

**PERANAN AKUNTANSI MANAJEMEN DALAM PENGAMBILAN  
KEPUTUSAN HARGA JUAL PADA HOTEL  
PARDEDE INTERNASIONAL MEDAN**

**SKRIPSI**

Oleh

Nama : **Bendu Panjaitan**

N. P. M. : **01 833 0031**



**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
MEDAN**

**2007**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 22/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

**Judul Skripsi** : **PERANAN AKUNTANSI MANAJEMEN DALAM  
PENGAMBILAN KEPUTUSAN HARGA JUAL PADA  
HOTEL PARDEDE INTERNASIONAL MEDAN**

**Nama Mahasiswa** : **BENDU PANJAITAN**

**Nomor Stambuk** : **01 833 0031**

**Fakultas** : **EKONOMI**

**Jurusan** : **AKUNTANSI**



**Menyetujui :**

**Komisi Pembimbing**

**Pembimbing I**

**( DRA. HJ. RETNAWATI SRG. )**

**Pembimbing II**

**( DRS. ALJUSMAN SIREGAR )**

**Mengetahui :**

**Ketua Jurusan**

**( DRA. HJ. RETNAWATI SRG. )**

**Dekan**



**( DR. H. SYA'AD AFIFUDDIN, M.Ec )**

**UNIVERSITAS MEDAN AREA** Tanggal Lulus : **24 JANUARI 2007**

## RINGKASAN

BENDU PANJAITAN, PERANAN AKUNTANSI MANAJEMEN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN HARGA JUAL PADA HOTEL PARDEDE INTERNASIONAL MEDAN. Di bawah bimbingan Ibu Dra. Hj. Retnawati Siregar sebagai Pembimbing I, dan Bapak Drs. Ali Usman Siregar sebagai Pembimbing II.

Seiring dengan perkembangan dunia usaha dewasa ini, disiplin ilmu Akuntansi Manajemen menjadi suatu kebutuhan penting bagi para manajer dalam penggunaan informasi akuntansi dan bagi pihak-pihak internal lainnya untuk keperluan perencanaan dan pengambilan keputusan. Akuntansi Manajemen memberikan kerangka acuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis alternatif-alternatif keputusan serta mengevaluasi keberhasilan manajemen dalam mencapai tujuan organisasi.

Landasan teoritis mengenai materi-materi yang berhubungan dengan Akuntansi Manajemen diuraikan pada Bab II, mengenai pengertian, peranan, manfaat, dan jenis informasi Akuntansi Manajemen, konsep biaya, sampai pada ilustrasi pengaplikasian disiplin ilmu Akuntansi Manajemen dalam metode penentuan harga jual. Objek penelitian dalam penyusunan skripsi ini adalah Hotel Pardede Internasional Medan. Peranan Akuntansi Manajemen dalam pengambilan keputusan harga jual, yang dalam hal ini adalah harga sewa kamar atau tarif kamar, pada Hotel Pardede Internasional Medan dipaparkan dalam Bab III. Analisis dan evaluasi pada

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 22/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access Profile (repository.uma.ac.id)22/2/24

Bab IV menyorot peranan Akuntansi Manajemen dalam pengambilan keputusan tarif kamar pada Hotel Pardede Internasional Medan.

Berdasarkan uraian dalam bab-bab yang disebutkan di atas, selanjutnya pada Bab V penulis mengambil kesimpulan bahwa Akuntansi Manajemen yang diterapkan Hotel Pardede Internasional Medan telah berfungsi dengan baik sebagai informasi yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan tarif kamar hotel. Hasil kesimpulan tersebut didasarkan pada hasil analisis atas penggunaan informasi Akuntansi Manajemen. Penggunaan informasi Akuntansi Manajemen direalisasikan dengan baik dalam penentuan tarif kamar dengan penggunaan metode penentuan harga jual yang bisa digolongkan kepada gabungan dari metode *marginal cost pricing* dan metode *conversion cost pricing*. Dari kedua metode tersebut, perusahaan dapat mengembalikan pengeluaran biaya-biaya tertentu dan melakukan *mark-up* terhadap biaya-biaya yang memiliki proporsi lebih besar terhadap pemberian jasa penginapan. Selain kebaikan di atas, kerjasama di antara anggota perusahaan dan pendelegasian wewenang atas segala aktivitas hotel diupayakan agar berpedoman pada konsep biaya yang dihubungkan terhadap tarif kamar dan pengkuantifikasian konsekuensi dari alternatif tindakan-tindakan yang diambil.

Saran kepada pihak manajemen Hotel Pardede Internasional Medan adalah mempersingkat periode penyajian laporan-laporan yang merupakan bagian dari informasi Akuntansi Manajemen dan menyertakan orientasi keuntungan jangka panjang dalam menentukan tarif kamar.

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Alasan Pemilihan Judul .....	1
B. Perumusan Masalah.....	3
C. Luas dan Tujuan Penelitian .....	3
D. Metode Penelitian dan Teknik Pengumpulan Data .....	4
E. Metode Analisis.....	5
<b>BAB II : LANDASAN TEORITIS .....</b>	<b>6</b>
A. Pengertian, Peranan dan Manfaat Akuntansi Manajemen.....	6
1. Pengertian Akuntansi Manajemen .....	6
2. Peranan Akuntansi Manajemen .....	8
3. Manfaat Akuntansi Manajemen.....	13
B. Jenis-jenis Informasi Akuntansi Manajemen.....	14
C. Konsep Biaya untuk Pengambilan Keputusan Harga Jual .....	17
D. Metode Penentuan Harga Jual .....	21

<b>BAB III : HOTEL PARDEDE INTERNASIONAL MEDAN.....</b>	<b>28</b>
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	28
1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	28
2. Strukur Organisasi Perusahaan.....	30
B. Jenis-jenis Informasi Akuntansi Manajemen.....	34
1. Informasi Akuntansi Penuh.....	34
2. Informasi Akuntansi Diferensial.....	38
3. Informasi Akuntansi Pertanggungjawaban.....	41
C. Konsep Biaya untuk Pengambilan Keputusan Harga Jual.....	42
D. Metode Penentuan Harga Jual.....	47
<b>BAB IV : ANALISIS DAN EVALUASI.....</b>	<b>58</b>
A. Struktur Organisasi Perusahaan.....	58
B. Informasi Akuntansi Manajemen Perusahaan.....	59
1. Informasi Akuntansi Penuh.....	59
2. Informasi Akuntansi Diferensial.....	60
3. Informasi Akuntansi Pertanggungjawaban.....	61
C. Pengambilan Keputusan Harga Jual pada Perusahaan.....	63
D. Metode Penentuan Harga Jual.....	66
<b>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>69</b>
A. Kesimpulan.....	69
B. Saran.....	70

## DAFTAR PUSTAKA

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 22/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access from repository.uma.ac.id 22/2/24

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A . Alasan Pemilihan Judul

Abad modern yang ditandai dengan perkembangan perekonomian yang sangat pesat, dunia bisnis dituntut untuk berusaha mengikuti perkembangan-perkembangan yang terjadi. Perusahaan sesuai dengan jenisnya saling bersaing untuk merebut pangsa pasar yang menuntut kualitas yang semakin baik, pendistribusian yang semakin cepat dan produk-produk yang bervariasi. Supaya dapat bersaing dengan sukses dan berkelanjutan, perusahaan harus mampu mengelola sumber daya perusahaan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan sehingga memperoleh tingkat laba yang optimal.

Seiring dengan perkembangan dunia usaha dewasa ini, disiplin ilmu Akuntansi Manajemen menjadi suatu kebutuhan penting bagi para manajer dalam penggunaan informasi akuntansi dan bagi pihak-pihak internal lainnya untuk keperluan perencanaan dan pengambilan keputusan. Akuntansi Manajemen memberikan kerangka acuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis alternatif-alternatif keputusan serta mengevaluasi keberhasilan manajemen dalam mencapai tujuan organisasi. Tatkala lingkup bisnis perusahaan semakin melebar dan pelik, maka kebutuhan atas informasi Akuntansi Manajemen pun semakin mendesak, terutama untuk segala keputusan yang berkenaan dengan masa depan. Akuntansi

Manajemen juga berperan dalam menyediakan informasi Akuntansi Manajemen bagi  
UNIVERSITAS MEDAN AREA

penyusunan perencanaan aktivitas yang memberikan informasi sebagai dasar untuk mengalokasikan sumber daya kepada berbagai aktivitas yang direncanakan. Penggunaan akuntansi yang modern dan data statistik mengarahkan kegiatan sehari-hari perusahaan sehingga dapat memberikan data yang cermat tanpa harus mengadakan penelitian langsung.

Akuntansi Manajemen sangat berperan penting dalam pengambilan keputusan karena Akuntansi Manajemen merupakan penghubung yang sistematis dalam menyajikan informasi yang berguna dan dapat dipercaya untuk membantu pimpinan perusahaan dalam usahanya untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan sebelumnya.

Tujuan utama Akuntansi Manajemen adalah untuk kebutuhan intern manajemen. Akuntansi Manajemen berusaha untuk mengumpulkan data yang diperlukan bagi manajemen antara lain :

1. Menginterpretasikan anggaran,
2. Menginterpretasikan antara hasil dengan biaya, baik sebagai dasar pengambilan keputusan maupun sebagai dasar dalam menetapkan tanggung jawab atas posisi dalam struktur organisasi perusahaan, dan
3. Prosedur prosedur pengawasan intern untuk menyelamatkan kekayaan (*asset*) perusahaan serta mencegah terjadinya pemborosan dan penyelewengan.

Hotel Pardede Internasional Medan adalah perusahaan yang bergerak di bidang perhotelan. Hotel Pardede Internasional Medan berada di Jalan Haji Insinyur Juanda No.14 Medan. Sebelum melaksanakan semua operasi utamanya, diperlukan peranan

Akuntansi Manajemen untuk mengambil keputusan yang berguna dan dapat



dipercaya untuk membantu pimpinan perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditentukan.

Berdasarkan uraian di atas serta untuk mengetahui seberapa besar manfaat Akuntansi Manajemen dalam suatu perusahaan, penulis memilih Hotel Pardede Internasional Medan sebagai tempat penelitian dan memilih judul “PERANAN AKUNTANSI MANAJEMEN DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN HARGA JUAL PADA HOTEL PARDEDE INTERNASIONAL MEDAN”.

## **B. Perumusan Masalah**

Setiap perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya tidak terlepas dari berbagai masalah, namun masalah yang dihadapi berbeda-beda. Setelah penulis mengadakan penelitian pendahuluan pada Hotel Pardede Internasional Medan, maka perumusan masalah yang diteliti adalah : “Apakah Akuntansi Manajemen telah berfungsi sebagai informasi yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan tarif kamar hotel bagi Hotel Pardede Internasional Medan ?”

## **C. Luas dan Tujuan Penelitian**

Dalam penulisan skripsi ini, penulis lebih menitikberatkan kepada hal-hal yang berkaitan dengan penentuan harga jual dengan memanfaatkan informasi Akuntansi Manajemen.

Tujuan yang hendak dicapai dalam penulisan skripsi ini antara lain adalah sebagai berikut :

UNIVERSITAS MEDAN AREA

1. Untuk memperdalam pengetahuan penulis mengenai Akuntansi Manajemen

Document Accepted 22/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

2. Untuk mengetahui sampai sejauh mana pelaksanaan Akuntansi Manajemen di dalam perusahaan.

#### **D. Metode Penelitian dan Teknik Pengumpulan Data**

Untuk memperoleh bahan-bahan yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini, penulis mempergunakan dua metode penelitian, yaitu :

1. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*).

Metode penelitian dilakukan berdasarkan kepustakaan yang mana data dan informasi yang dibutuhkan diperoleh dengan membaca buku-buku, majalah-majalah dan tulisan-tulisan ilmiah lainnya yang ada kaitannya dengan penelitian yang dilakukan. Data yang diperoleh dari penelitian kepustakaan ini adalah data sekunder.

2. Penelitian Lapangan (*Field Research*).

Metode penelitian dilakukan dengan langsung mendatangi objek penelitian, yaitu Hotel Pardede Internasional Medan. Pengumpulan data dan informasi yang bersumber langsung kepada objek penelitian guna mendapatkan data primer.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah:

1. Pengamatan (*Observation*), yaitu dengan mengadakan pengamatan langsung pada objek penelitian.
2. Wawancara (*Interview*), yaitu dengan mengadakan tanya jawab dengan pihak berwenang dalam perusahaan untuk memberikan data dan informasi sesuai dengan materi pembahasan.

3. Daftar Pertanyaan (*Questionnaire*), yaitu dengan membuat daftar pertanyaan yang diajukan secara tertulis kepada pimpinan perusahaan agar diperoleh jawaban tertulis.

## E. Metode Analisis

Metode analisis merupakan penelaahan logis secara sistematis untuk menarik suatu atau beberapa kesimpulan atas data yang diperoleh. Metode analisis yang penulis lakukan menggunakan dua metode, yaitu :

1. Metode Deskriptif, yaitu metode analisis dimana data yang dikumpulkan, diklasifikasikan, dianalisis, selanjutnya diinterpretasikan sehingga diperoleh gambaran yang jelas tentang fakta yang berlaku pada objek penelitian.
2. Metode Komparatif, yaitu analisis data dengan cara membandingkan antara teori dengan praktek dan data primer dengan data sekunder sehingga diperoleh persesuaian ataupun perbedaan.

Dari hasil analisis tersebut, penulis akan menarik kesimpulan dan selanjutnya mengajukan saran dan pemecahan masalah yang dihadapi.

## BAB II

### URAIAN TEORITIS

#### A. Pengertian, Peranan dan Manfaat Akuntansi Manajemen

##### 1. Pengertian Akuntansi Manajemen

Sebelumnya pengertian Akuntansi Manajemen belum mencapai kesepakatan yang dapat diterima oleh umum. Namun, perkembangan yang sangat pesat pada dasawarsa yang terakhir mendorong para pakar teoritis Akuntansi Manajemen, baik perorangan maupun dalam bentuk wadah atau lembaga Akuntansi Manajemen, merumuskan pengertian dari Akuntansi Manajemen. Sebelum penulis memaparkan definisi Akuntansi Manajemen terlebih dahulu dijelaskan definisi akuntansi dan definisi manajemen secara berurutan.

Definisi akuntansi menurut D. Hartanto adalah : “...kumpulan prosedur-prosedur untuk mencatat, mengklasifikasikan, mengiktisarkan dan melaporkan dalam bentuk keuangan atas transaksi-transaksi yang telah dilaksanakan oleh perusahaan dan akhirnya menginterpretasikan laporan-laporan tersebut”.<sup>1)</sup>

James A. Stoner memberikan definisi manajemen sebagai : “... proses pencarian, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian terhadap anggota organisasi dan penggunaan sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan”.<sup>2)</sup>

---

<sup>1)</sup> D. Hartanto, **Akuntansi Untuk Usahawan**, Edisi Kelima, Cetakan Keempat, Penerbit LPFE-UI, Jakarta, 2000, hal. 8.

<sup>2)</sup> James A. Stoner, **Manajemen**, Terjemahan : Kurniawan Tjakrawala, Jilid 1, Edisi Ketiga, Cetakan Kedua, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2001, hal. 47

Selanjutnya, RA. Supriyono mengemukakan definisi Akuntansi Manajemen sebagai : "... proses dalam suatu organisasi yang bertujuan untuk menyediakan informasi bagi para manajer untuk perencanaan, pengkoordinasian, dan pengendalian kegiatan organisasi"<sup>3)</sup>

Akuntansi Manajemen merupakan salah satu tipe akuntansi, selain akuntansi keuangan. Akuntansi Manajemen dapat dilihat dari dua sudut pandang, yaitu sebagai tipe akuntansi dan sebagai tipe informasi. Sebagai tipe akuntansi, Akuntansi Manajemen mengolah informasi keuangan terutama untuk memenuhi keperluan manajemen dalam melaksanakan fungsi perencanaan dan pengendalian organisasi. Sebagai tipe informasi, Akuntansi Manajemen menggambarkan informasi yang dihasilkan oleh sistem pengolahan informasi keuangan.

Akuntansi Manajemen juga dapat digambarkan sebagai suatu sistem yang mengolah masukan berupa data operasi dan data keuangan untuk menghasilkan keluaran berupa informasi akuntansi yang dibutuhkan oleh pemakai. Akuntansi Manajemen tidak terikat dengan prinsip akuntansi yang berterima umum dalam pengolahan informasinya, karena pemakainya adalah para manajer dalam berbagai jenjang organisasi, yang lebih mementingkan relevansi informasi dengan keputusan yang akan mereka lakukan. Dalam Akuntansi Manajemen, praktek-praktek yang telah terbukti bermanfaat dalam suatu perusahaan diharapkan akan menyebar dan menjadi diterima secara luas di perusahaan-perusahaan lain.

---

<sup>3)</sup> RA. Supriyono, **Akuntansi Manajemen : Struktur Pengendalian Manajemen**, Buku 2, Edisi Ketiga, Penerbit STIE YKPN, Yogyakarta, 2000, hal 6.

## 2. Peranan Akuntansi Manajemen

Nilai dari sebuah informasi bagi pengambil keputusan (*decision maker*) adalah sangat berharga, karena hanya dengan informasi yang baik dan benarlah seorang manajer dapat membuat keputusan yang dapat memberikan keuntungan maksimal bagi perusahaan pada masa yang akan datang, terutama pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen. Akan tetapi, tentunya para ahli mempunyai pendapat mereka sendiri mengenai peranan Akuntansi Manajemen dalam perusahaan.

Pendapat Mulyadi mengenai peranan Akuntansi Manajemen adalah :

Akuntansi Manajemen berperan dalam menyediakan informasi keuangan bagi penyusun rencana aktivitas, yang memberikan informasi sebagai dasar untuk mengalokasikan sumber daya kepada berbagai aktivitas yang direncanakan. Akuntansi Manajemen juga berperan besar dalam menyajikan informasi umpan balik kepada manajemen mengenai pelaksanaan rencana aktivitas yang telah disusun.<sup>4)</sup>

Dari uraian diatas maka jelaslah bahwa Akuntansi Manajemen sangat berperan dalam menyediakan informasi yang dibutuhkan manajemen untuk menyusun rencana aktivitas perusahaan di masa yang akan datang dimana kegiatan perencanaan meliputi pengambilan keputusan pemilihan alternatif tindakan dari berbagai alternatif yang mungkin dilaksanakan di masa yang akan datang.

Pekerjaan pimpinan berpusat pada apa yang di kelolanya, yaitu organisasi itu sendiri. Pada hakikatnya manajer atau pengambil keputusan melaksanakan empat fungsi yang luas dalam satu organisasi, menurut Henry Simamora antara lain adalah :

“1) Perencanaan.

<sup>4)</sup> Mulyadi, *Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa*, Edisi Ketiga, Edisi Ketiga, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2001, hal. 9.

- 2) Pengorganisasian dan Pengarahan.
- 3) Pengawasan.
- 4) Pengambilan Keputusan<sup>5)</sup>

Keempat fungsi itu dilaksanakan kurang lebih serempak atau bersamaan dan seringkali mendapat tekanan dan desakan yang cukup besar. Jarang terjadi manajer akan berhenti meneliti fungsi mana yang sedang mereka jalankan pada waktu tertentu. Bahkan mungkin para manajer tidak akan dapat menjelaskannya, sekalipun para manajer pernah mencoba melakukannya, karena suatu tindakan tertentu mungkin saja menyangkut keempat fungsi tersebut.

Secara berurutan, berikut ini adalah penjelasan singkat dari keempat peranan Akuntansi Manajemen dalam suatu organisasi atau perusahaan seperti yang disebutkan di atas.

#### Ad. 1) Perencanaan (*Planning*).

Pada hakikatnya fungsi perencanaan merupakan proses pengambilan keputusan yang merupakan dasar bagi kegiatan atau tindakan ekonomis dan efektif pada waktu-waktu yang akan datang. Proses ini memerlukan pemikiran tentang kegiatan apa perlu dilakukan, bagaimana dan di mana kegiatan itu dikerjakan serta siapa yang bertanggungjawab dalam melaksanakannya. Semua ini merupakan pengambilan keputusan manajerial yang pada hakikatnya sangat menentukan keberhasilan perusahaan.

<sup>5)</sup> Henry Simamora, **Akuntansi Manajemen**, Cetakan Kedua, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2001, hal. 79

Fungsi perencanaan dapat diperinci sebagai berikut :

- a. Menetapkan tujuan yang akan dicapai perusahaan
- b. Mengumpulkan berbagai alternatif yang mungkin dilakukan untuk mencapai tujuan yang dimaksud
- c. Memilih alternatif yang paling tepat di antara beberapa yang ada mengenai hasil, biaya, maupun resiko yang mungkin terjadi

Sewaktu dilaksanakan, semua rencana itu akan berfungsi mengkoordinasikan atau menggabungkan berbagai usaha dari seluruh bagian perusahaan ke arah sasaran perusahaan.

#### Ad. 2) Pengorganisasian dan Pengarahan (*Organizing and Directing*).

Dalam fungsi pengorganisasian, manajer-manajer memutuskan bagaimana caranya memadukan sumber daya manusia dan sumber-sumber daya lainnya yang dimiliki oleh organisasi tersebut sehingga rencana-rencana organisasi dapat digulirkan. Fungsi pengorganisasian mengidentifikasi pekerjaan-pekerjaan yang akan dilaksanakan, orang-orang yang bertanggung jawab atas pemakaian sumber-sumber daya manusia, fisik dan finansial.

Dalam fungsi pengarahan, manajer-manajer mengawasi aktivitas-aktivitas harian menjaga supaya organisasi tetap berfungsi dengan mulus. Mereka memberikan tugas-tugas kepada karyawan, menengahi pertikaian-pertikaian antara departemen dan kalangan karyawan, menjawab dan mengatasi masalah-masalah, serta mengambil keputusan-keputusan rutin yang melibatkan para pelanggan dan/atau pemasok.



### Ad. 3) Pengawasan (*Controlling*).

Pengawasan merupakan fungsi yang dapat menjamin bahwa kegiatan yang dilakukan dapat memberikan hasil seperti apa yang direncanakan. Untuk itu hasil kerja dibandingkan dengan standar atau rencana kerja yang telah ditetapkan. Dengan demikian ada keterkaitan antara perencanaan dengan pengawasan. Langkah-langkah yang biasanya dilakukan dalam pengawasan adalah :

- a. Menetapkan standar atau metode untuk mengukur prestasi,
- b. Mengukur prestasi kerja,
- c. Menentukan apakah prestasi telah memenuhi standar atau tidak, dan
- d. Mengambil tindakan korektif.

### Ad. 4) Pengambilan Keputusan (*Decision Making*).

Pada fungsi pengambilan keputusan, manajer dihadapkan pada berbagai alternatif keputusan yang akan diambil dan justru kecakapan didalam memilih alternatif yang baik dari berbagai alternatif yang ada akan mencerminkan apakah dia seorang manajer yang cakap (*qualified*) atau tidak. Pada hakikatnya proses pengambilan keputusan akan lebih baik jika didasarkan atas analisis dan penilaian yang cermat daripada keputusan yang hanya didasarkan atas intuisi belaka.

Dalam pengambilan keputusan, manajer berusaha melakukan pemilihan yang wajar di antara berbagai pilihan. Pengambilan keputusan bukanlah semata-mata tugas pimpinan yang berdiri sendiri, tetapi justru merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari peranan yang lainnya. Pada umumnya mutu keputusan pimpinan akan merupakan pencerminan mutu informasi akuntansi dan informasi yang diterimanya. Secara sederhana, informasi yang buruk akan menghasilkan keputusan yang jelek

### 3. Manfaat Akuntansi Manajemen

Akuntansi Manajemen dapat dilihat dari dua sudut pandang, yaitu sebagai tipe akuntansi dan sebagai tipe informasi. Artinya, manfaat Akuntansi Manajemen dapat diperoleh dari kedua tipe tersebut. Sebagai tipe akuntansi, Akuntansi Manajemen bermanfaat untuk "...memenuhi keperluan manajemen dalam melaksanakan fungsi perencanaan dan pengendalian organisasi".<sup>6)</sup> Hal tersebut dilakukan Akuntansi Manajemen melalui pengumpulan dan pengolahan/rekayasa data keuangan perusahaan.

Akuntansi Manajemen sebagai tipe informasi :

... sangat bermanfaat bagi manajemen terutama pada tahap analisis konsekuensi setiap alternatif tindakan yang mungkin dalam proses pengambilan keputusan tersebut. Hal ini memungkinkan manajemen melakukan pengambilan keputusan untuk memilih alternatif tindakan yang terbaik di antara alternatif tindakan yang dipertimbangkan.<sup>7)</sup>

Hal penganalisisan konsekuensi tersebut di atas dilakukan Akuntansi Manajemen melalui pengolahan, penyajian dan penyampaian/pendistribusian informasi keuangan. Dalam hal ini, manfaat Akuntansi Manajemen sebagai tipe akuntansi saling mempengaruhi dengan manfaat Akuntansi Manajemen sebagai tipe informasi. Akuntansi Manajemen sebagai tipe akuntansi akan semakin bermanfaat untuk keperluan manajemen dalam melaksanakan fungsi perencanaan dan pengendalian perusahaan apabila Akuntansi Manajemen sebagai tipe informasi memberikan manfaatnya melalui pengolahan, penyajian dan pendistribusian informasi keuangan.

<sup>6)</sup> Mulyadi, *op. cit.*, hal. 3

Akuntansi Manajemen sebagai tipe informasi akan semakin bermanfaat kepada pihak manajemen menyangkut pemilihan berbagai kemungkinan pilihan yang akan diambil di waktu sekarang dan di waktu yang akan datang, dalam perencanaan jangka pendek dan perencanaan jangka panjang apabila Akuntansi Manajemen sebagai tipe informasi memberikan manfaatnya melalui pengumpulan dan rekayasa data keuangan perusahaan.

Singkatnya, keterandalan, kelengkapan dan relevansi data keuangan yang dikumpulkan dan direkayasa Akuntansi Manajemen sebagai tipe akuntansi tergantung pada ketepatan, kelengkapan dan kecepatan Akuntansi Manajemen sebagai tipe informasi dalam merekayasa, menyajikan dan mendistribusikan informasi keuangan dari satu bagian ke bagian yang lain dalam perusahaan. Sebaliknya, ketepatan, kelengkapan dan relevansi data keuangan yang dihasilkan Akuntansi Manajemen sebagai informasi yang dibutuhkan manajemen dalam pengambilan keputusan sangat dipengaruhi oleh Akuntansi Manajemen menghasilkan data akuntansi keuangan yang andal, lengkap dan relevan.

## **B. Jenis-jenis Informasi Akuntansi Manajemen**

Agar pengambilan keputusan yang telah disebutkan pada bagian terdahulu dapat diperoleh dengan tepat dan sesuai dengan yang diinginkan, untuk itu manajemen memerlukan informasi yang tepat pula.

Jenis-jenis informasi yang dibutuhkan manajemen dikelompokkan dalam gambar dibawah ini:

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 22/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

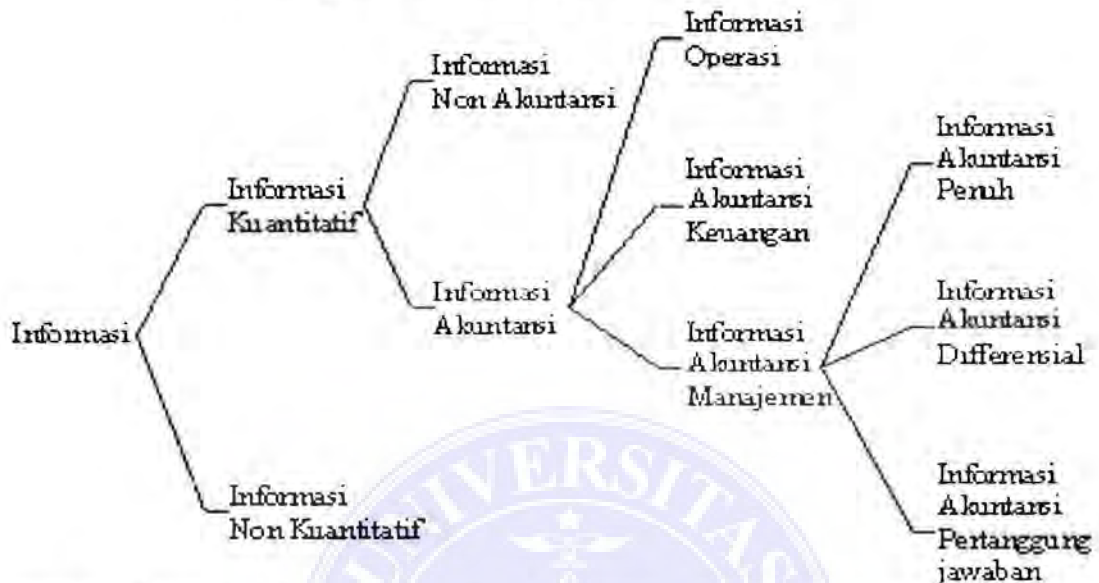
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access Profile (repository.uma.ac.id)22/2/24

Gambar 1

## Jenis-jenis Informasi Akuntansi Manajemen



Sumber : Mulyadi, *Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa*, hal. 12.

Informasi Akuntansi Keuangan dan informasi Akuntansi Manajemen lebih bersifat keuangan daripada informasi operasi. Dengan demikian kedua tipe informasi akuntansi inilah yang paling dibutuhkan dalam kegiatan pengendalian yang dilakukan manajer-manajer didalam melakukan aktivitasnya untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan sebelumnya dan dari informasi itu juga dapat dievaluasi bagaimana kinerja para manajer baik manajer bawah sampai manajer tingkat atas.

Informasi Akuntansi Keuangan ditujukan kepada pihak ekstern perusahaan, sedangkan tipe informasi Akuntansi Manajemen dipergunakan perusahaan untuk mendukung operasionalnya. Menurut Mulyadi, informasi Akuntansi Manajemen terdiri dari tiga jenis, antara lain :

“1. Informasi Akuntansi Penuh (*Full Accounting Information*).

UNIVERSITAS MEDAN AREA  
 2. Informasi Akuntansi Diferensial (*Differential Accounting Information*).

### 3. Informasi Akuntansi Pertanggungjawaban (*Responsibility Accounting Information*)”<sup>8)</sup>

Setiap jenis informasi Akuntansi Manajemen mempunyai ciri-ciri yang ditentukan dapat dibedakan dan sangat membantu pihak manajemen dalam pengambilan keputusan yang khusus. Untuk itu, berikut ini merupakan penjelasan ringkas atas ketiga jenis informasi Akuntansi Manajemen.

#### Ad. 1) Informasi Akuntansi Penuh (*Full Accounting Information*).

Jenis informasi ini akan menghasilkan Akuntansi Manajemen yang dihubungkan dengan objek informasi, seperti produk, departemen, atau aktivitas. Unsur yang membentuk informasi Akuntansi Penuh adalah total aktiva, total pendapatan atau total biaya.

Informasi Akuntansi Penuh dapat mencakup informasi historis dan informasi masa depan. Informasi Akuntansi Penuh yang berisi informasi masa yang lalu bermanfaat untuk pelaporan informasi keuangan kepada manajemen puncak dan pihak luar perusahaan, analisis kemampuan untuk menghasilkan laba, dan pemberian jawaban atas pertanyaan ‘berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk sesuatu’. Informasi Akuntansi Penuh yang berisi informasi masa depan bermanfaat untuk penyusunan program, penentuan harga jual normal, penentuan harga transfer, dan penentuan harga jual yang diatur dengan peraturan pemerintah.

#### Ad. 2) Informasi Akuntansi Diferensial (*Differential Accounting Information*).

Jika informasi Akuntansi Manajemen dihubungkan dengan alternatif yang akan dipilih, maka akan dihasilkan konsep informasi Akuntansi Diferensial, yang

digunakan manajemen dalam pengambilan keputusan pemilihan alternatif. Informasi Akuntansi Differensial merupakan taksiran perbedaan biaya pendapatan atau aktiva dalam alternatif tindakan-tindakan yang berlainan dengan dua karakteristik penting, yaitu merupakan informasi masa depan dan merupakan informasi mengenai perbedaan di antara alternatif yang dihadapi oleh pembuat keputusan.

Informasi Akuntansi Differensial terdiri dari biaya, pendapatan dan atau aktiva. Informasi Akuntansi Differensial yang hanya berkaitan dengan pendapatan disebut dengan pendapatan differensial dan hanya berkaitan dengan biaya disebut biaya differensial, demikian juga dengan aktiva.

Ad. 3) Informasi Akuntansi Pertanggungjawaban (*Responsibility Accounting Information*)

Jika informasi Akuntansi Manajemen dihubungkan dengan wewenang manajer, dihasilkan konsep informasi Akuntansi Pertanggungjawaban, yang terutama bermanfaat untuk mempengaruhi perilaku manusia dalam organisasi. Terkait dengan hal ini, Anthony dan Govindarajan berpendapat : “pusat pertanggungjawaban adalah pusat pertanggungjawaban organisasi yang dipimpin oleh seorang manajer yang bertanggungjawab terhadap aktivitas yang dilakukan”.<sup>9)</sup> Pusat pertanggungjawaban merupakan cara yang ditempuh oleh *top management* untuk membagi organisasi menjadi segmen-segmen tertentu, dimana masing-masing segmen mempunyai otonomi untuk mengatur pusat pertanggungjawaban, dengan cara demikian diharapkan pencapaian tujuan organisasi secara keseluruhan akan cepat tercapai.

<sup>9)</sup> Robert N. Anthony, dan Vijay Govindarajan. **Sistem Pengendalian Manajemen**, Terjemahan : Universitas Medan Area, Edisi Pertama, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2002, hal. 111.

### C. Konsep Biaya Untuk Pengambilan Keputusan Harga Jual

Salah satu fungsi manajemen yang penting adalah perencanaan. Didalam perusahaan manajemen dihadapkan pada pengabilan keputusan termasuk harga jual yang menyangkut pemilihan berbagai macam alternatif, oleh karena itu manajemen memerlukan data yang dapat dipakai sebagai dasar untuk menentukan pilihan.

Salah satu data penting yang biasanya diperlukan sebagai dasar perencanaan dan pengambilan keputusan adalah biaya. Karena berbagai macam tujuan termasuk harga jual memerlukan berbagai macam informasi biaya, maka penulis perlu membahas konsep biaya untuk pengambilan keputusan harga jual.

Klasifikasi biaya diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang dapat membantu manajemen dalam mencapai tujuannya. Michael W. Maher dan Edward B. Deakin mengklasifikasikan biaya menurut hubungan antara biaya dengan

- “1. Produk
2. Volume produksi,
3. Departemen pabrikasi, proses atau segmen lainnya dan
4. Keputusan yang diusulkan, pelaksanaan dan evaluasi”<sup>10)</sup>

Ad. 1. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok perusahaan dalam hubungannya dengan produk.

Proses klasifikasi biaya dan beban dapat dimulai dengan mengaitkan biaya pada operasi perusahaan. Dalam perusahaan pabrikasi, timbul biaya operasi yang terdiri dari :

<sup>10)</sup> Michael W. Maher, dan Edward B. Deakin, **Cost Accounting**, Edisi Keenam, Jilid Pertama, Terjemahan Universitas Medan Area, Jakarta, 2001, hal. 33.

- a. Biaya pabrikasi, sering juga disebut biaya produksi atau biaya pabrik, adalah jumlah dari tiga unsur biaya, yaitu bahan langsung, pekerja langsung dan *overhead* pabrik.
- b. Biaya komersial, dibagi ke dalam dua kelompok besar, yaitu beban pemasaran dan beban administrasi.

Ad. 2. Penggolongan biaya menurut perilakunya dalam hubungannya dengan volume produksi.

Beberapa jenis biaya bervariasi langsung dengan perubahan volume produksi .

Manajemen harus memperhatikan kecenderungan biaya yang bervariasi dengan keluaran jika mereka ingin merencanakan suatu strategi perencanaan yang baik dan mengendalikan biaya dengan efisien dan efektif.

Ad. 3. Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai dalam hubungannya dengan departemen pabrikasi, proses atau segmen lainnya.

Pembagian sebuah pabrik menjadi beberapa departemen, proses, pusat kerja , biaya menjadi dasar untuk mengelompokkan dan mengakumulasikan biaya-biaya produk serta menetapkan tanggung jawab atas pengendalian biaya. Jika sebuah produk melewati suatu departemen atau pusat biaya, departemen tersebut akan dibebani dengan biaya langsung dan biaya tak langsung.

Ad. 4. Penggolongan biaya dalam hubungannya dengan keputusan yang diusulkan, pelaksanaan dan evaluasi.

Pada waktu memutuskan di antara beberapa tindakan atau alternatif yang

terdapat kemungkinan merupakan hal penting untuk mengidentifikasi biaya yang relevan dan



pilihan tersebut. Perhatian pada biaya-biaya yang tidak relevan dapat menjadi hal yang sangat memboroskan waktu dan mengalihkan perhatian dari biaya-biaya relevan.

Dalam mengevaluasi prestasi kerja manajer, suatu langkah penting adalah mengklasifikasikan biaya yang dapat dikendalikan (*controllable*) oleh manajer. Biaya-biaya yang tidak dapat dikendalikan (*uncontrollable*) oleh manajer biasanya tidak relevan dengan evaluasi prestasi kerja manajer, dan manajer tersebut seharusnya tidak diberi tanggung jawab terhadapnya.

Salah satu sifat utama seorang manajer yang sukses adalah kepandaiannya untuk membedakan antara faktor-faktor yang relevan pada suatu masalah dan faktor-faktor yang tidak relevan. Sehubungan dengan konsep biaya untuk tujuan pengambilan keputusan yang berbeda (*different cost for different purpose*), oleh karena itu konsep biaya relevan sangat penting untuk tujuan pengambilan keputusan harga jual. Konsep biaya yang relevan akan menghilangkan cara berpikir yang rutin, karena seorang manajer akan dipaksa untuk menyaring informasi-informasi yang ada dan menilai mana yang penting dan mana informasi yang dapat disisihkan.

Sedangkan menurut Mulyadi, dua konsep biaya yang digunakan dalam proses pengambilan keputusan adalah : “Biaya masa yang akan datang dan biaya relevan”.<sup>11)</sup> Biaya masa yang akan datang adalah biaya yang dapat diperkirakan akan terjadi dalam periode yang akan datang. Karena biaya ini merupakan yang diharapkan terjadi, maka kenyataan terjadinya masih merupakan ramalan sedangkan

pengukurannya merupakan taksiran. Manajemen sangat berkepentingan dengan biaya masa yang akan datang, karena biaya tersebut merupakan satu-satunya biaya yang dapat dikendalikan oleh manajemen. Jika biaya masa yang akan datang tidak hanya sekedar terjadi, tetapi secara resmi dituangkan dalam bentuk rencana kegiatan menyeluruh perusahaan untuk jangka waktu tertentu dimasa yang akan datang, biaya tersebut merupakan 'biaya yang akan digunakan'.

Biaya relevan adalah biaya masa yang akan datang yang diperkirakan berbeda atau terpengaruh oleh suatu pengambilan keputusan untuk memilih berbagai macam alternatif. Informasi yang relevan (*relevant information*) tergantung pada keputusan yang sedang dibuat. Pada dasarnya, kualitas pengambilan keputusan harga jual tergantung pada mutu informasi yang tersedia bagi pembuat keputusan. Informasi yang baik biasanya membuahkan keputusan-keputusan yang benar dan hasil-hasil yang diharapkan. Sebaliknya, informasi yang buruk biasanya menghasilkan keputusan yang keliru dan hasil-hasil yang tidak dikehendaki.

Dalam pengertian yang lebih luas, biaya relevan mencakup perubahan beban (*expense*) maupun pendapatan (*revenue*) yang akan mempengaruhi keputusan manajer. Dalam kebanyakan situasi, hanya beban saja yang mengalami perubahan dan manajer hanya membandingkan biaya sebuah alternatif dengan biaya alternatif lainnya. Keputusan yang paling menguntungkan adalah alternatif dengan beban yang paling rendah. Manakala sebuah keputusan akan mempengaruhi baik pendapatan maupun beban, manajer harus mengetahui jumlah setiap perubahan untuk menaksir perubahan laba operasi.

## UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 22/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access Profile (repository.uma.ac.id)22/2/24

Banyaknya macam data biaya yang tersedia dalam suatu perusahaan tidaklah semuanya relevan dengan berbagai macam alternatif suatu pengambilan keputusan, oleh karena itu tidak semua biaya harus dilaporkan kepada manajemen guna keperluan pengambilan keputusan.

D. Hartanto berpendapat berbeda dengan menekankan pengertian biaya relevan sebenarnya adalah suatu konsep untuk beberapa jenis biaya yang masing-masing mempunyai nama sendiri, yang diantaranya :

- 1) *Opportunity cost* adalah keuntungan-keuntungan yang terpaksa dilepaskan dengan diambilnya suatu alternatif tertentu dan diperlukannya alternatif lain.
- 2) *Input cost* adalah biaya yang tidak menyebabkan suatu pengeluaran uang, namun merupakan pengorbanan bagi seseorang. Contoh : bunga uang.
- 3) *Sunk cost*, ialah biaya historis yang pada suatu keadaan tertentu tidak mungkin diterima kembali. Sehingga pada persoalan yang bersangkutan harus dianggap sebagai biaya yang relevan.
- 4) *Differensial cost*, adalah biaya tambahan atau selisih total *cost* yang disebabkan karena diubahnya volume produksi maupun volume penjualan.
- 5) *Replacement cost*, adalah biaya yang diperlukan untuk mengganti suatu aktiva tertentu, dengan kata lain 'harga pasar' yang sedang berlaku.<sup>12)</sup>

#### D. Metode Penentuan Harga Jual

Titik berat daripada proses penentuan harga adalah harga pada berbagai pasar. Untuk ini, harga suatu barang, mungkin merupakan suatu struktur yang kompleks daripada syarat-syarat penjualan yang saling berhubungan. Peranan perusahaan dalam proses penetapan harga jual barangnya sangat berbeda-beda, tergantung daripada bentuk pasar yang dihadapinya. Ada tiga bentuk penetapan harga jual yaitu :

- 1) Penetapan harga jual oleh pasar (*Market Pricing*).  
Dalam bentuk penetapan harga jual ini, penjual tidak dapat mengontrol sama sekali harga yang dilempar di pasar. Harga di sini betul-betul ditetapkan oleh mekanisme penawaran dan permintaan.

- 2) Penetapan harga jual oleh pemerintah (*Government controlled pricing*).  
Dalam beberapa hal, pemerintah berwenang untuk menetakan harga barang/jasa, terutama untuk barang/jasa yang menyangkut kepentingan umum. Perusahaan yang bergerak dalam eksploitasi barang/jasa tersebut di atas tidak dapat menetapkan harga jual barang/jasanya.
- 3) Penetapan harga jual yang dapat dikontrol oleh perusahaan (*Administered or business controlled pricing*).  
Pada situasi ini, harga ditetapkan sendiri oleh perusahaan. Penjual menetapkan harga, dan pembeli boleh memilih, “membeli atau tidak”. Harga ditetapkan oleh keputusan dan kebijaksanaan yang terdapat dalam perusahaan, walaupun faktor-faktor mekanisme penawaran dan permintaan, serta peraturan-peraturan pemerintah tetap diperhatikan. Sampai seberapa jauh perusahaan dapat menetapkan harga, tergantung pada tingkat diferensiasi produk, besar perusahaan dan persaingan.<sup>13)</sup>

Penetapan harga sebaiknya bertitik tolak dari satu per satu jenis produk dan berbagai kadaan. Ada enam faktor yang dapat dijadikan dasar pertimbangan dalam menciptakan suatu penetapan harga, yaitu :

- 1) Persaingan (*competition*).
- 2) Sifat daripada produk.
- 3) Hubungan harga antar produk
- 4) Tujuan pemasaran.
- 5) Tingkat diferensiasi produk.
- 6) Kepemimpinan harga dan stabilisasi harga.<sup>14)</sup>

Ad. 1) Persaingan (*competition*).

Philip Kotler membedakan adanya tiga macam persaingan, yaitu :

- a. Persaingan antara produk dalam memuaskan kebutuhan.
- b. Persaingan antara produk atau mereka yang mempunyai fungsi yang sama.
- c. Persaingan antara perusahaan-perusahaan yang memproduksi produk yang sama”.<sup>15)</sup>

<sup>13)</sup> Soemarso SR, *Peranan Harga Pokok Dalam Penentuan Harga Jual*, Cetakan Keempat, Penerbit Rineka Cipta, Jakarta, 2001, hal. 13.

<sup>14)</sup> *Ibid.*, hal. 21

<sup>15)</sup> Philip Kotler, dan Gary Armstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran (Principles of Marketing)*, Jilid Pertama, Edisi Kesembilan, Terjemahan Alexander Sindoro, Penerbit PT. Indeks, Jakarta, 2004, hal. 122

Hampir semua perusahaan menyebutkan faktor persaingan sebagai faktor penting yang diperhatikan dalam menetapkan harganya, juga untuk perusahaan-perusahaan yang mempunyai kebijaksanaan untuk mencapai target tingkat pengembalian investasi.

#### Ad. 2) Sifat dari pada produk.

Sifat dari pada produk adalah tipe permintaan, ciri-ciri fisik, syarat-syarat produksi, kemungkinan diferensiasi dan tingkat maturitas produk.

#### Ad. 3) Hubungan harga antar produk.

Produk-produk yang mempunyai hubungan satu sama lain baik hubungan fungsional dalam pemuasan kebutuhan, hubungan teknis, maupun hubungan dalam pemasaran membutuhkan penetapan harga yang mencerminkan adanya hubungan tersebut.

#### Ad. 4) Tujuan pemasaran.

Tujuan pemasaran bisa berupa promosi suatu produk, penetrasi pasar dan mempertahankan pasar.

#### Ad. 5) Tingkat diferensiasi produk.

Tingkat diferensiasi ini bisa secara fisik memang berbeda, hanya karena penilaian (*image*) konsumen, atau melalui pengkaitan antara produk, nama perusahaan dan mutu yang baik.

#### Ad. 6) Kepemimpinan harga dan stabilitas harga.

Istilah kepemimpinan harga (*price leadership*) dapat bermakna dua. Pertama, terjadi karena adanya beberapa perusahaan (grup) yang dapat memaksakan keputusan-keputusan harganya dalam pasar. Kedua, konsolidasi perusahaan-

perusahaan untuk menetapkan bersama kebijaksanaan harga seluruh industri. Sedangkan usaha stabilisasi harga dimaksudkan agar penghargaan atas produk di mata konsumen dapat dijaga, sebab konsumen lebih menyenangi harga yang stabil.

Menyangkut bentuk penetapan harga yang ketiga, yang telah disebutkan di atas, yaitu penetapan harga jual yang dapat dikontrol oleh perusahaan, Morton Backer menyebutkan ada lima metode penentuan harga jual yang dapat digunakan perusahaan, sebagai berikut :

- 1) *Full cost pricing method.*
- 2) *Marginal cost pricing method.*
- 3) *Conversion cost pricing method.*
- 4) *Return on investment pricing method.*
- 5) *The Learning curve cost estimate pricing method.*<sup>16)</sup>

#### Ad. 1) *Full Cost Pricing Method.*

Metode harga jual yang didasarkan pada *full cost* sama dengan jumlah biaya produksi (*factory cost*) ditambah dengan bagian biaya penjualan dan administrasi dan margin laba yang diinginkan. Biaya yang dijadikan sebagai alat pengukur di sini dapat berupa biaya aktual (*actual cost*), biaya standar (*standard cost*) atau biaya perkiraan (*estimated cost*). Biaya overhead dan biaya administrasi dan penjualan masing-masing dihitung atas dasar prosentase terhadap biaya buruh langsung pada kapasitas produksi sebesar perkiraan penjualan dan bukannya pada kapasitas normal:

#### Ad. 2) *Marginal Cost Pricing Method.*

Metode penetapan harga yang didasarkan pada biaya marginal (*marginal costing*) bersikap lebih fleksibel. Ia mengenal bermacam macam harga. Penetapan harga *marginal costing* sebetulnya sama saja dengan penetapan harga berdasarkan

*full costing*, perbedaannya adalah dalam hal perincian biaya dan alternatif-alternatif harga yang dihasilkan.

Ada empat macam alternatif harga yang dapat dipilih, yaitu : harga untuk memperoleh kembali kas, harga untuk memperoleh kembali biaya-biaya langsung, harga untuk memperoleh kembali total biaya dan target-target harga. Di antara harga untuk memperoleh kembali kas dan target harga tergantung daripada situasi pasar dan dengan memperhatikan volume yang menghasilkan laba maksimal. Berikut ini merupakan ilustrasi penggunaan metode *marginal cost pricing*.

Sebuah perusahaan menetapkan margin laba adalah sebesar 30 % dari total biaya. Dalam menentukan harga jual, perusahaan tersebut melakukan perhitungan biaya-biaya langsung, biaya *overhead*, biaya tetap dan biaya variabel sebagai berikut :

Biaya bahan.....	Rp. 800,-
Biaya buruh langsung .....	300,-
Biaya <i>overhead</i> variabel .....	225,-
Biaya penjualan & administrasi variabel .....	<u>75,-</u>
Harga untuk memperoleh kembali kas ( <i>out of pocket recovery price</i> ).....	1.400,-
Biaya tetap langsung ( <i>fixed cost directly chargeable to product</i> ) .....	<u>280,-</u>
Harga untuk memperoleh kembali biaya langsung ( <i>product-carrying cost</i> ).....	1.680,-
Biaya tetap alokasi ( <i>allocated fixed cost</i> ) .....	<u>360,-</u>
Harga minimum untuk memperoleh kembali total biaya ( <i>full cost minimum recovery price</i> ).....	2.040,-
Margin laba (30 % x total biaya) .....	<u>612,-</u>
Target harga ( <i>target price</i> ).....	Rp. 2.652,-

UNIVERSITAS MEDAN AREA

Sumber: Soemarso SR., Peranan Harga Pokok Dalam Penentuan Harga Jual, Hal. 52

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access Profile (repository.uma.ac.id)22/2/24

### Ad. 3) *Conversion Cost Pricing Method.*

Dalam *full cost pricing*, laba dihitung berdasarkan persentase terhadap total biaya. Ini berarti bahwa laba untuk dua macam produk akan sama apabila total biaya kedua produk tersebut sama. Cara ini mengabaikan kenyataan bahwa proporsi masing-masing komponen biaya (biaya bahan, biaya buruh, dan *overhead*) terhadap total biaya untuk masing-masing produk mungkin berbeda. Dengan demikian *full cost pricing* akan mengakibatkan penilaian yang tidak adil terhadap produk yang banyak membutuhkan biaya-biaya konversi yang harus dikerjakan dalam perusahaan.

Metode *conversion cost pricing* berpendapat bahwa laba harus didasarkan pada nilai tambah yang dihasilkan perusahaan, atau dengan kata lain laba harus berasal dari usaha perusahaan itu sendiri. Ide daripada *conversion costing* adalah bila intensitas penggunaan masing-masing biaya berbeda-beda untuk tiap produk, maka diberikan penilaian yang berbeda kepada tiap-tiap komponen biaya tersebut. Ada cara lain dalam menetapkan harga jual menurut metode ini, yaitu dengan jalan memberikan *mark-up* kepada komponen biaya tertentu yang sumbangannya kepada produk yang dihasilkan berbeda. Persentase *mark-up* dapat dilakukan dengan memperhatikan berbagai faktor.

### Ad. 4) *Return on Investment Pricing Method.*

Ada kalanya metode penetapan harga jual harus memperhatikan pengembalian yang dijanjikan oleh produk terhadap modal yang digunakan untuk produk tersebut, atau disebut dengan tingkat pengembalian modal (*return on investment*). Angka tingkat pengembalian ini sebetulnya merupakan suatu besaran

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 22/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)22/2/24



yang diinginkan. Ini berarti bahwa hal tersebut merupakan suatu keputusan manajemen, setelah memperhitungkan resiko penanaman modal tadi.

Ad. 5) *Learning Curve Estimate Cost Pricing Method.*

*Learning curve* didasarkan pada suatu prinsip bahwa apabila produk diproduksi dua kali lipat, maka biaya rata-rata per unit secara kumulatif (*cumulative average unit cost*) akan menurun dengan suatu persentase tertentu yang konstan. Persentase ini berbeda-beda untuk tiap-tiap jenis industri dan sangat tergantung pada hubungan antara jam buruh dan jam mesin yang digunakan dalam proses produksi. Pada umumnya makin tinggi rasio antara biaya buruh terhadap total biaya, makin besar pula persentase penurunan biaya kumulatif per unit dalam *learning curve*.

Ide daripada *learning curve* ini dimaksudkan untuk mempermudah cara-cara perkiraan biaya yang harus dilakukan untuk menawarkan suatu harga jual yang memiliki banyak kelemahan, diantaranya adalah waktu dan biaya terlalu mahal, biaya per unit cenderung untuk turun bila jumlah per order semakin besar. Hal yang terakhir ini disebabkan oleh karena biaya mula-mula (*start-up cost*) dapat diamortisasikan pada jumlah produk yang lebih besar.

## BAB III

### HOTEL PARDEDE INTERNASIONAL MEDAN

#### A. Gambaran Umum Perusahaan

##### 1. Sejarah Singkat Perusahaan

Ide untuk mendirikan dan menjalankan usaha perhotelan lahir sebagai akibat dari Surat Keputusan bersama Menteri Perhubungan R. I. Nomor 101 September 1968, yaitu keputusan tentang pemberian fasilitas yang sebesar-besarnya kepada pengusaha-pengusaha yang berminat untuk berusaha di bidang perhotelan. Pemerintah secara aktif akan mendorong dan membantu para *entrepreneur* Indonesia untuk mendirikan hotel-hotel yang bertaraf Nasional dan Internasional.

Sebagai usaha untuk mendorong kepariwisataan di Indonesia diadakan pertemuan di Padan Tretes pada tanggal 6 dan 9 Agustus 1968. Dokumen-dokumen diserahkan kepada Bapak DR. TD. Pardede sambil diterangkan bahwa usaha perhotelan dewasa ini adalah usaha yang menguntungkan dan mempunyai aspek sosial ekonomis yang sangat luas.

Tidak lama kemudian Bapak DR. TD. Pardede secara kebetulan bertemu dengan Bapak M. J. Prayono (pada waktu itu menjabat sebagai Konsul Jenderal Pariwisata Departemen Perhubungan) di Singapura dan beliau menganjurkan kepada DR. TD. Pardede untuk mendirikan usaha perhotelan yang bertaraf Internasional.

Setelah mempelajari dokumen-dokumen serta mendengar keterangan-keterangan meyakinkan dan mengingat anjuran Bapak M. J. Prayono, Bapak DR. TD.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 22/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area (repository.uma.ac.id)22/2/24

Pardede mengambil keputusan untuk mendirikan usaha perhotelan sebagai tambahan bidang-bidang usahanya yang telah ada yaitu pertekstilan, perkebunan, dan perikanan.

Untuk lebih meyakinkan diri dari segi bisnis operasional, Bapak DR. TD. Padede menganjurkan untuk membuat satu pilot proyek perhotelan. Maka dirombak dan dikembangkan perumahan pertekstilan di Jalan Hayam Wuruk Nomor 2 – 6 menjadi Motel bertaraf Internasional, lengkap dengan *air conditioner*, *wall to wall carpet* dan *cold dan hot water running system* yang terdiri dari 24 kamar. *Dinning room*, pada malam hari dioperasikan dengan nama COPA COBANA CLUB.

Tanggal 1 Mei 1970 dibukalah secara resmi untuk umum Motel Danau Toba dan Copa Cobana Club dengan manajer pertama Drs. D. Silaen dan Asisten Manajer Zaman Sembiring, BA. Pada bulan permulaan dan selanjutnya pilot proyek Motel Danau Toba dan Copa Cobana Club ini secara ekonomis komersial sangat meyakinkan. Hal ini semakin mendorong semangat Bapak DR. TD. Pardede untuk mendirikan usaha perhotelan besar yang bertaraf Internasional, yang diberi nama Hotel Danau Toba International.

Seraya menunggu selesainya proyek Hotel Danau Toba Internasional kapasitas 200 kamar, sebagai usahawan yang tidak mau tinggal diam yang gigih dan berkemauan keras, didirikan dan diresmikan hotel-hotel yang kecil-kecil yang selalu mempertahankan standar Internasional.

Pada tanggal 18 Maret 1971 dibuka dan diresmikan Pardede International Hotel yang beralamat di Jalan Haji Insinyur Juanda nomor 14 Medan dengan jumlah

46 kamar. Di samping itu, banyaknya investasi asing di bidang perminyakan dan

perkebunan di Sumatera Utara, hotel yang diresmikan ini segera mencapai *occupance rate* yang tinggi.

## 2. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi di Hotel Pardede Internasional Medan selalu berubah-ubah sesuai dengan perkembangan kemajuan perusahaan. Hotel Pardede Internasional Medan dipimpin oleh seorang manajer yang disebut *General Manager* yang bertanggungjawab kepada Dewan Direksi TD. Pardede *Holdin'g Company* (TDPHC).

Dalam melaksanakan tugasnya, *General Manager* dibantu oleh beberapa bagian atau departemen yang masing-masing bagian bertanggung jawab kepada *General Manager*. Setiap bagian bertanggung jawab terhadap terlaksananya tugas bagian masing-masing untuk mencapai tujuan perusahaan dan dapat memberikan instruksi kepada seksi-seksi atau unit-unit yang ada dibawah wewenangnya.

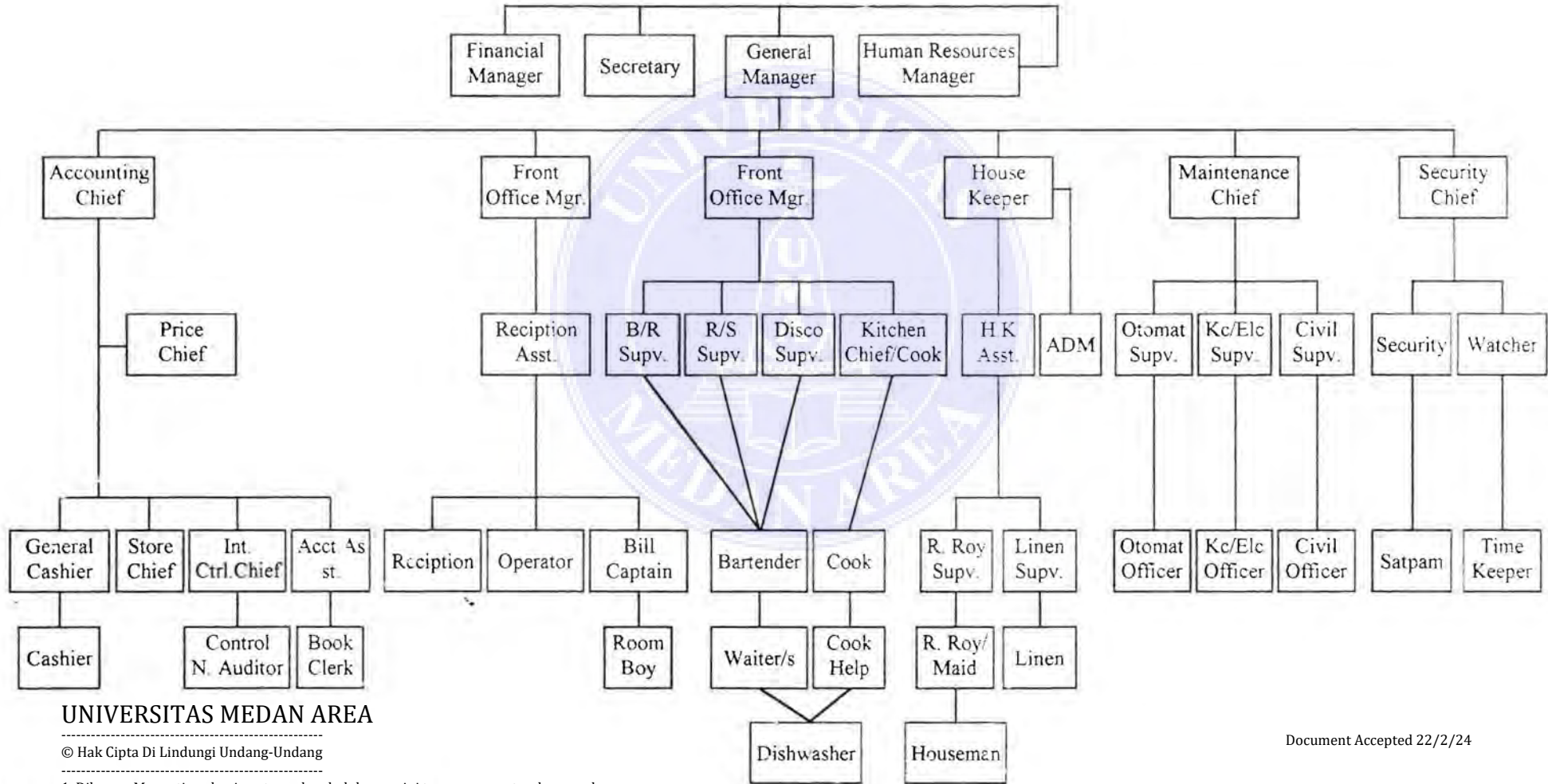
Berikut ini penulis akan menyajikan gambar struktur organisasi dan uraian singkat mengenai beberapa jabatan dan pembagian tugas dari *General Manager* dan departemen-departemen yang ada di Pardede International Hotel Medan yang sekiranya memiliki hubungan dengan pembahasan skripsi ini.

### 1) *General Manager*.

- a. Mengusahakan dan melaksanakan seluruh aktivitas yang berhubungan dengan perhotelan.
- b. Mengkoordinir seluruh staf hotel dalam melaksanakan tugas secara efektif.
- c. Merencanakan dan membuat serta mengembangkan ide-ide yang baik demi kelancaran usaha.

Gambar 2.

**Struktur Organisasi  
Hotel Pardede Internasional Medan**



UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 22/2/24

- d. Merencanakan *omzet* penjualan semaksimal mungkin serta mempergunakan biaya seefisien mungkin.
- e. Merencanakan perbaikan hotel demi kemajuan dan perkembangan perhotelan.
- f. Memberikan bimbingan dan pengarahan kepada seluruh karyawan hotel dan melaksanakan tugas operasional.
- g. Memberikan lampiran operasional dan keuangan secara tertulis mengenai perkembangan hotel kepada *Board of Director* TD. *Pardede Holding Company* (TDPHC).
- h. Mengadakan hubungan dengan instansi-instansi pemerintah, perusahaan-perusahaan swasta untuk mempromosikan hotel dengan tujuan meningkatkan pendapatan atau penjualan.
- i. Memberikan penjelasan atas fasilitas yang ada di kantin dan ruangan hotel kepada relasi hotel.

## 2) *Financial Manager*.

- a. Berwenang mengadakan perencanaan khusus untuk bidang keuangan serta mengkoordinasikan dan mengawasi pelaksanaan tugas dari bawahan/karyawan.
- b. Menyajikan laporan keuangan (*financial statement*) secara periodik kepada *General Manager* untuk diserahkan bersama lampiran laporan operasional kepada *Board of Director* TD. *Pardede Holding Company* (TDPHC).
- c. Mengadakan analisis serta penafsirannya dan membuat anggaran, serta mengkoordinasikan hal penentuan harga jual/sewa kamar, penyelenggaraan

- d. Memberikan penjelasan atas fasilitas yang ada di kantin dan ruangan hotel kepada relasi hotel.

### 3) *Accounting Chief.*

- a. Mengawasi dan memeriksa kebenaran laporan harian (*omzet, cash, credit, debituren, cash flow*, utang, pembelian barang dan pemakaian biaya ).
- b. Membuat laporan dan rekapitulasi keuangan secara harian.
- c. Membuat laporan bulanan seperti, pertanggung jawaban keuangan neraca dan perhitungan laba rugi.
- d. Menyajikan laporan pendapatan/biaya bagian atau keseluruhan dalam periode yang lebih cepat dari satu tahun kepada *Financial Manager*.
- e. Mengawasi dan memeriksa apakah *omzet credit, bill credit* yang akan ditagih telah dilakukan penagihan.
- f. Mengawasi dan memeriksa apakah penagihan *credit (debituren)* telah dibayar dan uangnya telah disetor ke kas perusahaan.
- g. Mengadakan penyesuaian rekening koran bank dengan buku bank.

### 4) *Price Chief.*

- a. Melaksanakan pemeriksaan harga di pasar, membuat surat pesanan barang, dan memeriksa kebenaran barang-barang yang masuk.
- b. Mengadakan analisis dan penafsiran atas harga jual/sewa kamar.

### 5) *Accounting Assistant.*

- a. Membantu *Accounting Chief* menyediakan data keuangan terutama untuk tujuan laporan posisi keuangan dan penentuan harga jual/sewa kamar.

- c. Membuat nota tagihan debitur per kwitansi, memegang buku *debituren* dan kartu *debituren*, memeriksa dan mencatat laporan *omzet* cash dan *credit* secara harian.

## B. Jenis-Jenis Informasi Akuntansi Manajemen

### 1. Informasi Akuntansi Penuh

Hotel Pardede Internasional Medan sebagai suatu kesatuan usaha secara keseluruhan yang ada didalamnya, menginformasikan hasil prestasi, perubahan baik peningkatan maupun penurunan, perpindahan aktiva dan transaksi-transaksi yang mempengaruhi posisi keuangan dalam neracanya yang terjadi dalam setiap periode. Untuk memenuhi berbagai kebutuhan manajemen akan informasi akuntansi, perlu disajikan informasi akuntansi yang relevan dengan berbagai kebutuhan tersebut. Untuk itu, dalam usaha meningkatkan efisiensi, Hotel Pardede Internasional Medan menggunakan Informasi Akuntansi Penuh yang berisi informasi masa yang lalu dan yang berisi informasi masa yang akan datang.

Informasi Akuntansi Penuh yang berisi informasi masa yang lalu berupa laporan kepada pihak luar perusahaan dan manajemen puncak. Laporan kepada pihak luar perusahaan, dalam hal ini terutama untuk kepentingan pajak dan peraturan pemerintah, Hotel Pardede Internasional Medan setiap tahunnya menyajikan neraca, laporan laba-rugi, dan catatan atas laporan keuangan tersebut. Laporan kepada manajemen puncak terutama digunakan dalam pengambilan berbagai keputusan, berupa informasi untuk analisis kemampuan menghasilkan laba dan laporan-laporan perolehan pendapatan dan pengeluaran biaya-biaya yang dilakukan dalam periode-



periode yang lebih cepat dari satu tahun. Anggaran penyewaan kamar dalam Tabel 1, realisasi penyewaan kamar dalam Tabel 2, penyimpangan realisasi dari anggaran dalam Tabel 3, dan proporsi pendapatan sewa kamar dalam Tabel 4 pada halaman berikut merupakan beberapa contoh Informasi Akuntansi Penuh yang digunakan pada Hotel Pardede Internasional Medan. Laporan biaya dalam Tabel 9 dan Tabel 10 pada halaman 53 dan halaman 54 juga merupakan contoh Informasi Akuntansi Penuh yang digunakan pada Hotel Pardede Internasional Medan.

Informasi Akuntansi Penuh yang berisi informasi masa depan yang digunakan pada Hotel Pardede Internasional Medan berupa penentuan dan pemberlakuan harga jual/sewa kamar. Penentuan harga jual/sewa kamar dapat dilihat dalam Tabel 11 pada halaman 56, sedangkan pemberlakuan harga jual/sewa kamar dapat dilihat dalam Tabel 12 pada halaman 57.

Selain untuk menentukan harga pokok jual/sewa kamar, Informasi Akuntansi Penuh digunakan untuk perhitungan-perhitungan rekayasa agar dapat mencapai keberhasilan/keuntungan yang dianggarkan secara penuh dan sebagai acuan untuk menentukan struktur keuangan perusahaan, untuk pendanaan pada suatu periode tertentu dengan menggunakan modal yang secara keseluruhan berasal dari Hotel Pardede Medan itu sendiri, untuk merencanakan strategi perusahaan seperti memperbanyak pilihan pembayaran pelanggan seperti pembayaran dengan kartu kredit, tunai, pembayaran oleh perusahaan yang ditunjuk, dan pembayaran dalam jangka waktu tertentu ; untuk memproyeksikan dan mengembangkan ide-ide seperti memperindah bagian depan gedung ; atau untuk menerapkan kebijakan-kebijakan seperti pemberian intensif kepada setiap supir taxi yang membawa pelanggan baru

UNIVERSITAS MEDAN AREA  
Hotel Pardede Internasional Medan.

**Tabel 1.**

**Anggaran Penyewaan Kamar Hotel Pardede Internasional Medan untuk Periode Januari-April 2006**

Periode	Anggaran Penyewaan Kamar (dalam rupiah)						Jumlah
	<i>Standard</i>	<i>Superior</i>	<i>Deluxe</i>	<i>Suite</i>	<i>Cottage</i>	<i>Super Suite Cottage</i>	
Januari	68.000.000	70.000.000	35.000.000	50.000.000	50.000.000	45.000.000	318.000.000
Pebruari	60.000.000	57.000.000	30.000.000	45.000.000	45.000.000	45.000.000	282.000.000
Maret	55.000.000	52.000.000	27.000.000	39.000.000	50.000.000	50.000.000	273.000.000
April	47.000.000	45.000.000	25.000.000	40.000.000	65.000.000	65.000.000	287.000.000
Total	230.000.000	224.000.000	117.000.000	174.000.000	210.000.000	205.000.000	1.160.000.000

Sumber : Hotel Pardede Internasional Medan.

**Tabel 2.**

**Realisasi Penyewaan Kamar Hotel Pardede Internasional Medan untuk Periode Januari-April 2006**

Periode	Realisasi Penyewaan Kamar (dalam rupiah)						Jumlah
	<i>Standard</i>	<i>Superior</i>	<i>Deluxe</i>	<i>Suite</i>	<i>Cottage</i>	<i>Super Suite Cottage</i>	
Januari	72.650.000	74.552.000	37.798.000	52.770.000	53.167.000	51.784.000	342.721.000
Pebruari	64.344.000	65.803.000	33.043.000	45.802.000	49.098.000	50.909.000	308.999.000
Maret	59.001.000	60.210.000	27.719.000	38.890.000	54.518.000	51.330.000	291.668.000
April	53.470.000	52.009.000	27.320.000	42.454.000	68.890.000	73.987.000	318.130.000
Total	249.465.000	252.574.000	125.880.000	179.916.000	225.673.000	228.010.000	1.261.518.000

Sumber : Hotel Pardede Internasional Medan.

**Tabel 3.**

**Penyimpangan Realisasi dari Anggaran Penyewaan Kamar Hotel Pardede Internasional Medan untuk Periode Januari-April 2006**

Periode	Penyimpangan													
	Standard		Superior		Deluxe		Suite		Cottage		Super Suite Cottage		Jumlah	
	Rp	%	Rp	%	Rp	%	Rp	%	Rp	%	Rp	%	Rp	%
Januari	4.650.000	6,84	4.552.000	6,50	2.798.000	7,99	2.770.000	5,54	3.167.000	6,33	6.784.000	15,08	24.721.000	7,77
Pebruari	4.344.000	7,24	8.803.000	15,44	3.043.000	10,14	802.000	1,78	4.098.000	9,11	5.909.000	13,13	26.999.000	9,57
Maret	4.001.000	7,27	8.210.000	15,79	719.000	2,66	(110.000)	(0,28)	4.518.000	9,04	1.330.000	2,66	18.668.000	6,84
April	6.470.000	13,77	7.009.000	15,58	2.320.000	9,28	2.454.000	6,14	3.890.000	5,98	8.987.000	13,83	31.130.000	10,85
Total	19.465.000	8,46	28.574.000	12,76	8.880.000	7,59	5.916.000	3,40	15.673.000	7,46	23.010.000	11,22	101.518.000	8,75

Sumber : Hotel Pardede Internasional Medan.

**Tabel 4.**

**Proporsi terhadap Total Pendapatan Penyewaan Kamar Hotel Pardede Internasional Medan untuk Periode Januari-April 2006**

Periode	Persentase (%) Kontribusi Pendapatan												
	Standard		Superior		Deluxe		Suite		Cottage		Super Suite Cottage		Jumlah
	Terhadap Total Periode Bulanan	Terhadap Total Periode 4 Bulan	Terhadap Total Periode Bulanan	Terhadap Total Periode 4 Bulan	Terhadap Total Periode Bulanan	Terhadap Total Periode 4 Bulan	Terhadap Total Periode Bulanan	Terhadap Total Periode 4 Bulan	Terhadap Total Periode Bulanan	Terhadap Total Periode 4 Bulan	Terhadap Total Periode Bulanan	Terhadap Total Periode 4 Bulan	Terhadap Total Periode 4 Bulan
Januari	21,20	5,76	21,75	5,91	11,03	3,00	15,40	4,18	15,51	4,21	15,11	4,10	27,17
Pebruari	20,82	5,10	21,30	5,22	10,69	2,62	14,82	3,63	15,89	3,89	16,48	4,04	24,49
Maret	20,23	4,68	20,64	4,77	9,50	2,20	13,33	3,08	18,69	4,32	17,60	4,07	23,12
April	16,81	4,24	16,35	4,12	8,59	2,17	13,34	3,37	21,65	5,46	23,26	5,86	25,22
Total	19,77		20,02		9,98		14,26		17,89		18,07		100,00

Sumber : Hotel Pardede Internasional Medan.

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

## 2. Informasi Akuntansi Diferensial

Informasi Akuntansi Diferensial digunakan oleh Hotel Pardede Internasional Medan untuk mengambil keputusan. Dengan informasi ini, manajer hotel akan menaksir biaya, pendapatan atau aktiva. Usaha penaksiran biaya, pendapatan dan aktiva ini dianggarkan ke dalam beberapa (lebih dari satu) alternatif. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan kemungkinan keadaan terbaik yang cenderung diformulasikan dalam bentuk angka-angka kuantitatif (pendekatan ekonomis rasional), yang diperkirakan akan wujud pada masa yang akan datang.

Dalam alternatif taksiran tersebut, manajer menganalisis, menilai dan memilih alternatif yang terbaik menurutnya. Seperti dalam hal manajer membuat beberapa anggaran harga sewa kamar dalam berbagai ukuran dan fasilitas (seperti *standard room*, *superior room*, *deluxe room*, *suite room*, *cottage room* dan *super suite cottage room*).

Tampilan angka-angka yang tertera dalam anggaran-anggaran tersebut tidak selalu menjadi satu-satunya faktor penentu keputusan manajer. Pertimbangan politik dan keamanan sering kali menjadi pendekatan yang dominan dalam alat analisis manajer. Manajer menganalisis bahwa dengan menawarkan harga jual yang tidak tinggi dan juga tidak terlalu rendah akan membuat Hotel Pardede Internasional Medan tetap dalam jalur persaingan terhadap harga-harga yang ditawarkan oleh banyak perusahaan perhotelan pesaing khususnya di Medan.

Usaha perhotelan dan penginapan lain seperti motel pesaing yang menawarkan harga jual yang lebih rendah akan tertutupi pengaruhnya terhadap mobilisasi pelanggan yang menginap di Hotel Pardede Internasional Medan dengan

UNIVERSITAS MEDAN AREA lebih strategis serta pelayanan yang ramah dan

bersahabat yang dimiliki. Dengan begitu pelanggan akan menanggapi setiap kamar yang ditawarkan dengan baik.

Berikut ini merupakan contoh penggunaan informasi Akuntansi Diferensial dalam keputusan yang diambil manajemen Hotel Pardede Internasional Medan dalam menyikapi sebuah peluang besar di tahun 2001.

Sejak otonomi daerah efektif diterapkan di Indonesia, Pemerintah Kota Medan giat membenahi tatanan kotanya untuk mobilisasi dan aktivitas perusahaan di jantung kotanya. Pemerintah Kota Medan memperbaiki/membangun keadaan kota-kota satelit di sekelilingnya dengan berbagai fasilitas tambahan untuk memperindah dan mempercantik kota Medan. Manajer pada Hotel Padede Internasional Medan dengan segera merencanakan tindakan-tindakan inisiatif ketika melihat peluang/kesempatan di dalam pasar.

Maraknya pembangunan, terutama jalan, penambahan lampu-lampu jalan serta meningkatkan kebersihan kota Medan tentunya akan menumbuhkan minat dan melirik kota Medan untuk dikunjungi orang-orang dari luar kota. Tetapi ketika itu, di tahun 2001, melalui analisis permintaan harga terhadap penjualan/penyewaan di dapatkan bahwa semakin tingginya sewa hotel akan mempengaruhi jumlah pelanggan yang datang dan beresiko besar akan mengalami penurunan jumlah pengunjung sehingga dapat mengakibatkan kerugian.

Lalu, untuk memutuskan tindakan-tindakan apa yang akan diambil untuk memanfaatkan peluang tersebut dengan kendala yang ada padanya, direktur dan manajer Hotel Pardede Internasional Medan Manajer menyusun beberapa alternatif solusi dengan berbagai model biaya diferensial yang kelak juga akan menganalisis

keuntungan-keuntungan yang diperoleh, wujud dari

sebuah alternatif dengan diambilnya suatu alternatif yang lain (*opportunity cost*). Saat itu, terdapat dua tindakan yang dilakukan oleh pihak manajemen Hotel Pardede Internasional Medan, yaitu :

- Memberikan penawaran harga jual/penyewaan kamar khusus yang relatif murah dan memberikan potongan harga (*discount*) khusus kepada pelanggan yang sering menginap di Hotel Pardede Internasional Medan.
- Meringankan cara pembayarannya seperti menggunakan kartu kredit, penagihan langsung ke perusahaan-perusahaan/bank-bank yang dituju yang sebelumnya dikonfirmasi.

Hasil atau dampak dari dua tindakan di atas baru terwujud/diketahui pada tahun berikutnya. Terdapat sedikit peningkatan penjualan/penyewaan kamar hotel pada tahun 2002 dibanding tahun 2001. Hal yang menggembirakan adalah sebagian besar peningkatan penyewaan kamar tersebut terakumulasi dari permintaan harga yang relatif murah.

Tetapi kemudian pihak manajemen Hotel Pardede Internasional Medan menyadari bahwa permintaan harga yang relatif murah tersebut hanya akan menghasilkan/mengakibatkan perhitungan hasil keuntungan yang tidak terlalu besar. Pihak manajemen menindaklanjuti permintaan atas penawaran harga murah tersebut dengan melakukan usaha-usaha untuk merangsang peningkatan konsumsi pelanggan yang menginap di hotel. Pihak manajemen selanjutnya meningkatkan harga sewa kamar yang murah tersebut sedikit demi sedikit dan secara perlahan dengan diiringi peningkatan pelayanan yang berkesinambungan, sehingga akhirnya diperoleh keseimbangan dan kedinamisan antara jumlah pendapatan dari penyewaan kamar hotel

tersebut yang mampu menghasilkan dan keuntungan yang diharapkan.

Setiap keputusan yang diambil mengandung resiko didalamnya. Pihak manajemen Hotel Pardede Internasional Medan menyadari hal tersebut dan untuk memperkecil resiko (membuat kemungkinan gagal menjadi sangat kecil dibandingkan dengan kemungkinan sukses), informasi Akuntansi Differensial sangat diandalkan dalam proses/langkah-langkah pengambilan keputusan.

Dengan informasi Akuntansi Penuh manajemen Hotel Pardede menyusun rencana yang ditujukan dalam berbagai jangka waktu tertentu, lalu dengan informasi Akuntansi Differensial didapatkan bagaimana cara terbaik (paling menguntungkan) untuk melaksanakannya.

### 3. Informasi Akuntansi Pertanggungjawaban.

Setiap keputusan yang diambil melalui suatu proses, melibatkan beberapa anggota manajemen. Untuk itu setiap keputusan yang diambil, langkah-langkah pengambilan keputusan yang dilalui pada dasarnya berbeda. Perbedaannya terletak pada manajemen mana yang mempunyai tanggung jawab yang lebih besar.

Hotel Pardede Internasional Medan dalam pelaksanaan operasionalnya pada dasarnya mengandalkan informasi Akuntansi Pertanggungjawaban. *General Manager* sepenuhnya bertanggung jawab atas pelaksanaan operasional perusahaan. Setiap departemen dibantu oleh kepala bagian sesuai dengan bidangnya masing-masing yang bertanggung jawab.

Dalam hal pemasaran kepada konsumen yang bertanggung jawab langsung adalah *General Manager*. Dalam pemasaran manajer mengadakan hubungan dengan instansi-instansi pemerintah dan swasta sebagai salah satu sponsor dalam sebuah acara yang dihadiri oleh banyak peserta. Dalam hal ini, pihak manajemen Hotel

UNIVERSITAS MEDAN AREA Medan ikut melakukan usaha-usaha memasarkan Hotel

Pardede Internasional Medan sebagai salah satu perusahaan dalam naungan *Pardede Group*. Setelah *General Manager* memasarkan jasa penginapan yang ditawarkan Hotel Pardede Internasional Medan, beliau men buat laporan penjualan untuk suatu periode yang diserahkan kepada pimpinan *Board of Director* TD. *Pardede Holding Company* (TDPHC) dan mempertanggungjawabkan laporan yang dibuatnya.

Jenis-jenis informasi Akuntansi Manajemen (informasi Akuntansi Penuh, informasi Akuntansi Differensial, dan informasi Akuntansi Pertanggungjawaban) merupakan rangkaian komponen (sub sistem) dalam sistem yang digunakan manajemen Hotel Pardede Internasional Medan pada proses pengambilan keputusan. Dalam hal ini, informasi Akuntansi Pertanggungjawaban menjembatani/menghubungkan informasi-informasi yang relevan dengan aktivitas perusahaan. Informasi Akuntansi Pertanggungjawaban menjadi mata rantai penghubung sekaligus kontrol yang membuat sistem tetap bekerja/berfungsi sebagaimana mestinya.

### C. Konsep Biaya untuk Pengambilan Keputusan Harga Jual

Pihak manajemen Hotel Pardede Internasional Medan, didalam usahanya untuk meningkatkan efisiensi dan memastikan bahwa segala sumber kekayaan yang dimiliki perusahaan tidak ada yang menganggur, selalu berusaha untuk terlebih dahulu memprakarsai jumlah-jumlah biaya yang akan dikeluarkan, terutama yang menyangkut biaya yang dalam jumlah besar. Untuk pengambilan keputusan harga jual/sewa kamar, Hotel Pardede Internasional Medan mengklasifikasikan biaya-biaya

UNIVERSITAS MEDAN AREA  
 Biaya Umum dan Biaya Modal.



Dalam Tabel 5 berikut ini dapat dilihat rincian klasifikasi biaya-biaya yang digunakan Hotel Pardede Internasional Medan untuk penetapan harga sewa kamar yang ditawarkan.

**Tabel 5.**

**Klasifikasi Biaya untuk Penetapan Harga Sewa Kamar  
Hotel Pardede Internasional Medan**

No.	Biaya Umum	No.	Biaya Modal
1.	Listrik	1.	Penyusutan : – Bangunan Hotel – Tempat Tidur – Peralatan Kamar Tidur – Peralatan Kamar Mandi – Meja Makan & Peralatan Makan – Sofa & Meja – Televisi – <i>Stereo Tape</i> – <i>Private Spa</i>
2.	Air		
3.	<i>Laundry</i>		
4.	Telepon	2.	Perlengkapan : – Sabun dan Produk-Produk Perawatan Tubuh – Pasta Gigi – Tissue

Sumber : Hotel Pardede Internasional Medan.

Pertimbangan mengenai biaya merupakan bagian terpenting yang selalu diikutsertakan dalam proses pengambilan keputusan harga jual, agar pendapatan yang akan diperoleh tidak lebih kecil dari biaya (*cost*) yang dikorbankan. Untuk mendapatkan gambaran bagaimana konsep biaya mengambil peran dalam proses pengambilan keputusan harga jual, perlu diketahui bahwa manajemen Hotel Pardede Internasional Medan menempatkan hampir semua permasalahan yang berhubungan dengan proses pemberian jasa penginapan hotel sebagai kejadian yang menimbulkan biaya dan memberikan pengaruh terhadap harga jual yang akan ditawarkan.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 22/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)22/2/24

Untuk mengatasi permasalahan yang menimbulkan biaya dan mempengaruhi harga jual, manajemen Hotel Pardede Internasional Medan memiliki enam langkah yang harus digunakan sebagai dasar pedoman dalam mengambil tindakan. Perlu diketahui keenam langkah tersebut, sesuai dengan kegunaannya sebagai pedoman, tidak bersifat mengikat sebagai aturan yang seluruhnya harus diikuti, melainkan merupakan anjuran bagi manajemen dalam menyikapi permasalahan.

Adapun pedoman tersebut diturunkan dari pimpinan-pimpinan manajemen Hotel Pardede Internasional Medan terdahulu, dan telah terbukti mampu membantu perusahaan mengatasi permasalahan-permasalahan seputar jasa penginapan hotel untuk bertahan hidup dan tetap memperoleh keuntungan sesuai dengan yang diharapkan. Sehingga pada akhirnya pedoman ini menjadi kebiasaan bagi manajemen Hotel Pardede Internasional Medan sampai saat ini.

Enam langkah yang digunakan sebagai dasar pedoman tersebut adalah sebagai berikut :

#### 1. Langkah Pertama,

Langkah pertama yang dilakukan manajemen Hotel Pardede Internasional Medan dalam proses pengambilan keputusan adalah memformulasikan masalah. Dalam hal ini berarti manajemen membuat batasan-batasan permasalahan dengan jelas sehingga dapat diurutkan menurut urutan prioritas dan masalah-masalah mana yang terlebih dahulu harus diselesaikan. Manajer biasanya menggunakan pengalaman serta pengetahuannya dalam memperjelas masalah yang dihadapi

## 2. Langkah Kedua.

Langkah kedua yang dilakukan adalah menyusun model. Manajemen membuat model-model yang akan dikaji secara lengkap berikut variabel-variabel apa yang akan diikutsertakan sehubungan dengan proses pengambilan keputusan tersebut. Biasanya manajemen akan terbantu apabila dari persoalan yang dijumpai diperoleh keadaan dimana variabel-variabel yang akan ditujukan memungkinkan untuk mempunyai hubungan matematis. Untuk memprakarsai model-model alternatif yang ada diperlukan komponen-komponen biaya yang relevan. Dengan alternatif-alternatif tersebut, yang juga berarti memerlukan informasi yang relevan dengan biaya yang akan dikeluarkan.

## 3. Langkah Ketiga.

Langkah ketiga yang akan dilakukan adalah menentukan ukuran kuantitatif yang akan digunakan dalam mengukur alternatif keputusan mana yang akan diambil. Ukuran kuantitatif yang digunakan misalnya tingkat laba, dalam hal ini alternatif keputusan yang akan diambil adalah alternatif keputusan yang menghasilkan laba yang paling tinggi.

## 4. Langkah Keempat.

Langkah keempat yang akan dilakukan adalah melakukan spesifikasi atau pengkhususan alternatif keputusan. Hal ini berarti manajer dihadapkan pada berbagai alternatif keputusan yang selanjutnya alternatif tersebut di kalkulasikan dan pada akhirnya dimulai dengan menggunakan ukuran yang telah dikembangkan sebelumnya.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 22/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access from repository.uma.ac.id 22/2/24

## 5. Langkah Kelima.

Langkah kelima yang dilakukan adalah mengevaluasi ataupun menilai kembali kemungkinan yang akan diambil, selanjutnya alternatif tersebut dikalkulasikan dan kemudian dipilih alternatif mana yang akan memberikan dampak yang paling menguntungkan bagi perusahaan. Pada kenyataannya ada kalanya manajemen menjumpai keputusan yang merugikan perusahaan, sehingga dalam hal ini manajer dihadapkan untuk memilih alternatif yang terbaik dari yang terburuk.

## 6. Langkah Keenam.

Langkah keenam yang dilakukan adalah menetapkan keputusan yang akan dilaksanakan. Apabila keputusan telah ditetapkan, selanjutnya akan diikuti dengan tindakan pelaksanaan, yaitu tindakan yang akan dijalankan untuk dapat mendapai tujuan dari pengambilan keputusan itu sendiri.

Alternatif jumlah biaya yang dikeluarkan, seperti keputusan dalam penyediaan alat-alat kamar yang diganti setiap beberapa kali pemakaian seperti seprai, *tissue*, sandal dan alat-alat kamar mandi seperti sabun mandi, odol dan lain-lain, dibeli dari Jakarta atau di Medan dengan selisih harga dan resiko yang ada pada masing-masing pilihan yang ditempuh, yang dikaitkan dengan besaran kontribusi marjin dari harga jual/sewa, diprakarsai untuk mendapatkan pilihan jumlah terbaik tanpa mengabaikan aspek-aspek lain yang mungkin tidak berhubungan langsung dengan kualitas barang itu sendiri, seperti perbedaan waktu sedia barang itu sendiri.

Pembuatan model-model anggaran jumlah-jumlah anggaran biaya yang diprakarsai tersebut dilakukan dengan dukungan suplai informasi yang relevan dengan biaya yang akan dikeluarkan yang diberikan oleh para pendukung manajer

yang bersangkutan. Dalam hal ini, akuntan manajemen yang ada di Hotel Pardede

Internasional Medan berperan mengumpulkan data atau informasi tersebut, sehingga dapat disajikan sebagai informasi yang benar-benar relevan dan siap untuk digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan. Hotel Pardede Internasional Medan selalu menggunakan biaya relevan, sehingga kebijakan terhadap keputusan-keputusan khusus yaitu untuk harga sewa kamar dapat dilakukan seefisien mungkin, atau setidaknya tanpa merugikan perusahaan pada masa yang akan datang. Hotel Pardede Internasional Medan dalam pengambilan keputusan menggunakan informasi Akuntansi Manajemen untuk keputusan-keputusan yang sifatnya rutin dan tidak rutin.

#### **D. Metode Penentuan Harga Jual**

Metode yang digunakan manajemen Hotel Pardede Internasional Medan dalam menentukan harga jual/sewa kamar adalah dengan menghitung biaya-biaya yang ditimbulkan pada saat penyewaan kamar hotel, kemudian dilakukan *mark up* atas total biaya tersebut. Serupa halnya dengan konsep biaya dalam pengambilan keputusan harga jual, manajemen Hotel Pardede Internasional Medan juga memiliki pedoman dalam penggunaan metode penentuan harga jual, akan tetapi, terdapat perbedaan yang mendasar di antara keduanya.

Penggunaan metode penentuan harga jual lebih bersifat mengikat bagi manajemen Hotel Pardede Internasional Medan. Maksudnya, bagaimanapun bentuk penentuan harga jual yang digunakan manajemen, penggunaannya harus sesuai atau tidak bertentangan dengan isi pokok syarat-syarat atau aturan-aturan tersebut. Adapun penentuan harga jual yang berlaku di Hotel Pardede Internasional Medan disusun

UNIVERSITAS MEDAN AREA  
UNIVERSITAS MEDAN AREA syarat atau hal-hal berikut :

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 22/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access Profile (repository.uma.ac.id)22/2/24

- 1) Tarif minimal harga jual/sewa kamar adalah sama atau lebih besar dari dua kali lipat total biaya-biaya kamar hotel yang ditimbulkan pada saat kamar hotel yang bersangkutan disewakan ditambah biaya-biaya gaji karyawan baik yang berinteraksi secara langsung kepada penyewa maupun para manajer dan staf.
- 2) Penentuan harga jual ditujukan untuk memaksimalkan laba dari seluruh jenis kamar serta kesejahteraan perusahaan dalam jangka panjang. Segala aspek yang memberikan kontribusi terhadap laba merupakan pendukung bagi harga jual/sewa kamar, dan oleh karena itu, aspek-aspek tersebut ditekankan dengan prioritas yang sama dengan tarif minimal. Dua tindakan yang paling dianjurkan untuk merealisasikan aspek-aspek kontribusi terhadap laba adalah dengan menciptakan/merangsang konsumsi pelanggan di hotel dan dengan mengkombinasikan penjualan/sewa yang paling menguntungkan.
- 3) Penentuan harga jual harus bisa mengimbangi perusahaan/hotel-hotel saingan yang semakin banyak berdiri.
- 4) Penentuan harga jual harus cukup fleksibel untuk berjaga-jaga terhadap situasi ekonomis dari setiap langganan.

Untuk menentukan harga jual/sewa kamar, manajemen Hotel Pardede Internasional Medan mengalokasikan jumlah biaya yang berbeda-beda. Hal ini disebabkan oleh fasilitas kamar yang berbeda-beda, semakin lengkap fasilitas sebuah kamar maka semakin besar biaya yang dibebankan untuk harga jual/sewa kamar tersebut. Daftar jenis-jenis kamar beserta perbedaan fasilitas-fasilitas yang diberikan

UNIVERSITAS MEDAN AREA dalam Tabel 6 berikut ini.

Tabel 6.

## Daftar Jenis dan Fasilitas Kamar Hotel Pardede Internasional Medan

Jenis Kamar (Room Type)	Kelas Kamar (Room Rank)	Jumlah Kamar	Fasilitas (Facilities)
<i>Standard</i>	<i>Standard</i>	14	- 2 <i>single-bed</i> , - 1 <i>telephone</i> , - 1 <i>shower &amp; toilet-room</i> , - 1 <i>TV</i> .
<i>Superior</i>	<i>Standard</i>	12	- 1 <i>double-bed</i> , - 1 <i>dressing-table</i> , - 1 <i>telephone</i> , - 1 <i>shower &amp; toilet-room</i> , - 1 <i>TV</i> .
<i>Deluxe</i>	<i>Standard</i>	6	- 1 <i>double-bed</i> , - 1 <i>dressing-table</i> , - 1 <i>telephone</i> , - 1 <i>bath-tube</i> , - 1 <i>shower-room</i> , - 1 <i>toilet</i> , - 1 <i>TV</i> .
<i>Suite</i>	<i>International</i>	5	- 3 <i>double-bed</i> , - 2 <i>single-bed</i> , - 4 <i>dressing-table</i> , - 2 <i>telephone</i> , - <i>living-room</i> , - 3 <i>bath-tube</i> , - 2 <i>shower-room</i> , - 4 <i>toilet</i> , - 2 <i>TV</i> , - 2 <i>stereo-tape</i> .
<i>Cottage</i>	<i>International</i>	5	- 1 <i>double-bed</i> , - 2 <i>single-bed</i> , - 2 <i>dressing-table</i> , - 2 <i>telephone</i> , - <i>living-room</i> , - <i>dinning-room</i> , - 2 <i>bath-tube</i> , - 2 <i>shower-room</i> , - 2 <i>toilet</i> , - 2 <i>TV</i> , - 1 <i>stereo-tape</i> .
<i>Super Suite Cotage</i>	<i>High Class</i>	4	- 2 <i>double-bed</i> , - 2 <i>single-bed</i> , - 3 <i>dressing-table</i> , - 2 <i>telephone</i> , - <i>living-room</i> , - <i>dinning-room</i> , - 3 <i>bath-tube</i> , - 3 <i>shower-room</i> , - <i>private spa</i> , - 2 <i>toilet</i> , - 2 <i>TV</i> , - 2 <i>stereo-tape</i> .

Sumber : Hotel Pardede Internasional Medan.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

Selain fasilitas kamar, Hotel Pardede Internasional Medan juga memberikan fasilitas umum yang dapat dinikmati semua pengunjung. Fasilitas tersebut meliputi *bar, restaurant, karaoke, kolam renang, dan penampilan musik secara langsung (music live)* yang dipersembahkan oleh Dewa Ruci.

Untuk menentukan harga jual/sewa kamar, manajemen Hotel Pardede Internasional Medan melakukan tiga langkah berikut ini, yaitu :

- 1) Memperoleh faktor pengali untuk menentukan/mengalokasikan biaya dalam harga jual/sewa kamar,
- 2) Memperoleh laporan Biaya Umum, Biaya Modal, dan Biaya Gaji untuk setiap Empat Bulan, dan
- 3) Mengalokasikan biaya pada harga jual/sewa kamar berdasarkan faktor pengali.

Ad. 1) Memperoleh faktor pengali untuk menentukan/mengalokasikan biaya dalam harga jual/sewa kamar.

Langkah pertama ini dilakukan untuk mengalokasikan biaya-biaya yang dikeluarkan Hotel Pardede Internasional Medan kepada seluruh kamar dengan proporsi jumlah yang layak. Manajemen Hotel Pardede Internasional Medan telah melakukan penilaian bagi keenam jenis kamar yang ditawarkan, yaitu *standard room, superior room, deluxe room, suite room, cottage room, dan super suite cottage room*.

Penilaian dilakukan terhadap keenam jenis kamar tersebut melalui beberapa kriteria yang mewakili pengeluaran-pengeluaran Biaya Umum, Biaya Modal, dan Biaya Gaji. Kriteria untuk pengeluaran Biaya Umum disatukan dengan Biaya Modal, sedangkan untuk Biaya Gaji dilakukan tersendiri.

Manajemen memberikan nilai pada setiap kriteria berdasarkan hasil analisis

atas data keuangan hotel. Dalam hal ini, kerja sama *Accounting Assistant*



menyediakan data keuangan dengan hasil analisis *Price Chief* akan ditindaklanjuti oleh *Finance Manager*. Untuk pengeluaran Biaya Umum dan Modal, manajemen menilai alokasi biaya yang paling layak bagi setiap jenis kamar atas fasilitas-fasilitas dan pelayanan (*service*) yang diberikan serta penyusutan baik yang diakibatkan pemakaian penyewa maupun yang timbul dari aktiva yang dimiliki hotel. Untuk pengeluaran Biaya Gaji, manajemen menilai alokasi biaya yang paling layak bagi setiap jenis kamar atas pelayanan-pelayanan yang diterima para penyewa melalui interaksi mereka dengan seluruh karyawan hotel. Biaya Gaji yang dibebankan adalah seluruh gaji yang diterima manajemen hotel, dari tingkat manajer sampai pelaksana operasional. Hal ini ditujukan untuk menutupi biaya yang dikeluarkan dan memperoleh keuntungan serta disebabkan oleh fakta bahwa kinerja karyawan-karyawan yang berinteraksi secara langsung dengan para penyewa merupakan hasil kerja hotel secara keseluruhan.

Setiap kriteria memiliki bobot yang berbeda terhadap pengeluaran biaya. Dalam pengeluaran Biaya Umum dan Biaya Modal terdapat empat kriteria yang memiliki interval nilai antara nol sampai empat dan interval bobot antara satu sampai empat. Sedangkan dalam pengeluaran Biaya Gaji terdapat lima kriteria yang memiliki interval nilai antara nol sampai lima dan interval bobot antara satu sampai lima. Setelah kriteria diberikan nilai lalu dikalikan dengan bobot yang dimiliki kriteria yang bersangkutan. Faktor pengali setiap jenis kamar diperoleh dari rata-rata hasil kali nilai kriteria dengan bobot kriteria. Rata-rata tersebut diperoleh dari pembagian jumlah hasil kali nilai kriteria dengan bobot kriteria terhadap jumlah seluruh bobot.

Berikut ini adalah penilaian dan perhitungan faktor pengali setiap jenis kamar yang dikeluarkan manajemen Hotel Pardede Internasional Medan.

Tabel 7.

**Penilaian dan Perhitungan Faktor Pengali Biaya Umum dan Biaya Modal terhadap Harga Jual/Sewa Kamar  
Hotel Pardede Internasional Medan**

Jenis Kamar	4		3		2		1		Faktor Pengali
	Alokasi Penyusutan		Fasilitas		Lokasi, luas & kenyamanan kamar		Service		
	Nilai	Nilai X Bobot	Nilai	Nilai X Bobot	Nilai	Nilai X Bobot	Nilai	Nilai X Bobot	
<i>Super Suite Cottage</i>	1,15	4,60	3,20	9,60	3,35	6,70	3,90	3,90	2,48
<i>Cottage</i>	1,05	4,20	3,13	9,39	3,35	6,70	3,90	3,90	2,42
<i>Suite</i>	0,65	2,60	2,93	8,79	1,35	2,70	2,00	2,00	1,61
<i>Deluxe</i>	0,25	1,00	1,60	4,80	1,35	2,70	1,80	1,80	1,03
<i>Superior</i>	1,40	5,60	1,30	3,90	1,20	2,40	1,70	1,70	1,36
<i>Standard</i>	1,43	5,72	0,81	2,43	0,75	1,50	1,35	1,35	1,10

Sumber : Hotel Pardede Internasional Medan.

Tabel 8.

**Penilaian dan Perhitungan Faktor Pengali Biaya Gaji terhadap Harga Jual/Sewa Kamar  
Hotel Pardede Internasional Medan**

Jenis Kamar	5		4		3		2		1		Faktor Pengali
	Rentang Service		Pembagian Tugas		Waktu Tugas		Waktu Stand By		Pemakaian Aktiva		
	Nilai	Nilai X Bobot	Nilai	Nilai X Bobot	Nilai	Nilai X Bobot	Nilai	Nilai X Bobot	Nilai	Nilai X Bobot	
<i>Super Suite Cottage</i>	0,30	1,50	0,10	0,40	0,47	1,41	0,50	1,00	2,75	2,75	0,47
<i>Cottage</i>	0,40	2,00	0,20	0,80	0,56	1,68	0,66	1,32	2,60	2,60	0,56
<i>Suite</i>	0,50	2,50	0,20	0,80	0,60	1,80	0,80	1,60	0,80	0,80	0,50
<i>Deluxe</i>	0,60	3,00	0,25	1,00	0,80	2,40	1,00	2,00	0,90	0,90	0,62
<i>Superior</i>	4,10	20,50	3,80	15,20	4,00	12,00	3,00	6,00	0,90	0,90	3,64
<i>Standard</i>	4,70	23,50	4,60	18,40	4,50	13,50	3,20	6,40	1,35	1,35	4,21

Sumber : Hotel Pardede Internasional Medan.

Document Accepted 22/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Ad. 2) Memperoleh laporan Biaya Umum, Biaya Biaya Modal, dan Biaya Gaji untuk setiap Empat Bulan.

Menyangkut syarat penentuan harga jual/sewa kamar nomor satu, yaitu menyangkut tarif minimal harga jual/sewa kamar, manajemen Hotel Pardede Internasional Medan mengukur, mencatat, dan mengklasifikasikan biaya-biaya yang terjadi sehubungan dengan penentuan harga jual/sewa kamar, dan menyajikan laporannya setiap empat bulan sekali. Berikut ini merupakan penyajian laporan Biaya Umum dan Biaya Modal Hotel Pardede Internasional Medan periode Januari-April 2006, yang dilanjutkan dengan laporan Biaya Gaji.

**Tabel 9.**

**Laporan Biaya Umum dan Biaya Modal Hotel Pardede Internasional Medan Periode Januari-April 2006**

No.	Uraian	Jumlah (Rp)
1.	Listrik	133.572.820
2.	Air	83.048.200
3.	<i>Laundry</i>	48.240.000
4.	Telepon	102.220.250
Total Biaya Umum		367.081.270
5.	Penyusutan :	
	Bangunan Hotel	202.000.000
	Tempat Tidur	32.892.000
	Peralatan Kamar Tidur	9.201.800
	Peralatan Kamar Mandi	19.887.200
	Meja Makan & Peralatan Makan	4.504.000
	Sofa & Meja	6.528.000
	Televisi	8.592.000
	<i>Stereo Tape</i>	3.034.000

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 22/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)22/2/24

	<i>Private Spa</i>	25.600.000
6.	Perlengkapan :	
	Sabun & Produk-Produk Perawatan Tubuh	14.772.000
	Pasta Gigi & Obat-obatan	6.335.000
	Tissue	3.868.000
	Total Biaya Modal	337.214.000
	Total Biaya Umum & Biaya Modal	704.295.270

Sumber : Hotel Pardede Internasional Medan.

**Tabel 10.**

**Laporan Biaya Gaji Karyawan Hotel Pardede Internasional Medan  
Periode Januari-April 2006**

No.	Jabatan	Jumlah Karyawan	Jumlah Biaya Gaji (Rp)
1.	Staf	67	106,080,000
2.	<i>Porter</i>	8	27,258,500
3.	<i>Receptionist</i>	6	19,205,000
4.	<i>Stand-by Operator</i>	5	16,640,000
5.	<i>Room Boy</i>	26	62,434,000
6.	<i>Laundry Officer</i>	13	31,260,000
7.	<i>Cleaning Service</i>	35	84,014,200
	Total	93	346,891,700

Sumber : Hotel Pardede Internasional Medan.

Laporan biaya seperti yang terlihat pada Tabel 9 dan Tabel 10 di atas dipergunakan sebagai dasar penentuan harga jual/sewa kamar hotel. Namun demikian, manajemen dalam menentukan harga jual/sewa kamar tidak selalu mengikuti periode laporan biaya tersebut. Maksudnya, periode laporan biaya adalah empat bulan sekali, sedangkan penentuan harga jual/sewa kamar bisa dilakukan kapan saja tanpa harus mengikuti periode laporan biaya.

Ad. 3) Mengalokasikan biaya pada harga jual/sewa kamar berdasarkan faktor pengali.

Untuk mengalokasikan biaya pada harga jual/sewa kamar, manajemen Hotel Pardede Internasional Medan terlebih dahulu harus mengetahui proporsi dari masing-masing komponen biaya, yaitu Biaya Umum, Biaya Modal, dan Biaya Gaji, terhadap totalnya. Selanjutnya, faktor pengali setiap jenis kamar dikalikan terhadap proporsi ketiga komponen biaya tersebut. Hasilnya dikalikan terhadap jumlah total ketiga komponen biaya. Sampai di sini telah diperoleh alokasi biaya untuk semua jenis kamar.

Selanjutnya, biaya yang telah dialokasikan tersebut dibagi jumlah hari selama empat bulan, yaitu 120. Akan tetapi, khusus untuk jenis kamar *cottage room* dan *super suite cottage room*, karena tarifnya dihitung per enam jam, maka alokasi biaya untuk kedua jenis kamar ini dibagi jumlah enam jam dalam sehari selama 120 hari, yaitu  $(4 \times 120 =) 480$ . Hasil dari pembagian ini dibagi kembali dengan jumlah kamar untuk setiap jenisnya. Untuk Biaya Umum dan Biaya Modal yang telah dialokasikan pada setiap jenis kamar selanjutnya dikalikan dua, sedangkan untuk alokasi Biaya Gaji tidak dikalikan dua.

Setelah itu, alokasi Biaya Umum dan Biaya Modal setiap jenis kamar yang telah dikalikan dua tadi ditambahkan dengan alokasi Biaya Gaji setiap jenis kamar. Hasilnya adalah harga jual/sewa untuk satu kamar dari setiap jenis kamar. Tabel 11 berikut ini merupakan perhitungan yang dilakukan oleh manajemen Hotel Pardede Internasional Medan sebagai langkah ketiga atau langkah terakhir dalam menentukan

harga jual/sewa kamar

UNIVERSITAS MEDAN AREA  
 © Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 22/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access Profile (repository.uma.ac.id)22/2/24

Tabel 11.

**Daftar Perhitungan Harga Sewa Kamar  
Hotel Pardede Internasional Medan**

(0)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
	Komponen Biaya	Jumlah (Rp)	Proporsi Biaya	Jenis Kamar	Faktor Pengali	(3) X (5)	(2) X (6) (Rp)	(7)	(8)	(9A) X 2 (Rp)	Jenis Kamar	Harga Sewa (10) ÷ (9B) (Rp)	Masa Sewa
								4 Bulan (Rp)	Jumlah Kamar (Rp)				
A	Biaya Umum & Biaya Modal	704.295.270	0,6700	Super Suite Cottage	2.48	0,1660	174.497.037	363.535	90.884	181.768	Super Suite Cottage	190.254	6 jam
				Cottage	2.42	0,1620	170.292.289	354.776	70.955				
				Suite	1.61	0,1080	113.528.193	946.068	189.214	141.910	Cottage	150.013	6 jam
				Deluxe	1.03	0,0690	72.531.901	604.433	100.739				
				Superior	1.36	0,0910	95.658.014	797.150	66.429	378.427	Suite	407.335	1 hari
				Standard	1.10	0,0740	77.787.836	648.232	46.302				
				Total	10,00	0,6700	704.295.270			201.478	Deluxe	231.407	1 hari
B	Biaya Gaji	346.891.700	0,3300	Super Suite Cottage	0.47	0,0155	16.293.398	33.945	8.486	132.858	Superior	220.457	1 hari
				Cottage	0.56	0,0185	19.446.959	40.515	8.103				
				Suite	0.50	0,0165	17.344.585	144.538	28.908	92.605	Standard	179.578	1 hari
				Deluxe	0.62	0,0205	21.549.333	179.578	29.930				
				Superior	3.64	0,1200	126.142.436	1.051.187	87.599				
				Standard	4.21	0,1390	146.114.989	1.217.625	86.973				
				Total	10,00	0,3300	346.891.700						
Total Biaya		1.051.186.970	1,0000										

Sumber : Hotel Pardede Internasional Medan.

## UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 22/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)22/2/24

Setelah mengetahui metode penentuan harga jual/sewa kamar Hotel Pardede Internasional Medan, berikut ini merupakan daftar harga jual/sewa kamar yang efektif diberlakukan sejak Juni 2006.

**Tabel 12.**

**Daftar Harga Sewa Kamar Hotel Pardede Internasional Medan  
Berlaku Per Juni 2006**

Jenis Kamar	Harga Sewa (Rp)	Masa Sewa
<i>Super Suite Cottage</i>	195.000	6 jam
<i>Cottage</i>	155.000	6 jam
<i>Suite</i>	410.000	1 hari
<i>Deluxe</i>	232.000	1 hari
<i>Superior</i>	221.000	1 hari
<i>Standard</i>	179.600	1 hari

Sumber : Hotel Pardede Internasional Medan.

Harga sewa kamar yang ditawarkan Hotel Pardede Internasional Medan tidak termasuk makan pagi/sarapan penyewa. Pembayaran dilakukan secara tunai, dengan kartu kredit, dan melalui jaminan perusahaan.

## BAB V

# KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Penulis menyimpulkan Akuntansi Manajemen yang diterapkan Hotel Pardede Internasional Medan telah berfungsi dengan baik sebagai informasi yang bermanfaat dalam pengambilan keputusan tarif kamar hotel, berdasarkan alasan-alasan berikut :

1. Akuntansi Manajemen Hotel Pardede Internasional Medan menggunakan tiga jenis informasi, yaitu informasi Akuntansi Penuh, informasi Akuntansi Diferensial, dan informasi Akuntansi Pertanggungjawaban.
2. Penggunaan informasi Akuntansi Penuh direalisasikan melalui penentuan tarif (harga jual) kamar sebesar minimal dua kali lipat dari jumlah biaya-biaya yang telah dikeluarkan.
3. Penggunaan informasi Akuntansi Diferensial direalisasikan melalui pedoman tindakan berdasarkan konsep biaya yang dihubungkan terhadap harga jual/sewa kamar dan pengkuantifikasian konsekuensi dari alternatif tindakan-tindakan tersebut.
4. Penggunaan informasi Akuntansi Pertanggungjawaban direalisasikan melalui kerjasama di antara anggota perusahaan dan pendelegasian wewenang atas kegiatan-kegiatan penyediaan data keuangan, perhitungan dan analisis, pemberlakuan harga jual/sewa kamar, dan operasionalisasi hotel dan penjualan.



5. Metode penentuan harga jual/sewa kamar Hotel Pardede Internasional Medan bisa digolongkan kepada gabungan dari metode *marginal cost pricing* dan metode *conversion cost pricing*. Dengan hal ini, perusahaan dapat mengembalikan pengeluaran biaya-biaya tertentu dan melakukan *mark-up* biaya yang memiliki proporsi lebih besar terhadap pemberian jasa penginapan.

## B. Saran

Adapun saran-saran yang penulis berikan kepada manajemen Hotel Pardede Internasional Medan adalah sebagai berikut :

1. Untuk meningkatkan manfaat penyajian laporan Pendapatan Penyewaan Kamar, Biaya Umum, Biaya Modal, dan Biaya Gaji sebagai bagian dari informasi Akuntansi Manajemen Hotel Pardede Internasional Medan, sebaiknya pelaporan dilakukan dalam periode yang lebih singkat dari empat bulan dengan tetap menyeimbangkan manfaat yang diperoleh terhadap biaya penyelenggaraannya.
2. Penentuan harga jual/sewa kamar sebaiknya tidak hanya meningkatkan keuntungan jangka pendek. Keuntungan jangka panjang sebaiknya juga diperhatikan, karena selain keuntungan yang sebesar-besarnya, kelangsungan hidup perusahaan juga merupakan tujuan utama.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anthony, Robert N., dan Govindarajan, Vijay, **Sistem Pengendalian Manajemen**, Terjemahan : Kurniawan Tjakrawala, Buku 1, Edisi Pertama, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2002.
- Hartanto, D., **Akuntansi Untuk Usahawan**, Edisi Kelima, Cetakan Keempat, Penerbit LPFE-UI, Jakarta, 2000.
- Kotler, Philip, dan Armstrong, Gary, **Dasar-Dasar Pemasaran (Principles of Marketing)**, Jilid Pertama, Edisi Kesembilan, Terjemahan : Alexander Sindoro, Penerbit PT. Indeks, Jakarta, 2004.
- Maher, Michael W., dan Deakin, Edward B., **Cost Accounting**, Edisi Keenam, Jilid Pertama, Terjemahan : Adjat Djatnika, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2001.
- Mulyadi, **Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa**, Edisi Ketiga, Edisi Ketiga, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2001.
- Simamora, Henry, **Akuntansi Manajemen**, Cetakan Kedua, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2001.
- SR., Soemarso, **Peranan Harga Pokok Dalam Penentuan Harga Jual**, Cetakan Keempat, Penerbit Rineka Cipta, Jakarta, 2001.
- Stoner, James A., **Manajemen**, Terjemahan : Kurniawan Tjakrawala, Jilid 1, Edisi Ketiga, Cetakan Kedua, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2001.
- Supriyono, RA., **Akuntansi Manajemen : Struktur Pengendalian Manajemen**, Buku 2, Edisi Ketiga, Penerbit STIE-YKPN, Yogyakarta, 2000.
- Indriantoro, Nur dan Supomo, Bambang, 2002. **Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen**, Edisi Pertama, Cetakan Kedua, Yogyakarta : BPFU-UGM.
- Nasution, S., dan Thomas, M., **Buku Penuntun Membuat Skripsi, Thesis, Disertasi dan Makalah**, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta, 2002.