

Table Of Content

Journal Cover	2
Author[s] Statement	3
Editorial Team	4
Article information	5
Check this article update (crossmark)	5
Check this article impact	5
Cite this article	5
Title page	6
Article Title	6
Author information	6
Abstract	6
Article content	7

Academia Open



By Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Originality Statement

The author[s] declare that this article is their own work and to the best of their knowledge it contains no materials previously published or written by another person, or substantial proportions of material which have been accepted for the published of any other published materials, except where due acknowledgement is made in the article. Any contribution made to the research by others, with whom author[s] have work, is explicitly acknowledged in the article.

Conflict of Interest Statement

The author[s] declare that this article was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.

Copyright Statement

Copyright © Author(s). This article is published under the Creative Commons Attribution (CC BY 4.0) licence. Anyone may reproduce, distribute, translate and create derivative works of this article (for both commercial and non-commercial purposes), subject to full attribution to the original publication and authors. The full terms of this licence may be seen at <http://creativecommons.org/licences/by/4.0/legalcode>

EDITORIAL TEAM

Editor in Chief

Mochammad Tanzil Multazam, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

Managing Editor

Bobur Sobirov, Samarkand Institute of Economics and Service, Uzbekistan

Editors

Fika Megawati, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

Mahardika Darmawan Kusuma Wardana, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

Wiwit Wahyu Wijayanti, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

Farkhod Abdurakhmonov, Silk Road International Tourism University, Uzbekistan

Dr. Hindarto, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

Evi Rinata, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

M Faisal Amir, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

Dr. Hana Catur Wahyuni, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

Complete list of editorial team ([link](#))

Complete list of indexing services for this journal ([link](#))

How to submit to this journal ([link](#))

Article information

Check this article update (crossmark)



Check this article impact (*)



Save this article to Mendeley



(*) Time for indexing process is various, depends on indexing database platform

Analysis of the Profit and Loss Statement to Determine the Profit Contribution of the Room Department at Mustika Tuban Hotel

Analisa Laporan Laba Rugi Untuk Menentukan Kontribusi Laba Departemen Kamar Pada Hotel Mustika Tuban

Yuanis Yuanis, Yuanis@gmail.com, (1)

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Tuban, Indonesia

Wasito Wasito, Wasito@gmail.com, (0)

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Tuban, Indonesia

Fitriya Rahayu Ningsih, Ningsih@gmail.com, (0)

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Tuban, Indonesia

⁽¹⁾ Corresponding author

Abstract

Hotel services are one of the supporting facilities for promoting Indonesian tourism. Hotel activities are renting rooms, selling food, drinks and providing commercial visitor services. These supporting facilities are intended to increase the attractiveness of guests, so that guests are expected to feel at home and have a long stay at the hotel. The purpose of this study is to determine the income, operating costs of the room to the profit of the departmental room at Hotel Mustika Tuban. This research uses descriptive qualitative research method to get a picture of the situation in the field through observation, interviews, documentation, and literature review. Based on the results of the calculation of the allocation of operating expenses (operating expenses) in the room department, a departmental income statement can be prepared for each type of room, so that the proportion of operating expenses and departmental income of each room type can also be calculated in each period. Based on the above, the researcher concluded that the revenue of the room department is strongly influenced by the rate of occupation, considering that the proportion of operating expenses is very low. Apart from these costs, there are still many undistributes expenses that leave the owner's profit. Most of these costs are fixed. Therefore, the importance of a more intensive and creative marketing program to attract guests, given the large number of accommodation capacities and an increase in the volume of occupancy rates.

Published date: 2020-08-21 00:00:00

Pendahuluan

Jasa perhotelan adalah salah satu sarana pendukung untuk mempromosikan kepariwisataan Indonesia. Aktivitas hotel yang menyewakan kamar, menjual makanan, minuman serta penyediaan pelayanan pengunjung yang bersifat komersial. Fasilitas penunjang ini dimaksudkan untuk meningkatkan daya tarik bagi tamu, sehingga para tamu diharapkan merasa betah dan lama tinggal di hotel. Dengan tersedianya fasilitas-fasilitas penunjang akan mengakibatkan berkembangnya kegiatan operasi hotel, (semakin banyak fasilitas yang tersedia berarti semakin banyak sub unit dalam organisasinya). Hotel merupakan salah satu jenis akomodasi yang sangat dikenal oleh masyarakat, di samping akomodasi komersil lainnya. Usaha perhotelan sekarang ini sudah merupakan suatu industri hotel yang memerlukan sumber dana dan sumber daya manusia dalam jumlah besar, dengan resiko kerugian atau keuntungan yang besar pula.

Sebagai salah satu asset penunjang pembangunan negara usaha perhotelan dapat berperan aktif dalam berbagai hal antara lain meningkatkan industri rakyat, menciptakan lapangan kerja, membantu usaha pendidikan latihan, meningkatkan pendapatan daerah. Melihat luas dan kompleksnya kegiatan operasi hotel tidak memungkinkan bagi pimpinan untuk memantau secara langsung seluruh kegiatan hotel. Untuk itu pimpinan harus mengadakan pendelegasian wewenang dan tanggungjawab yang sangat penting ke tingkat pimpinan dibawahnya dalam pengambilan keputusan sehingga semua masalah yang ada ditangani lebih baik dan cermat. Pada keadaan masa sekarang sangat dirasakan ketatnya persaingan dalam dunia usaha, karenanya perusahaan diharapkan harus memiliki kemampuan yang kuat di berbagai bidang seperti keuangan, bidang pemasaran, bidang operasional dan bidang sumber daya manusia. Salah satu hal yang penting dalam penilaian prestasi perusahaan adalah kondisi keuangannya. Keberhasilan suatu perusahaan dapat dinilai dari prestasi perusahaan dari tahun ke tahun.

Perusahaan yang menghasilkan suatu produk dalam operasionalnya memerlukan informasi mengenai berapa besar jumlah biaya yang digunakan dalam menghasilkan produk-produk yang ditawarkan kepada para pelanggannya. Dengan demikian, peran akuntansi menjadi penting untuk mengolah dan memberikan informasi keuangan bagi pimpinan perusahaan, yang akan dipergunakan sebagai dasar dalam perencanaan dan pengendalian, dan akhirnya pengambilan keputusan manajemen. Sebagai suatu sistem informasi, akuntansi melaksanakan pengumpulan dan pengolahan data keuangan perusahaan untuk kemudian hari mengkomunikasikannya kepada berbagai pihak yang berkepentingan agar dapat digunakan sebagai alat bantu dalam mengambil keputusan. Sehubungan dengan itu, diperlukan suatu sistem akuntansi yang handal dan tidak menyesatkan, sehingga mampu menyajikan informasi tentang posisi keuangan, kinerja dan arus dana dari suatu unit ekonomi kepada para pengambil keputusan. Laporan keuangan merupakan hasil pengumpulan dan pengolahan data keuangan yang disajikan dalam bentuk laporan keuangan atau ikhtisar lainnya yang dapat digunakan untuk membantu para pemakai didalam menilai kinerja perusahaan sehingga untuk membantu para pemakai di dalam menilai kinerja perusahaan sehingga dapat mengambil keputusan yang tepat, memprediksi jumlah dan penentuan waktu arus kas di masa yang akan datang berupa dividen dan bunga yang berkaitan dengan investasi mereka. Pada prinsipnya laporan keuangan merupakan informasi yang dapat membantu investor dan para pelaku pasar modal dalam menginterpretasikan keadaan suatu perusahaan. Namun hanya dengan melihat laporan keuangan, informasi lain yang lebih mendalam tentang kinerja tidak dapat diketahui. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu perhitungan lebih lanjut atau analisis yang tepat pada laporan keuangan tersebut. Pembaca laporan mesti mengetahui apa arti angka yang ada dalam laporan keuangan dan bagaimana menganalisis dan menafsirkan data dalam cara yang logis dan sistematis.

Tujuan Penelitian

Untuk mendeskripsikan pendapatan dan biaya operasional penjualan melalui laporan laba rugi departemen kamar pada hotel Mustika Tuban sehingga dapat diketahui kontribusi laba pada masing-masing jenis kamar.

Analisis Laporan Keuangan

Menguraikan pos-pos laporan keuangan menjadi unit informasi yang lebih kecil dan melihat hubungannya yang bersifat signifikan atau yang mempunyai makna antara satu dengan yang lain baik antara data kuantitatif maupun data nonkuantitatif dengan tujuan untuk mengetahui kondisi keuangan lebih dalam yang sangat penting dalam proses menghasilkan keputusan yang tepat. Pengertian analisa laporan keuangan (*financial statement analysis*) menurut Soemarso [1], adalah hubungan antara suatu angka dalam laporan keuangan dengan angka lain yang mempunyai makna atau dapat menjelaskan arah perubahan (*trend*) suatu fenomena.

Menganalisis laporan keuangan, berarti melakukan suatu proses untuk membedah laporan keuangan ke dalam unsur-unsurnya, menelaah masing-masing unsur tersebut, dan menelaah hubungan antara unsur-unsur tersebut dengan tujuan untuk memperoleh pengertian dan pemahaman yang baik dan tepat atas laporan keuangan tersebut [2]. Sedangkan dari sudut lain tujuan analisis laporan keuangan adalah: a) *screening*, b) *forecasting*, c) *diagnosis*, d) *evaluation*, dan e) *understanding*

Sistem Akuntansi Hotel

Sebagaimana diketahui, manajemen memerlukan informasi keuangan untuk berbagai tujuan. Dengan informasi keuangan itu manajemen dapat melakukan analisis dan pengendalian yang lebih baik atas aktivitas bisnisnya. Tidak

berbeda dengan bisnis lainnya, informasi keuangan juga diperlukan untuk keputusan ekonomis hotel, paling tidak mencakup: Laporan Rugi-Laba (*Income Statement*); Neraca (*Balance Sheet*) dan Laporan Arus Kas (*Cash Flow Statement*).

Menurut Wiyasha [3], sistem akuntansi yang lazim diterapkan di industri perhotelan adalah Uniform System of Account for Hotel (USAH). Sistem ini awalnya dikembangkan di Amerika Serikat (1925) oleh perhimpunan pengusaha hotel. Dengan sistem USAH ini hotel dapat memperoleh beberapa manfaat yang diantaranya adalah keseragaman dalam pemahaman istilah yang lazim digunakan di bisnis perhotelan. Misalnya istilah house profit yang berarti laba seluruh departemen dikurangi biaya departemen yang bersangkutan yang dikurangi undistributed expenses. Dengan demikian, akuntansi keuangan hotel merupakan akuntansi departemental. Artinya setiap departemen hotel melaporkan hasil operasinya pada periode tertentu. Departemen hotel biasanya terdapat dua kelompok, yaitu: departemen yang menghasilkan penjualan atau pendapatan (*revenue generating departments*) seperti *front office* yang menghasilkan penjualan kamar dan departemen makanan dan minuman () yang menghasilkan penjualan makanan dan minuman; dan departemen yang tidak menghasilkan penjualan atau hanya menyerap biaya operasional saja untuk mendukung dan melayani operasional departemen yang menghasilkan penjualan (*non revenue generating departments*), misalnya personalia, pemasaran, pemeliharaan, dan tata graha.

Laporan Laba Rugi Hotel

Telah dikemukakan bahwa sistem akuntansi hotel berdasarkan departemen. Satu di antara laporan keuangan yang penting adalah laporan rugi-laba. Pengertian yang dikemukakan [4] adalah sebagai berikut: Laporan rugi laba adalah suatu laporan yang menunjukkan pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya dari suatu unit usaha untuk suatu periode tertentu. Selisih antara pendapatan pendapatan dan biaya-biaya merupakan laba yang diperoleh atau rugi yang diderita oleh perusahaan. Laporan rugi laba yang kadang kadang disebut laporan penghasilan atau laporan pendapatan dan biaya merupakan laporan yang menunjukkan kemajuan keuangan perusahaan dan juga tali penghubung dua neraca yang berurutan. Sebagai industri jasa, hotel memiliki laporan keuangan yang sesuai dengan aktifitas bisnisnya. Dalam usaha perhotelan, secara akuntansi, penjualan produk atau jasa yang ditawarkan mempunyai harga pokok sendiri. Soewirjo [1] membaginya dalam tiga golongan, yaitu: *Primary sale*, *Driven sale*, dan *Independent sale*.

Berdasarkan pengelompokan produk yang ditawarkan sebuah hotel, bahwa pendapatan utama sebuah hotel berasal dari penjualan kamar dan sewa ruangan lainnya, seperti meeting room, baik untuk pertemuan terbatas seperti seminar, pelatihan, maupun untuk pertemuan yang melibatkan banyak undangan seperti acara resepsi perkawinan dan jenis pertemuan lainnya. Dengan adanya orang yang menginap, maka kemungkinan terjadi penjualan ikutan (*drived sale*) seperti: makanan dan minuman yang dapat mereka pesan dari kamar ataupun pergi ke restoran atau café bar untuk dinikmati di tempat. Selain makanan, hotel hotel berbintang biasanya menyediakan jasa laundry dan valet parking . Kedua jenis jasa terakhir ini lebih bersifat sebagai jasa yang harus mereka sediakan untuk kenyamanan konsumennya, sekalipun hanya sebagian kecil konsumen in-side yang memintanya [5].

Selain penjualan kamar, juga terdapat pendapatan utama lainnya seperti sewa ruangan dengan beberapa ukuran yang dapat dipergunakan untuk pertemuan pertemuan. Pertemuan pertemuan tersebut sudah tentu memerlukan makanan dan minuman. Dalam hal ini terdapat kebijakan hotel yang bervariasi. Ada yang menyewakan ruangan satu paket dengan makanan dan minuman dan pihak penyewa di larang membawa makanan dan minuman dari luar, dan ada pula membuat kebijakan yang membebaskan penyewa untuk mengambil *catering* dari luar. Dari sewa ruangan ini, sedikit atau banyak juga menghasilkan penjualan ikutan, yakni makanan dan minuman.

Penjualan bebas dilakukan, mengingat sudah tersedia fasilitas standar yang dapat ditawarkan ke umum seperti restoran kolam renang, *fitness center* dan *banquet*. Penjualan ini menambah pendapatan hotel, penjualan kamar dan sewa ruangan tetap merupakan produk utama yang ditawarkan sebuah hotel. Dengan demikian, maka ada laporan rugi-laba departemen kamar, departemen makanan dan minuman, dan departemen lainnya. Format dan bentuk laporan rugi-laba hotel mencakup seluruh penjualan dan laporan keuangan setiap departemen. Menurut [6], elemen-elemen laporan rugi-laba hotel adalah sebagai berikut:

1. Penjualan
2. Harga Pokok (*Cost of Sales*) dan Biaya Operasional Departemen
3. Laba Departemental
4. Biaya Operasional yang Tidak Didistribusikan (*Undistributed Operating Expenses*)
5. Biaya Tetap
6. Pajak Penghasilan
7. Laba Bersih.

Penjualan terbagi dalam penjualan setiap departemen. Disini diasumsikan bahwa hotel menawarkan jasa kamar, makanan dan minuman, dan berbagai jasa lain seperti komunikasi (telepon, faksimil & internet), dan cucian (*laundry*). Jika menurut Soewiryo tersebut di atas, penjualan jasa kepada tamu ini disebut sebagai *derived sale*, maka istilah lain yang lazim, disebut juga dengan *minor operated department* [6]. Harga pokok (*cost of sales*) dan biaya operasi departemen adalah keseluruhan biaya yang diserap oleh departemen yang bersangkutan untuk menghasilkan penjualan di departemen tersebut (*department expenses*).

Lab departemental merupakan selisih seluruh penjualan departemen dengan harga pokok dan biaya biaya yang terjadi. Departemen kamar (*Room department*) misalnya menghasilkan laba setelah hasil penjualan dikurangi dengan seluruh biaya yang terjadi di departemen kamar. Pendekatan yang sama diterapkan pula pada departemen lain. Biaya biaya operasional yang tidak didistribusikan atau oleh USAH disebut dengan *Undistributed Operating Expenses* adalah biaya yang tidak didistribusikan ke departemen yang menghasilkan penjualan, namun diserap untuk departemen yang bersangkutan. Misalnya biaya yang terjadi di departemen Administrasi & Umum (, Biaya Pemasaran, Biaya Operasi Properti dan Pemeliharaan serta Energi atau disingkat POMEK (*Property Operation and Maintenance, Energy Cost*).

Biaya tetap mencakup biaya biaya yang tidak dipengaruhi oleh aktifitas atau volume bisnis hotel. Antara lain: gaji manajemen, asuransi, bunga, depresiasi dan amortisasi Biaya tersebut bisa saja berubah. Misalnya biaya bunga yang menurun setiap bulan, namun bukan karena dipengaruhi oleh tingkat hunian kamar hotel yang berubah setiap bulan, melainkan karena sistem pembayaran bunga yang diterapkan adalah bunga menurun. Dengan adanya laba seluruh departemen, dikurangi dengan *Undistributed Expenses dan Fixed Cost*, maka diperoleh laba sebelum pajak. Berdasarkan laba sebelum pajak ini, dapat diperhitungkan PPh yang mengurangi laba sebelum pajak, sehingga dihasilkan laba bersih. Perlu diketahui, jika dalam perusahaan manufaktur, komponen biaya diluar biaya tenaga kerja dan biaya bahan baku disebut dengan biaya umum pabrik atau overhead pabrik. Dalam industri perhotelan (dan restoran), yang dimaksud dengan biaya overhead adalah biaya-biaya yang tidak disitribusikan dan biaya tetap sebagaimana dijelaskan tersebut diatas. Dengan demikian, overhead cost merupakan biaya tidak langsung bagi departemen hotel yang menghasilkan pendapatan [6].

Metode

Analisis Laporan keuangan Menurut Jenis Kamar di sini adalah menguraikan pendapatan, pengeluaran dan laba (rugi) departemen kamar berdasarkan jenis kamar pada Hotel Mustika Tuban yang terdiri dari: *Superior room, Deluxe room, Executive room, Suite room dan President Suite room*. Pendapatan (*revenue*) disini adalah 100% hasil penjualan sewa kamar yang dibayarkan oleh tamu sebelum ditambah (21%) atau *publish rate* dikurangi dengan service untuk karyawan (10%) dan pajak daerah (11%). Pengeluaran atau biaya opeasional departemen kamar adalah biaya-biaya langsung terkait dengan pelayanan terhadap tamu pada kamar yang terhuni (*accoupid room*). Sedangkan analisa data dilakukan menggunakan kontribusi laba departemen setiap jenis kamar, maka akan disusun Laporan Laba Rugi Departemen setiap kamar dengan struktur laporan keuangan departemental yang terdiri tiga bagian, yaitu: a) pendapatan kamar, b) biaya operasional, dan c) laba rugi departemen kamar. Dengan diketahui penjualan dan biaya setiap jenis kamar berdasarkan alokasi biaya bersama tersebut, maka diperhitungkan kontribusi masing-masing jenis kamar terhadap laba departemental, sehingga dapat ditarik sebuah kesimpulan untuk menjawab tujuan penelitian.

Hasil dan Pembahasan

Kontribusi laba departemental untuk departemen kamar berasal dari 5 (lima) jenis kamar, yaitu *Superior Room, Deluxe Room, Executive Club Room, Suite Room dan Presidential Suit Room*. Besar kontribusi masing-masing jenis kamar dan statistik hunian hotel dapat diringkas pada tabel berikut:

JENIS KAMAR	JULI		AGUSTUS		SEPTEMBER		RATA-RATA	
	Kontrib.	%Ocup.	Kontrib.	%Ocup.	Kontrib.	%Ocup.	Kontrib.	%Ocup.
Superior Room	54,65%	58,13%	63,45%	67,17%	60,87%	64,05%	59,66%	63,12%
Deluxe Room	38,89%	37,46%	33,46%	30,64%	36,48%	34,07%	36,28%	34,06%
Executive Room	5,96%	4,25%	2,99%	2,15%	2,55%	1,84%	3,83%	2,75%
Suite Room	0,34%	0,12%	0,10%	0,04%	0,10%	0,04%	0,18%	0,07%
President Suite	0,15%	0,04%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%
JUMLAH	100,00%	100%	100,00%	100%	100,00%	100%	100,00%	100%

Table 1. *Persentase Kontribusi Per Jenis Kamar*

Pada tabel diatas nampak perbandingan prosentase kontribusi masing jenis kamar terhadap laba departemen kamar, yang mana dalam tiga periode operasi bulanan, kamar Superior selalu memberikan kontribusi terbesar dengan rata-rata per bulan 59,66%. Terbesar kedua adalah jenis kamar *Deluxe* dengan rata-rata 36,28%, disusul *Executive Club* sebesar 3,83%, dan sisanya di bawah 1% terdistribusi pada kamar *Suite* dan *Presidential Suite*. Perbedaan tersebut disebabkan jumlah tamu yang memilih jenis kamar superior memang lebih besar, sekalipun jenis kamar lainnya masih tersedia sebagaimana terlihat dari aspek tingkat hunian (*rate of ocounpation*), setiap

bulan jenis kamar Superior juga merupakan yang terbesar, dengan rata-rata selama periode Juli hingga Agustus 2010 sebesar 63,12%, disusul kamar *Deluxe* sebesar 34,06%, *Executive Club* sebesar 2,75%, *Suite* sebesar 0,07% dan *Presidential Suite* sebesar 0,01%, dan secara keseluruhan tingkat hunian masih berada di bawah 50%. Berdasarkan prosentase kamar ter huni tersebut di atas, maka jelaslah bahwa kapasitas hotel masih tersedia cukup besar yang belum terjual. Dengan potensi pendapatan dari penjualan kamar masih 100% lagi, maka kreatifitas pemasaran hotel harus terus dipacu untuk menarik tamu lebih banyak untuk semua jenis kamar, terutama jenis *Executive Club rooms* dan kamar kamar di kelas atasnya yang masih sangat rendah.

Berdasarkan tingkat hunian juga dapat disimpulkan bahwa peran tarif dalam pengambilan keputusan konsumen (tamu) hotel dalam memilih kamar juga berpengaruh sebagaimana dipilihnya kamar Superior sebagai kamar yang paling rendah tarifnya, walaupun perbedaannya dengan kamar *Deluxe* hanya sekitar 10% dan belum sepenuhnya ter huni (masih tersedia), mengingat tingkat hunian kamar *Deluxe* rata-rata per bulan baru 34,06% dan jenis kamar lain jauh lebih rendah lagi. Sementara perbedaan tarif antara Superior dengan *Executive Club* cukup tinggi ditinjau dari tarif dasar, yakni 5 berbanding 7, sehingga atas perbedaan ini perlu ditunjukkan kelebihan kelebihan fasilitas dan layanan yang akan diberikan untuk tamu kamar *Executive Club*, sehingga perbedaan tarif yang cukup tinggi tersebut memang sewajarnya dan para tamunya akan memperoleh serta merasakan fasilitas dan layanan yang lebih pula sesuai dengan tarif yang cukup tinggi.

Adapun perbandingan jumlah kamar ter huni, proporsi total biaya dan departemental income antar periode dapat diringkaskan pada tabel berikut:

Periode	Juli	Agustus	September
Jumlah kamar ter huni	2.472	2.836	2.765
% Tingkat Hunian	100%	100%	100%
% Operasional Expenses	10,8%	11,3%	10,8%
% Departemental Income	89,2%	88,7%	89,2%
Total Departemental Income (Rp)	970.454.050	1.123.106.983	1.103.732.550

Table 2. Perbandingan proporsi jumlah kamar ter huni

Berdasarkan perbandingan tersebut dapat diketahui bahwa Departemental Income yang terbesar sangat ditentukan oleh jumlah kamar yang ter huni, selisih jumlah hasil dalam satu bulan mempengaruhi proporsi biaya. Seperti pada periode Agustus, jika tingkat hunian pada bulan Agustus sedikit lebih rendah dari pada bulan September. Hal ini disebabkan jumlah hari pada bulan Agustus adalah 31 hari, sementara bulan September hanya 30 hari, sementara proporsi biaya sedikit lebih besar dibanding periode lain. Masih ada pengurang dari kelompok biaya-biaya yang tidak di distribusikan ke departemen, tetapi akan muncul dalam laporan keuangan konsolidasi, yang meliputi: biaya administrasi dan umum (*general and administration cost*), biaya pemasaran (*marketing cost*), *Proverty Operatotion, intenance, and Energy Cost* atau dikenal dengan istilah POMEK yang oleh akuntan hotel disebut sebagai *Departement Overhead*, sebagaimana dalam teori. Total *Departement Income* ini jika dikurangi dengan *Departement overhead* menghasilkan *House Profit*. Khusus pada Hotel Mustika Tuban, *House Profit* dikurangi dengan dua fee, yakni *Fee base Management* dan *Marketing Fee* hingga menghasilkan *Gross Operating Profit* (GOP). Selanjutnya GOP dikurangi lagi dengan *Insentive Management Fee* hingga menghasilkan *Net Operation Profit*.

Selain yang nampak pada tabel 4.3., masih ada pengurang-pengurang lainnya (data tidak tersedia), yang merupakan biaya-biaya yang berada di luar kendali (*controllable cost*) General Manager, seperti biaya biaya yang berkenaan dengan investasi (modal yang ditanam) seperti depresiasi gedung, *amortisasi pre-operating cost*, asuransi, bunga, dan *Proverty Tax* seperti PBB serta PPh perusahaan, sehingga akhirnya menghasilkan *Owner's Profit* (Loss). Total biaya-biaya tersebut sangat besar, dan tidak semuanya sama setiap tahun, namun tidak terpengaruh dengan volume pendapatan hotel. Misalnya yang cenderung meningkat, yaitu PBB karena kenaikan Nilai Jual Objek Pajak (NJOP) dalam hal ini tanah, sehingga PBB juga meningkat. Sedangkan yang cenderung menurun adalah pembayaran bunga (investasi), karena biasanya investasi yang besar dan jangka panjang menggunakan *sliding rate*, sehingga semakin lama pembayaran bunga semakin kecil, dengan asumsi pokok pinjaman terus dibayar sehingga berkurang. Karena itu, peningkatan volume pendapatan dengan memanfaatkan kapasitas hotel yang terpasang sangat penting agar *owner's profit* juga meningkat. Dengan demikian, besarnya kontribusi laba departemen, yakni rata-rata hampir mencapai 90% belum mencerminkan laba perusahaan, mengingat biaya overhead departemen dan biaya tetap lainnya sangat besar sebagaimana tabel 4.5 (halaman 51). Jadi peningkatan tingkat hunian sangat penting, agar laba perusahaan dapat ditingkatkan, sekalipun biaya langsung akan meningkat pula.

Berdasarkan penjelasan-penjelasan tersebut, terbukti bahwa kamar Superior memberikan kontribusi laba departemental pada Departemen Kamar Hotel Mustika Tuban, maka hipotesis yang dikemukakan: "Diduga, di antara jenis/kelas kamar yang ditawarkan oleh Hotel Mustika Tuban, yakni: *Superior; Deluxe; Executive Club; Suite dan President Suite*, yang memberikan kontribusi laba departemen terbesar diterima. adalah Superior rooms.

Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dikemukakan, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Kontribusi jenis kamar terhadap laba departemen kamar pada Hotel Mustika Tuban dalam tiga periode: Juli, Agustus dan September 2010 didominasi oleh dua jenis kamar, yakni *Superior* dan *Deluxe*. Rata-rata kontribusi setiap periodenya adalah: *Superior* sebesar 59,66%, *Deluxe* 36,28%, *Executive Club* sebesar 3,83%, dan isanya 0,18% bersumber dari *Suite* dan *Presidential Suite rooms*. Karena kontribusi jenis kamar terhadap laba departemen yang terbesar adalah jenis *Superior room*, maka sehingga hipotesis yang dikemukakan: "Diduga, di antara jenis/kelas kamar yang ditawarkan oleh Borneo International Hotel, yakni: *Superior; Deluxe; Executive Club; Suite* dan *Presidential Suite*, yang memberikan kontribusi laba departemen terbesar adalah *Superior rooms*", diterima.
2. Pendapatan departemen kamar sangat dipengaruhi tingkat hunian (*rate of occupation*), mengingat proporsi *operational expenses* sangat rendah. Diluar biaya tersebut, masih banyak biaya-biaya yang tidak didistribusikan (*undistributed expenses*) hingga menyisakan *owner's profit*. Sebagian besar biaya-biaya tersebut bersifat tetap.
3. Biaya departemen kamar (*room departemen expenses*) yang pada dasarnya merupakan biaya langsung operasional kamar tersebut rata-rata sekitar 11%, sehingga menghasilkan kontribusi laba departemen rata-rata hampir mencapai 90%.
4. Tingkat hunian yang terbesar juga didominasi oleh jenis kamar *Superior* (63,12%) dan *Deluxe* (34,06%). Tingkat hunian hotel secara keseluruhan masih tergolong rendah, yakni rata-rata berada di bawah 50% (tepatnya 47,20%), terutama kelas kamar *Executive Club* yang hanya 2,75%, dan *Suite* dan *Presidential Suite room* masih sekitar 1%.

References

1. Herdi S. Darmo Soewirjo, 2003. Teori & Praktek Akuntansi Perhotelan, Penerbit Andi, Yogyakarta
2. Ahmed Riahi Belkaoui, 2001. Teori Akuntansi, Buku 1, Edisi Keempat, Alih Bahasa: Marwata ddk, Penerbit Salemba Empat, Jakarta
3. Hansen and Mowen, 2003. Management Accounting, 6 th Edition, South-Western (Thomson Learning), Ohio, United State
4. IBM Wiyasha, 2007. Akuntansi Manajemen untuk Hotel dan Restoran, Penerbit Andi, Yogyakarta
5. Larson, Kermit D.; Wild, John J. and Chiappetta, Barbara, 2005 . Fundamental Accounting Principles, 17 th Edition, McGraw-Hill - Irwin, International Edition.
6. Mulyadi, 2001. Akuntansi Manajemen, Edisi 3, Penerbit Salemba Empat, Jakarta