konsumen

   Penetapan harga yang dilandaskan atas dasar konsumen yaitu harga yang ditetapkan atas dasar selera konsumen atau permintaan konsumen menghendaki harga sebaiknya rendah.

c) Persaingan

   Penetapan harga yang lain adalah atas dasarpersaingan, dalam hal ini kita menetapkan harga menurut kebutuhan perusahaan, yaitu berdasarkan persaingannya dengan perusahaan lain yang sejenis dan merupakan pesaing-pesaingnya. Dalam situasi tertentu, sering terjadi perusahaan harus menentapkan harga jualnya jauh dibawah harga produksinya. Hal ini dilakukan karena pertimbangan untung memenangkan pesaing.

Suatu perusahaan berupaya agar harga berada pada tingkatan yang umum ditetapkan dalam bidang industrinya.

2.3.3 Metode Menghitung Tarif

Sebelum hotel menetapkan tarif kamar, pihak hotel ataupun manajer harus melakukan rincian anggaran penjualan kamar tersebut. Maksud dari anggaran penjualan ini adalah rencana pendapatan (revenue) hotel dalam waktu satu tahun atau lebih. **Menyusun anggaran harga pokok produksi harus dimulai dari menyusun anggaran penjualan baik dalam unit maupun dalam nilai rupiah kemudian dilanjutkan menyusun anggaran produksi dalam unit**[10].

Menurut Amran Manurung dan Halomoan Sihombing (2018:158)

Analisis *Break Event Point* adalah merupakan suatu teknik analisis yang ditunjukkan untuk menghasilkan informasi dengan memusatkan perhatian pada penentuan suatu keadaan dimana volume kegiatan (yang diukur dengan hasil penjualan) tidak menghasilkan laba tetapi juga menderita kerugian. Dalam pengertian yang lain, disebutkan bahwa *break event point* adalah merupakan suatu cara yang digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak memperoleh keuntungan atau tidak menderita kerugian[11].

Agar analisis *break event point* dapat diterapkan oleh pihak hotel atau perusahaan, maka perusahaan dituntut untuk dapat memenuhi kriteria-kriteria sebagai berikut :

1. Dilakukan perhitungan*break event point* secara memadai dengan langkah-langkah sebagai berikut :

---

[10]Darsono and Ari Purwanti, **Penganggaran Perusahaan**, Edisi 2, Jakarta 2010, hal. 80
[11]Amran Manurung and Halomoan Sihombing, **Analisis Laporan Keuangan**, Medan 2018, hal. 158

a. Penggolongan Biaya

Penggolongan biaya yang dilakukan adalah penggolongan biaya menurut perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan.

b. Menggumpulkan informasi atau data yang meliputi :

1) Penentuan biaya tetap

2) Penentuan biaya variabel

3) Penentuan harga jual

4) Penentuan volume penjualan

2. *Break Even Point* dihitung dengan memperhatikan asumsi-asumsi sebagai berikut :

a. Analisis ini berasumsi bahwa fungsi pendapatan dan fungsi biaya adalah linier.

b. Seluruh biaya yang ada harus dipisahkan ke kelompok biaya variabel dan biaya tetap saja.

c. Analisis ini berasumsi bahwa harga jual, biaya tetap total, dan biaya variabel per unit dapat diketahui dengan pasti dan sifatnya konstan dalam satu periode.

d. Kapasitas dan tingkat efisiensi perusahaan tidak berubah.

Dengan diketahui *break event point* dapat direncanakan tingkat volume produksi atau volume penjualan yang akan datang keuntungan bagi perusahaan yang bersangkutan. Agar terhindar dari kerugian, hotel harus dapat mengusahakan jumlah pada *break event point* tersebut. Rumus yang dapat digunakan sebagai berikut:

Break Event Point Dalam Unit

$$BEP = \frac{FC}{P - VC}$$

Break Event Point Dalam Rupiah

$$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$BEP\ Kamar = \frac{BEP}{Kamar\ yang\ terjual}$$

Keterangan:

BEP : Break Event Point

FC :Biaya Tetap

VC :Biaya Variabel

P :Harga per unit

S :Penjualan

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Objek penelitian merupakan permasalahan yang diteliti dan akan menjelaskan tentang apa dan siapa yang menjadi objek, juga dimana dan kapan penelitian dilakukan. Dalam penulisan skripsi ini yang menjadi objek penelitian adalah evaluasi penetapan tarif sewa kamar pada Hotel Danau Toba Internasional Medan.

3.2 Sumber Data Penelitian

Menurut Suharsimi Arikunto,

Yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data dapat diperoleh. Apabila peneliti menggunakan kuesioner atau wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber data disebut responden, yaitu orang yang merespon atau menjawab pertanyaan-pertanyaan peneliti, baik pertanyaan tertulis maupun lisan[12].

Sumber data penelitian diperoleh dari pegawai staff accounting dan staff bagian control.

---

[12]Suharsimi Arikunto, **Prosedur Penelitian**, Jakarta 2013, hal. 172

Selanjutnya ada dua hal penting yang disumbangkan oleh penelitian tersebut yaitu :

a. Data yang diperoleh dari suatu penelitian haruslah menjadi dasar untuk melakukan perubahan.
b. Penelitian dapat dilakukan bersama antara peneliti dan pengguna, sehingga hasil yang diperoleh bukan hanya bermanfaat bagi si peneliti, tetapi juga untuk pimpinan organisasi tersebut sebagai bahan untuk mengadakan perubahan dan perbaikan organisasi[13].

Jenis data penelitian dibagi dua yaitu:

1. Data Sekunder (*Secondary Data*)

   Data Sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh melalui media perantara (**diperoleh dan dicatat oleh pihak lain**). Data Sekunder umumnya merupakan bukti, catatan, atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumentasi) yang dipublikasi dan yang tidak dipublikasi.

2. Data Primer (*Primary Data*)

   Data Primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Data primer secara khusus dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan penelitian[14].

3.3 Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

   Menurut Sugiyono (2010;137)

   Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus

[13]Juni Pranoto and H. Adam Ibrahim Indrawijaya**, Strategi Pembaharuan Administrasi dan Manajemen Publik**, Jakarta 2011, hal. 36

[14]Jadongan Sijabat, **Metodologi Penelitian Akuntansi**, 2014, hal. 82

diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil[15].

Sikap pada waktu yang datang, sikap duduk, kecerahan wajah, tutur kata, keramahan, kesabaran serta keseluruhan penampilan, akan sangat berpengaruh terhadap isi jawaban responden yang diterima oleh peneliti.

2. Observasi

   Menurut Sugiyono (2010;137)

   Observasi sebagai teknik pengumpulan data mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Kalau wawancara dan kuesioner selalu berkomunikasi dengan orang, maka observasi tidak terbatas pada orang, tetapi juga obyek-obyek alam yang lain[16].

   Dalam menggunakan metode observasi cara yang paling efektif adalah melengkapinya dengan format atau blangko pengamatan sebagai instrumen. Format yang disusun berisi item-item tentang kejadian atau tingkah laku yang digambarkan akan terjadi. Suatu petunjuk bahwa mencatat data observasi bukanlah sekedar mencatat tetapi juga mengadakan pertimbangan kemudian mengadakan penilaian ke dalam suatu skala bertingkat[17].

3. Dokumen

   Menurut Muri Yusuf (2014;391)

   Dokumen merupakan catatan atau karya seseorang tentang sesuatu yang sudah berlalu. Dokumen itu dapat berbentuk teks tertulis, *artefacts*, gambar, maupun foto. Dokumen tertulis dapat pula berupa sejarah kehidupan (*life histories*), biografi, karya tulis, dan cerita[18].

---

[15]Sugiyono, **Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D**, Bandung 2010, hal. 137
[16]Loc. Cit
[17]Suharsimi Arikunto, Op. Cit, hal. 272
[18]A. Muri Yusuf, **Metode Penelitian**, Jakarta 2014, hal. 391

Dibandingkan dengan metode lain, maka metode ini agak tidak begitu sulit, dalam arti apabila ada kekeliruan sumber datanya masih tetap, belum berubah. Dengan metode dokumentasi yang diamati bukan benda hidup tetapi benda mati.

3.4 Metode Analisis Data

a) Melakukan Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif dilakukan dengan cara mengumpulkan data dari hotel dengan cara wawancara dengan subjek penelitian, observasi langsung ke dalam hotel ke bagian yang terkait, dan melakukan pendokumentasian data.

Apabila datanya telah terkumpul, maka lalu diklasifikasikan menjadi dua kelompok data, yaitu data kuantitatif yang berbentuk angka-angka dan data kualitatif yang dinyatakan dalam kata-kata atau simbol. Data kualitatif yang berbentuk kata-kata tersebut disisihkan untuk sementara, karena akan sangat berguna untuk menyertai dan melengkapi gambaran yang diperoleh dari analisis data kuantitatif[19].

b) Untuk mengetahui metode penerapan tarif sewa kamar yang diterapkan oleh manajemen hotel, peneliti akan membandingkan metode yang dilakukan oleh hotel dengan metode yang sesuai dengan teori yang ada serta melakukan wawancara dengan pihak Hotel Danau Toba Medan. Penelitian dapat dilanjutkan jika Hotel Danau Toba Internasional Medan menggunakan metode *Break Even*

[19]Suharsimi Arikunto,Op. Cit, hal. 282

Point. Jika Hotel Danau Toba Internasional Medan menggunakan metode ini maka langkah-langkah yang dilakukan adalah :

1. Mencari besarnya seluruh pendapatan Hotel Danau Toba Internasional Medan.

2. Mencari besarnya biaya tetap Hotel Danau Toba Internasional Medan.

3. Mencari besarnya biaya variabel Hotel Danau Toba Internasional Medan.

4. Mencari besarnya kamar terjual selama satu periode.

5. Menghitung *BEP* dengan menggunakan rumus :

$$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

BEP : Break Event Point

FC : Biaya Tetap

VC : Biaya Variabel

S : Penjualan

$$\text{BEP Kamar} = \frac{\text{BEP}}{\text{Kamar yang terjual}}$$

Untuk melengkapi jawaban dari rumusan masalah tersebut, peneliti akan melakukan :

1. Dengan data yang tersedia, peneliti akan menggunakan metode BEP dalam menghitung tarif sewa kamar Hotel Danau Toba Internasional Medan.

2. Peneliti akan membandingkan hasil perhitungan dengan tarif sewa kamar Hotel Danau Toba Internasional Medan.

3. Peneliti akan menggunakan metode perhitungan tarif sewa kamar yang sama yang digunakan oleh Hotel Danau Toba Internasional Medan

4. Peneliti akan membandingkan hasil temuan dengan kenyataan yang ada.