
PENENTUAN HARGA KAMAR PADA SAAT LOW SEASON DENGAN METODE ANALISIS BREAK EVEN POINT STUDI KASUS DI GRAND MADANI HOTEL MATARAM

Oleh

Iryawati¹, I Wayan Nuada², Erri Supriyadi³

^{1,2,3}Sekolah Tinggi Pariwisata Mataram

Email : ¹Iryawati180792@gmail.com, ²iwayannuada@gmail.com,

³errisupriyadi@gmail.com

Article History:

Received: 16-10-2024

Revised: 18-10-2024

Accepted: 20-10-2024

Keywords:

Penentuan Harga

Kamar, Analysis

Break Even Point.

Abstract : Penentuan harga adalah salah satu keputusan terpenting bagi manajemen, atau mungkin menjadi keputusan yang amat sulit dilakukan karena informasi mengenai biaya produksi, karena penentuan harga yang diterapkan harus dapat menutupi semua biaya-biaya untuk mendapatkan laba. Penetapan harga yang tidak tepat dapat menimbulkan kegagalan bagi perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa harga sewa kamar di Grand Madani Hotel pada saat low season menggunakan metode analisis break even point. Penelitian ini difokuskan pada penetapan harga sewa kamar pada saat low season. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kuantitatif, yang digunakan untuk menentukan harga sewa kamar hotel dengan analisis break even point. Hasil penelitian ini adalah Penentuan harga kamar pada saat low season di Grand Madani Hotel Mataram menerapkan faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam penentuan harga sewa kamar yaitu fasilitas yang disediakan hotel yang akan menyebabkan perbedaan harga antara masing-masing tipe kamar, Penentuan harga sewa kamar di Grand Madani Hotel Mataram pada saat low season tidak menggunakan metode analisis break even point. Dalam penentuan harga sewa kamarnya pada saat low season, Grand Madani Hotel menggunakan metode target costing dimana metode ini terlebih dahulu menghitung biaya-biaya yang terjadi di tahun sebelumnya ditambah dengan laba yang diharapkan yang akan menghasilkan berapa harga sewa kamar yang berlaku di hotel. Pihak manajemen hotel tidak menggunakan metode analisis break even point dalam penentuan harga sewa kamarnya pada saat low season di atas harga sewa kamar dengan metode analisis break even point. Kegiatan operasional hotel tidak hanya dari jasa sewa kamar saja ada sumber penghasilan lain seperti Meeting Package, Wedding Package dan yang lainnya.

PENDAHULUAN

Dewasa ini bisnis perhotelan semakin tumbuh dan berkembang di Indonesia. Banyak daerah jumlah tujuan pariwisata dan hotel semakin bertambah dari berbagai klasifikasi hotel, baik hotel berbintang maupun hotel non-bintang. Hotel adalah salah satu sarana yang dikelola secara komersial yang disediakan bagi wisatawan untuk memperoleh pelayanan. Pelayanan merupakan faktor yang sangat penting dalam bisnis perhotelan, apabila wisatawan tidak puas dengan pelayanan yang diberikan maka wisatawan akan meninggalkan kesan yang kurang baik dan beralih pada hotel lain.

Banyaknya jumlah hotel maka timbul persoalan tersendiri bagi pihak manajemen hotel dalam melakukan kegiatan operasionalnya karena persaingan yang cukup tinggi. Bisnis perhotelan, seperti perusahaan yang lain, juga menghadapi persaingan yang ketat. Persaingan ini tentu saja menimbulkan tantangan bagi pihak manajemen hotel untuk menjual kamar dengan harga yang tepat agar suatu hotel dapat bertahan dalam situasi persaingan.

Tujuan utama dari sebuah hotel salah satunya adalah menjual jasa kamar dengan usaha untuk meningkatkan presentase tingkat huni kamar dan salah satu strategi yang bisa diambil manajemen yaitu menetapkan harga kamar yang sesuai yang dapat menutup biaya lain-lainnya dan mendapat keuntungan bagi hotel menurut Kristiani Indri di artikel Rofidah 2020. Berhasil tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang, baik jangka panjang maupun jangka pendek. Melihat kondisi yang terjadi, manajemen membutuhkan strategi dan kebijakan perusahaan yang dapat mempengaruhi kemajuan dan kelangsungan hidup perusahaan.

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 kesulitan bahkan kegagalan bagi perusahaan. Rasyanti (2013) menyimpulkan bahwa penentuan harga harga sewa kamar memiliki peran yang penting karena menjadi keputusan pemilihan konsumen dalam memilih kamar.

Penentuan harga dengan menggunakan metode titik impas (break even point) merupakan penentuan harga dengan membandingkan antara pendapatan dan biaya adalah sama atau dengan kata lain laba/rugi sama dengan nol, sedangkan harga sewa pada saat low season yaitu harga yang dibebankan bukan pada musim liburan, jadi pihak hotel menerapkan harga yang paling rendah tapi tetap tidak membuat hotel merugi. Triyanto (2012) mengatakan saat musim tingkat kepenghunian rendah, perusahaan harus menentukan harga terendah tanpa merugikan perusahaan. Penentuan harga pada saat low season pun dapat menimbulkan persaingan yang ketat diantara hotel-hotel sejenis. Untuk itu pihak manajemen harus mempertimbangkan supaya dengan harga yang dibebankan para wisatawan tidak beralih ke hotel lain.

Analysis break even point merupakan salah satu teknik yang sering digunakan oleh manajer untuk menyusun suatu perencanaan jangka pendek. Walaupun break even point normalnya bukan merupakan sasaran kinerja yang diharapkan, namun break even point ini dapat mengindikasikan tingkat penjualan yang disyaratkan agar perusahaan terhindar dari kerugian. Break even point menunjukkan suatu sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan.

Adapun penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa harga sewa kamar di Grand Madani Hotel pada saat low season menggunakan metode analysis break even point.

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan praktis. perusahaan yang menyediakan pelayanan bagi masyarakat umum dengan jasa penginapan, penyedia makanan dan

minuman, jasa layanan kamar yang diperuntukkan bagi mereka yang bermalam di hotel tersebut maupun hanya menggunakan fasilitas tertentu dari hotel tersebut.

LANDASAN TEORI

Titik Impas (*Break even point*)

Break even point (BEP) ialah titik impas di mana posisi jumlah pendapatan dan biaya sama atau seimbang sehingga tidak terdapat keuntungan ataupun kerugian dalam suatu perusahaan. *Break even point* ini digunakan untuk menganalisis proyeksi sejauh mana banyaknya jumlah unit yang diproduksi atau sebanyak apa uang yang harus diterima untuk mendapatkan titik impas atau kembali modal.

Konsep dan Terminologi Biaya

Akuntansi biaya merupakan sistem informasi yang menyediakan informasi biaya bagi pihak manajemen. Oleh karena itu, pengetahuan mengenai konsep dan terminologi biaya menjadi sangat penting karena informasi biaya yang diperoleh dapat memberikan dampak secara signifikan terhadap keberhasilan finansial suatu perusahaan. Konsep biaya telah berkembang sesuai kebutuhan profesi akuntan, ekonom, insinyur, maupun profesi-profesi lainnya, yang mana menurut Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) dalam Standar Akuntansi Keuangan (SAK), biaya dan beban merupakan padanan kata untuk *cost* dan *expenses*. Biaya adalah pengorbanan sumber daya yang diukur dalam satuan uang, yang mana hal tersebut telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi dalam upaya perusahaan untuk memperoleh barang atau jasa. Pengorbanan sumber daya dapat berupa berkurangnya aset atau bertambahnya liabilitas atau bertambahnya ekuitas. Pencatatan diawali dengan mengakui biaya sebagai aset (*asset*) atau beban (*expense*). Apabila biaya diakui sebagai aset, yang mana aset tersebut memberikan manfaat lebih dari satu periode akuntansi (satu tahun), maka terjadi pengapitalisasian biaya. Oleh karena itu, pada saat aset digunakan/dikonsumsi dalam aktivitas untuk memperoleh penghasilan, maka biaya (aset) tersebut berubah menjadi beban yang akan diperhitungkan dengan pendapatan yang diperoleh untuk menentukan nilai laba bersih periodik. Sementara beban merupakan biaya yang memberikan manfaat sama dengan atau kurang dari satu periode akuntansi satu tahun. Dengan demikian, beban adalah pengorbanan sumber daya atau pemanfaatan biaya (aset) dalam upaya untuk memperoleh penghasilan. Oleh karena itu, beban diberlakukan sebagai pengurang pendapatan di dalam laporan laba rugi. Biaya yang belum habis masa manfaatnya digolongkan sebagai aset dalam laporan posisi keuangan (Agus Purwaji, 2016).

Harga Jual Kamar Hotel

Istilah harga jual dikenal oleh masyarakat luas. Dalam ilmu ekonomi, pengertian harga mempunyai hubungan dengan pengertian nilai dan kegunaan. Nilai ialah ukuran jumlah yang diberikan oleh suatu produk apabila produk ditukarkan dengan produk lain. Sedangkan kegunaannya untuk memberikan tingkat kepuasan tertentu pada konsumen (Danang Sunyanto, 2013). Dalam situasi dan kondisi tertentu, harga jual mengalami perubahan. Hal ini bertujuan untuk menyesuaikan keadaan pasar, sehingga harga jual yang baru dapat mencerminkan biaya atau dapat menjadi gambaran untuk biaya masa yang akan datang dengan mempertimbangkan kondisi pasar, reaksi pesaing, dan laba yang ditetapkan. Jika seorang ingin membeli barang atau jasa, maka orang tersebut harus mengeluarkan jumlah uang tertentu sebagai pengganti barang atau jasa tersebut. Keputusan mengenai harga jual akan menimbulkan reaksi dari konsumen terhadap suatu penawaran karena penentuan harga sangat mempengaruhi daya tarik bagi konsumen untuk membeli.

Tingkat Hunian

Tingkat hunian kamar menunjukkan suatu keadaan sampai sejauh mana jumlah kamar

terjual, jika diperbandingkan dengan seluruh jumlah kamar yang mampu untuk dijual. Pengertian rasio tingkat hunian merupakan tolak ukur keberhasilan hotel dalam menjual produk utamanya yaitu kamar.

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa harga sewa kamar di Grand Madani Hotel pada saat *low season* menggunakan metode *analysis break even point*. Penelitian ini difokuskan pada penetapan harga sewa kamar pada saat *low season*. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah mix metode yaitu metode kuantitatif dan kualitatif, yang digunakan untuk menentukan harga sewa kamar hotel dengan *analysis break even point*.

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Grand Madani Hotel yang berlokasi di Jalan Raya Udayana No. 20 Kelurahan Monjok Barat, Kecamatan Selaparang, Kota Mataram, Provinsi Nusa Tenggara Barat.

Letaknya di Jalan Udayana berjarak 11 menit berjalan kaki dari *Islamic Center*, delapan kilometer (km) dari terminal bus Mandalika. Grand Madani Hotel seluar ramai dengan kegiatan setiap *Car Free Day* (CFD) di jalan Udayana setiap hari minggu pagi. Grand Madani Hotel adalah hotel Syariah pertama di Mataram Nusa Tenggara Barat dengan kategori hilal dua (2) dan hotel bintang tiga (3) dan terdiri dari lima puluh kamar dengan ukuran yang berbeda-beda sesuai *budget*: Syari'ah Grand Suite (1 Kamar), Syari'ah Suite (2 Kamar), Syari'ah Deluxe (8 Kamar), Syari'ah Superior (46 Kamar).

Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini meliputi pedoman observasi, dan pedoman wawancara. Data primer menggunakan instrument penelitian pedoman observasi dan pedoman wawancara. Sedangkan data sekunder menggunakan instrument penelitian dokumentasi. Observasi ke lokasi penelitian bertujuan untuk mendapatkan data relevan sesuai sasaran penelitian yang telah ditentukan. Aktivitas wawancara dan kuesioner dilakukan pada informan secara tatap muka dan tanya jawab atau datang langsung/ observasi ke lokasi penelitian. Sementara itu, dokumentasi digunakan untuk memperoleh data secara tidak langsung terkait kebutuhan data dari berbagai sumber.

Teknik Analisis Data

Analisis data ialah suatu metode yang digunakan untuk mengolah dan menganalisis data yang telah dihasilkan dari penelitian di lapangan sehingga nantinya ditarik kesimpulan. Penelitian ini menggunakan metode campuran (*mixed method*) maka terdapat dua jenis analisis data, yakni kuantitatif dan kualitatif.

1 Analisis Data Kuantitatif

Analisis data kuantitatif disini dimaksudkan untuk menganalisis data yang telah terkumpul agar diperoleh hasil yang objektif dalam uji hipotesis. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik statistik yang dipergunakan untuk menguji hipotesis mengenai ada tidaknya perbedaan antara variabel yang sedang diteliti, yaitu untuk mengetahui batas harga penjualan minimum yang harus dicapai pada saat *low season* agar perusahaan tidak mengalami kerugian

2 Analisis Data Kualitatif

Analisis data ini digunakan peneliti untuk menjelaskan dan memperkuat hasil dari penelitian kuantitatif yang peneliti peroleh pada tahap sebelumnya.

Faktor-faktor yang menentukan titik impas adalah penjualan dan biaya. Biaya dibedakan

atas biaya tetap dan biaya variabel. Formulasi perhitungan titik impas secara sederhana (Garrison, 2013), dapat disusun dari persamaan berikut:

$$BEP (Rp) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \text{Biaya Variabel/Total Penjualan}}$$

Atau

$$BEP Q = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Penjualan Satuan} - \text{Biaya Variabel Satuan}}$$

Dimana:

Rp = Rupiah

Q = *Quantity*

Manajemen perusahaan dalam usahanya untuk menaikkan penghasilan (penjualan) yang akhirnya diharapkan untuk menaikkan keuntungan dapat dilakukan dengan menaikkan harga jual. Adanya kenaikan harga jual dapat mengakibatkan perubahan besarnya *break even point*. Formulasi perhitungan hasilpenjualan per kamar dalam rupiah secara sederhana dapat dilihat sebagai berikut: *Harga Sewa Kamar Per Malam x (100% + kenaikan) x Potensi Jumlah Kamar terjual*

Formulasi di atas berlaku dengan catatan bahwa hasil penjualan kamar lain tidak berubah (tetap). Sedangkan untuk menghitung dalam satuan unit dapat digunakan dengan komposisi penjualan dan komposisi jumlah kamar yang dijual sebagai berikut:

$$\text{Komposisi Penjualan} = \text{Presentase nilai jual relatif} \times BEP$$

$$\text{Komposisi jumlah kamar yang terjual} = \frac{\text{Komposisi penjualan}}{\text{harga sewa per kamar}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

1 Deskripsi Data

Setelah diperoleh data yang diperlukan, maka selanjutnya akan dilakukan analisis dari data tersebut. Telah dikemukakan dalam bab sebelumnya bahwa teknik analisis data yang digunakan adalah menyajikan data yang berhubungan dengan masalah yang diteliti di Grand Madani Hotel, kemudian membandingkan hasil temuan dilapangan dengan kajian teori yang digunakan.

2 Penentuan Harga Sewa Kamar di Grand Madani Hotel

Grand Madani Hotel merupakan perusahaan jasa yang bergerak di bidang perhotelan. Karena Lombok merupakan daerah tujuan wisata maka banyak sekali hotel-hotel yang didirikan, otomatis hotel-hotel tersebut menjadi saingan bagi Grand Madani Hotel.

Untuk menarik minat konsumen, pelayanan yang terbaik merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi konsumen dalam memilih hotel. Harga kamar secara tidak langsung dapat memberikan gambaran secara umum bagi konsumen, seperti fasilitas yang tersedia dan pelayanan yang diberikan oleh hotel. Selain itu Grand Madani Hotel juga mempertimbangkan beberapa faktor yang dapat mempengaruhi besarnya harga sewa kamar. Selama melakukan pertimbangan-pertimbangan terhadap faktor tersebut maka akhirnya pihak Grand Madani Hotel menentukan besarnya harga sewa kamar yang berlaku di hotel.

Penentuan harga ini dilakukan dengan cermat, mengingat konsumen pada umumnya membuat suatu persepsi bahwa dengan harga yang berlaku maka mereka akan mendapat produksi sesuai dengan yang diharapkan. Berikut ini adalah besarnya harga yang berlaku di Grand Madani Hotel tahun 2023:

Tabel 1. Harga Sewa Kamar pada saat *Low Season* di Grand Madani Hotel Mataram 2023

Tipe Kamar	Harga Publish Kamar (Rp)	Harga Kamar pada saat <i>Low Season</i> (Rp)
Syari'ah Superior	350.000,-	168.776,03
Syari'ah Deluxe	450.000,-	261.827,79
Syari'ah Suite	550.000,-	333.884,50
Syari'ah Grand Suite	650.000,-	475.207,00

Sumber: *Grand Madani Hotel*

Untuk menentukan potensi jumlah kamar yang terjual dalam satu tahun terlebih dahulu mengetahui jumlah kamar tiap jenis yang ada di Grand Madani Hotel, kemudian menghitung potensi jumlah kamar yang dijual dengan cara jumlah kamar dikali dengan 365 (diperoleh dari jumlah hari dalam setahun) seperti yang tergambar pada tabel 4.4:

Tabel 2. Daftar Jenis Kamar dan Potensi Jumlah Kamar yang Terjual Grand Madani Hotel Pada Tahun 2023

Jenis Kamar	Jumlah Kamar	Potensi Jumlah Kamar yang terjual (Jumlah kamar x 365 hari)
Syari'ah Superior	46	16.790
Syari'ah Deluxe	8	2.920
Syari'ah Suite	2	730
Syari'ah Grand Suite	1	365

Sumber: *data diolah*

3 Alokasi Biaya Berdasarkan Metode Nilai Jual Relatif

Sebelum menentukan alokasi biaya berdasarkan metode nilai jual relatif, perlu dilakukan pengelompokan biaya yang dikeluarkan. Adapun biaya tersebut dibagi menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel seperti pada tabel 4.5 berikut:

Tabel 3. Pengelompokan Biaya Grand Madani Hotel Pada Tahun 2023

No	Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
	Non-Operating Departement		
1	Payroll & Related	1.727.779.443,-	
2	Administration & General	112.612.969,-	
3	Sales & Marketing	48.740.757,-	
4	Human Resources	8.036.553,-	
5	Engineering	146.657.668,-	
	Operating Departement		
1	Energy Cost		467.848.842,-
2	Rooms		291.109.431,-
3	Food & Beverage		72.066.430,-
4	Kitchen		75.289.051,-
5	Cost of Food		581.533.722,-
		2.043.827.390,-	1.487.847.476,-

Sumber: data diolah

Dari tabel pengelompokan biaya diperoleh jumlah biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan, kemudian dilakukan pengalokasian biaya dalam tiap jenis kamar seperti pada tabel 4.6:

Tabel 4. Pengalokasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel Berdasarkan Metode Nilai Jual Relatif

Jenis Kamar	Potensi Jumlah Kamar yang Dijual	Harga Sewa Kamar (Rp)	Penjualan Kamar (potensi jumlah kamar yang dijual x harga sewa per jenis kamar)	Persentase Nilai Jual Relatif [(penjualan per jenis kamar:total penjualan kamar) x 100%]
Syari'ah Superior	16.790	350.000,-	5.876.500.000,-	$\frac{5.876.500.000}{7.829.250.000} \times 100\%$ = 75,06%
Syari'ah Deluxe	2.920	450.000,-	1.314.000.000,-	$\frac{1.314.000.000}{7.829.250.000} \times 100\%$ = 16,78%
Syari'ah Suite	730	550.000,-	401.500.000,-	$\frac{401.500.000}{7.829.250.000} \times 100\%$ = 5,13%
Syari'ah Grand Suite	365	650.000,-	237.250.000,-	$\frac{237.250.000}{7.829.250.000} \times 100\%$ = 3,03%
Total			7.829.250.000,-	

Sumber: data diolah

Dari tabel 4.6 diperoleh persentase nilai jual relatif yang kemudian dikalikan dengan total biaya tetap dan total biaya variabel pada tiap jenis kamar seperti tabel 4.7 berikut:

Tabel 5. Alokasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel ke Dalam Tiap Jenis Kamar Berdasarkan Persentase Nilai Jual Relatif

Jenis Kamar	Biaya Tetap	Biaya variable
Syari'ah Superior	$75,06\% \times 2.043.827.390$ = 1.534.061.584	$75,06\% \times 1.487.847.476$ = 1.116.752.651
Syari'ah Deluxe	$16,78\% \times 2.043.827.390$ = 343.019.982	$16,78\% \times 1.487.847.476$ = 249.708.667
Syari'ah Suite	$5,13\% \times 2.043.827.390$ = 104.811.661	$5,13\% \times 1.487.847.476$ = 76.299.871
Syari'ah Grand Suite	$3,03\% \times 2.043.827.390$ = 61.934.163	$3,03\% \times 1.487.847.476$ = 45.086.287
Total	2.043.827.390	1.487.847.476

Sumber: data diolah

4 Menentukan Margin Kontribusi

Dalam memperoleh jumlah margin kontribusi maka jumlah hasil penjual tiap jenis kamar dikurangi dengan jumlah biaya variabel. Setelah memperoleh jumlah margin kontribusi maka dikurangi dengan jumlah biaya tetap tiap jenis kamar untuk memperoleh laba atau rugi baik total penjualan maupun tiap jenis kamar.

Tabel 6. Laba Rugi Penjualan

Jenis Kamar	Potensi Jumlah Kamar yang Dijual	Hasil Penjualan Kamar	Biaya Variabel (-)	Margin Kontribusi	Biaya Tetap (-)	Laba
Syari'ah Superior	16.790	5.876.500.000	(1.116.752.651)	4.759.747.349	(1.534.061.854)	3.225.685.765
Syari'ah Deluxe	2.920	1.314.000.000	(249.708.667)	1.064.291.333	(343.019.982)	721.271.351
Syari'ah Suite	730	401.500.000	(76.299.871)	325.200.129	(104.811.661)	220.388.468
Syari'ah Grand Suite	365	237.250.000	(45.086.287)	192.163.713	(61.934.163)	130.229.550
Total	20.805	7.829.250.000	148.7847.476	6.341.402.524	2.043.827.390	4.297.575.134

Sumber: data diolah

Setelah memperoleh laba atau rugi penjualan maka kemudian dilakukan perhitungan rasio margin kontribusi dan perhitungan tingkat *Break Even Point* sebagaiberikut:

➤ Perhitungan Rasio Marjin Kontribusi

Perhitungan besarnya rasio marjin kontribusi dapat dihitung berdasarkan data pada laporan laba rugi yang diolah. Adapun hasil perhitungannya dapat disajikan sebagai berikut:

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Total Margin Kontribusi}}{\text{Total Penjualan}}$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{6.341.402.524}{7.829.250.000}$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = 0.81$$

➤ Perhitungan Tingkat *Break Even Point* (BEP)

$$\text{BEP} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{BEP} = \frac{2.043.827.390}{0.81}$$

$$\text{BEP} = 2.523.359.073$$

Besarnya *break even point* total untuk tahun 2015 adalah sebesar Rp. 2.523.359.073,-. Maksudnya yaitu kalau pihak hotel merencanakan untuk tidak memperoleh keuntungan dan tidak memperoleh kerugian melalui penjualan jasa sewa kamar maka pihak hotel harus mampu memperoleh pendapatan minimal Rp. 2.523.359.073,-.

5 Menentukan Besaran Penjualan dan Harga jual per Kamar

Untuk menentukan besarnya penjualan dan jumlah kamar yang dijual dari masing-masing jenis kamar, agar secara total diperoleh tingkat *break even point* yang sesuai dengan perhitungan diatas, maka tingkat *break even point* ditentukan berdasarkan komposisi penjualan kamar (*sales mix*) dan komposisi jumlah kamar yang dijual (*product mix*), yang perhitungannya adalah sebagai berikut:

➤ Komposisi penjualan (persentase nilai jual relatif x *break even point*)

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Syari'ah Superior} &= 75,06\% \times 2.523.359.073 \\ &= 1.893.989.794 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Syari'ah Deluxe} &= 16,78\% \times 2.523.359.073 \\ &= 423.500.823 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Syari'ah Suite} &= 5,13\% \times 2.523.359.073 \\ &= 129.403.029 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Syari'ah Grand Suite} &= 3,03\% \times 2.523.359.073 \\ &= 76.465.426 \end{aligned}$$

➤ Komposisi harga jual per kamar (komposisi penjualan : potensi jumlah kamar yang terjual)

$$\begin{aligned} \text{Jumlah Syari'ah Superior} &= 1.893.989.794 : 16.790 \\ &= 112.804,63 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Jumlah Syari'ah Deluxe} &= 423.500.823 : 2.920 \\ &= 145.034,53 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Jumlah Syari'ah Suite} &= 129.403.029 : 730 \\ &= 177.264,42 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Jumlah Syari'ah Grand Suite} &= 76.465.426 : 365 \\ &= 209.494,32 \end{aligned}$$

6 Membandingkan hasil dari harga kamar

Membandingkan hasil dari harga hotel sesungguhnya dengan harga hotel berdasarkan hasil perhitungan penulis, maka dapat diketahui kesimpulan selisih lebih atau selisih kurang. Hasil analisis harga hotel adalah sebagai berikut:

Tabel 7. Perbandingan Harga Jual Sewa Kamar Grand Madani Hotel 2023 dengan Metode Analisis *Break Even Point*

Tipe Kamar	<i>Break Even Point</i> (Rp)	Harga sesungguhnya (Rp)	Kesimpulan (Rp)
Syari'ah Superior	112,804.63	168.776,03	Selisih Lebih 55.971,40
Syari'ah Deluxe	145,034.53	261.827,79	Selisih Lebih 116.793,26
Syari'ah Suite	177,264.42	333.884,50	Selisih Lebih 156.620,08

Syari'ah Grand Suite	209,494.32	475.207,00	Selisih Lebih 265.712,68
----------------------------	------------	------------	-----------------------------

Sumber: data diolah

Pembahasan

Penentuan harga berdasarkan metode analisis *break even point* yang terpenting adalah pendapatan yang diterima sama dengan biaya yang dikeluarkan. Oleh karena itu, hasil dari penelitian dalam praktek di hotel berbeda dengan teori karena dalam prakteknya, semua perusahaan terkhusus yang bergerak dibidang jasa seperti hotel selalu menginginkan laba, sehingga hasil yang diperoleh berbeda.

Dari hasil penentuan harga sewa kamar hotel dengan metode *analysis break even point* didapat bahwa:

- 1 Harga sewa kamar tipe Syari'ah Superior sebesar Rp.112.804,63, Syari'ah Deluxe sebesar Rp.145.034,53, Syari'ah Suite sebesar Rp.177.264,42, Syari'ah Grand Suite sebesar Rp.209.494,32.
- 2 Harga tipe kamar Syari'ah Superior sebesar Rp.112.804,63 sedangkan harga yang berlaku di hotel sebesar Rp.168.776,03 maka terdapat selisih lebih sebesar Rp.55.971,40.
- 3 Harga tipe kamar Syari'ah Deluxe sebesar Rp.145.034,53 sedangkan harga yang berlaku di hotel sebesar Rp.261.827,79 maka terdapat selisih lebih sebesar Rp.116.793,26.
- 4 Harga tipe kamar Syari'ah Suite sebesar Rp.177.264,42 sedangkan harga yang berlaku di hotel sebesar Rp.333.884,50 maka terdapat selisih lebih sebesar Rp.156.620,08.
- 5 Harga tipe kamar Syari'ah Grand Suite sebesar Rp. 209.494,32 sedangkan harga yang berlaku di hotel sebesar Rp.475.207,00 maka terdapat lebih kurang sebesar Rp.265.712,68.

Perhitungan metode *analysis break even point* untuk menentukan jumlah minimal penjualan kamar agar hotel tidak mengalami kerugian dan dapat membantu pihak manajemen hotel untuk mengambil keputusan dalam penentuan harga jual kamar.

Akibat yang didapat dari kebijakan manajemen hotel tersebut, banyak konsumen yang melihat dari sisi biaya yang mereka keluarkan sangatlah besar kemungkinan akan beralih ke hotel lain yang lebih murah, namun apabila dilihat dari sisi lainnya seperti pelayanan dan fasilitas yang diberikan kepada konsumen dirasa cukup sebanding dengan biaya yang harus konsumen keluarkan. Untuk itu pihak manajemen hotel tetap menerapkan penentuan harga yang selama ini mereka tetapkan karena dari data tamu yang datang menginap tidak mengalami kemerosotan.

PENUTUP

Kesimpulan

Penentuan harga sewa kamar di Grand Madani Hotel Mataram pada saat *low season* tidak menggunakan metode *analysis break even point*. Dalam penentuan harga sewa kamarnya pada saat *low season*, Grand Madani Hotel menggunakan metode *Cost Room* dimana metode ini terlebih dahulu menghitung biaya-biaya yang terjadi di tahun sebelumnya ditambah dengan laba yang diharapkan yang akan menghasilkan berapa harga sewa kamar yang berlaku di hotel. Pihak manajemen hotel tidak menggunakan metode *analysis break even point* dalam penentuan harga sewakamarnya pada saat *low season* di atas harga sewa kamar dengan metode *analysis break even point*. Kegiatan operasional hotel tidak hanya dari jasa sewa kamar saja ada sumber penghasilan lain seperti *Meeting Package*, *Wedding Package* dan yang lainnya.

Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, serta mengacu pada hasil analisis data maka penulis memberikan saran agar harga kamar hasil hitungan peneliti dapat dijadikan sebagai pertimbangan untuk penentuan harga sewa kamar hotel.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Al-Furqoni, Rodifah. (2020). Penentuan Harga Sewa Kamar Hotel Pada Saat Low Season Menggunakan Metode Cost Plus Pricing pendekatan Full Costing Diakses dari <http://etheses.uin-malang.ac.id/17330/7/15520019.pdf>
- [2] Blocher, Stout, Cokins. 2013. Manajemen Biaya. Buku Edisi Kelima. Salemba Empat. Jakarta.
- [3] Garrison, Noreen, Brewer. 2013. Akuntansi Manajerial (Edisi 14, Buku 1). Jakarta: Salemba Empat
- [4] <https://data.ntbprov.go.id/dataset/jumlah-hotel-bintang-kamar-dan-tenaga-kerja-hotel-bintang-di-provinsi-ntb>
- [5] <https://ntb.bps.go.id/indicator/16/373/2/jumlah-tamu-menginap-hotel-bintang-menurut-kelas-di-provinsi-ntb.html>
- [6] Moray, Jessica C., Saerang, David P. E. dan Runtu, Tresjee. 2014. Penetapan harga jual Dengan Cost Plus Pricing Menggunakan Pendekatan Full Costing Pada UD Gladys Bakery. Jurnal EMBA Vol. 2 No. 2 Juni, hal 1272–1283. Manado: Universitas Sam Ratulangi.
- [7] Moray, Jessica C., Saerang, David P. E. dan Runtu, Tresjee. 2014. Penetapan harga jual Dengan Cost Plus Pricing Menggunakan Pendekatan Full Costing Pada UD Gladys Bakery. Jurnal EMBA Vol. 2 No. 2 Juni, hal 1272–1283. Manado: Universitas Sam Ratulangi.
- [8] Rasyanti, Alina Hasna. 2013. Variable Pricing in Hotel Industry: A Case Study for Budget hotel In Indonesia. Tesis. Universtas Gadjah Mada.
- [9] Sugiyono, 2013, Metode penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: CV Alfabeta.
- [10] Triyanto, Hesti. 2012. “Penentuan Harga Jual Kamar Hotel Saat Low Season Dengan Metode Cost-Plus Pricing Pendekatan Variabel Costing (Studi Kasus Hotel Puri Artha Yogyakarta)”. Jurnal. Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
- [11] Wati, Ika Widya. (2019). Analisis Penentuan Harga Sewa Kamar Pada Saat Low Season Dengan Metode Titik Impas (Bep) Pada Green Hill Hotel Jember Diakses dari [http://digilib.uinkhas.ac.id/13335/1/Ika %20 Widya% 20 Wati_E20153046.pdf](http://digilib.uinkhas.ac.id/13335/1/Ika%20Widya%20Wati_E20153046.pdf)

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN