

SKRIPSI
ANALISIS KONTRIBUSI DIVISI RUANG *MEETING* TERHADAP LAPORAN
LABA RUGI PADA HOTEL AHRIANI KABUPATEN BANTAENG

NURHAYATI. H
105730457113



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2017

**ANALISIS KONTRIBUSI DIVISI RUANG *MEETING* TERHADAP LAPORAN LABA RUGI
PADA HOTEL AHRIANI KABUPATEN BANTAENG**

NURHAYATI. H

105730457113

**Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2017**

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis kontribusi divisi ruang meeting terhadap laporan laba rugi pada hotel ahriani kabupaten bantaeng

Nama Mahasiswa : Nurhayati. H

No. Stambuk/NIM : 105730457113

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis/ Akuntansi

Jenjang Studi : Strata Satu (S-1)

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Telah diseminarkan dan diujikan Pada Seminar Skripsi Tanggal 07 Oktober 2017

Makassar, 07 Oktober 2017

Menyetujui

Pembimbing I



Dr. H. Andi Rustam, SE, MM, AK, CA
NIDN: 0909096703

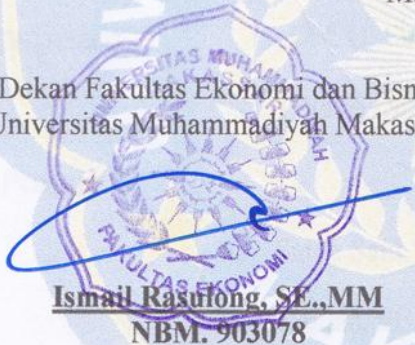
Pembimbing II



Faidhul Adzhim, SE, M.Si
NIDN: 0921018002

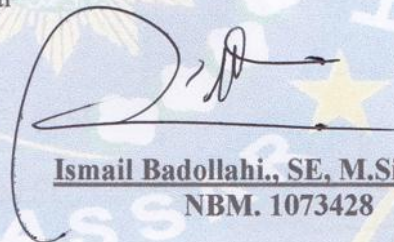
Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar



Ismail Rasulong, SE., MM
NBM. 903078

Ketua Jurusan Akuntansi



Ismail Badollahi., SE, M.Si, Ak.CA
NBM. 1073428

HALAMAN PENGESAHAN



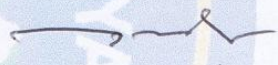
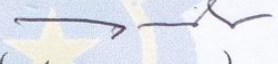
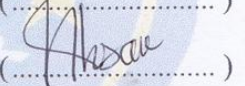
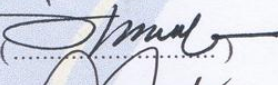
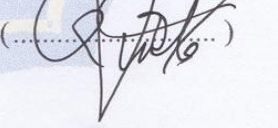
Skripsi atas Nama NURHAYATI. H, Nim 105730457113 ini Telah Diperikasa dan Diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Dengan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : Tahun 1438 H/ 2017 M dan Telah Dipertahankan di Depan Penguji Pada Hari Sabtu, 07 Oktober 2017 M. Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

20 Sha'ban 1438 H

Makassar, -----

07 Oktober 2017 M

Panitia Ujian :

1. Pengawas Umum : Dr. H. Rahman Rahim, SE., MM
(Rektor Unismuh Makassar) (.....) 
2. Ketua : Ismail Rasulong, SE., MM
(Dekan Fakultas Ekonomi) (.....) 
3. Sekretaris : Drs. H. Sultan Sarda, SE., MM
(Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi) (.....) 
4. Penguji:
 - a. Saida Said, SE., M.SI (.....) 
 - b. Naidah, SE., M.SI (.....) 
 - c. Asriati, SE., M.SI (.....) 
 - d. Drs. Andi Rustam, SE., MM. AK. CA (.....) 

MOTTO DAN PERSEBAHAN

Terkadang,

Kesulitan itu harus kamu rasakan terlebih dahulu

Sebelum kebahagiaan yang sempurna datang **kepadamu....**

Berangkat dengan penuh keyakinan

Berjalan penuh keikhlasan...

Istiqomah dalam menghadapi cobaan

Kupersembahkan karya ini buat:

Kedua orang tuaku, kekasihku dan sahabatanku,

Atas keikhlasan dan doanya dalam mendukung penulis mewujudkan harapan menjadi kenyataan.

ABSTRAK

Nur Hayati.H 2017. Analisis Kontribusi Divisi Ruang Meeting Terhadap Laporan Laba Rugi Pada Hotel Ahriani Kabupaten Bantaeng. Dibimbing oleh H.Andi Rustam, dan Faidhul Adzhim

Penelitian dilakukan dengan metode analisis margin kontribusi yaitu metode yang dilakukan untuk melihat seberapa besar tingkat kontribusi laba yang dicapai. Metode ini dilakukan dengan melihat jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi biaya variabel yang akan digunakan untuk menutupi biaya tetap dan kemudian menjadi laba. Untuk memperkuat hasil analisis, dilakukan juga analisis terhadap rasio margin kontribusi divisi ruang *meeting* terhadap total pendapatan hotel keseluruhan untuk melihat persentase dari besarnya kontribusi laba divisi ruang *meeting* terhadap total pendapatan hotel keseluruhan.

Data berupa laporan laba rugi hotel, dan data yang diperoleh dalam bentuk tulisan yang berupa gambaran umum perusahaan, yaitu pengumpulan data melalui observasi dan interview berkaitan dengan masalah yang diteliti pada Hotel Ahriani Kabupaten Bantaeng.

Hasil penelitian disimpulkan, bahwa kontribusi laba divisi ruang *meeting* terhadap total pendapatan hotel keseluruhan adalah bernilai positif dan dengan persentase yang masih rendah. Hal ini terlihat dari besarnya rasio margin kontribusi divisi ruang *meeting* pada tahun 2014 hingga 2016 yang mampu menutupi seluruh biaya variabelnya dan berkontribusi pada jumlah tertentu terhadap biaya tetap yang pada akhirnya akan berpengaruh terhadap peningkatan laba hotel. Dengan demikian, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini diterima.

Kata Kunci: Kontribusi Laba (Margin Kontribusi) Dan Laporan Laba Rugi

ABSTRACT

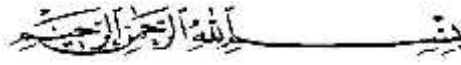
Nur Hayati.H 2017. Contribution Analysis Division Meeting Room Against Income Statement At Hotel Ahriani Bantaeng Regency. Guided by H.Andi Rustam, and Faidhul Adzhim

The research is done by using contribution margin analysis method that is done to see how big contribution rate of profit achieved. This method is done by looking at the remaining amount of income minus the variable costs that will be used to cover fixed costs and then into profit. To strengthen the results of the analysis, an analysis of the contribution margin ratio of the meeting room division to the total total hotel revenues was obtained to see the percentage of the contribution contribution of the meeting room's profit to the total overall hotel revenue.

Data in the form of hotel income statement, and the data obtained in the form of writing in the form of general overview of the company, namely data collection through observation and interviews related to the problems studied at Hotel Ahriani Bantaeng District.

The results concluded that the contribution of the division of the meeting room's profit to the total overall hotel revenue is positive and with a low percentage. This can be seen from the contribution margin ratio of the meeting room division in 2014 to 2016 that is able to cover all the variable costs and contribute to a certain amount of fixed costs which will ultimately affect the increase in hotel profits. Thus, the hypothesis proposed in this study is accepted. Keywords: Profit Contribution (Contribution Margin) And Income Statement

KATA PENGANTAR



Assalamu Alaikum Wr.Wb

Dengan memanjatkan puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, atas rahmat dan hidayah-nya sehinggah penulis dapat menyelesaikan Skripsi Penelitian ini sebagai salah satu syarat memperoleh gelar S1 pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar dengan baik. Salam dan Shalawat tak lupa juga penulis haturkan kepada Nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa hidayah bagi sekalian alam yang Insya Allah akan memberikan syafaat bagi umatnya yang bertakwa.

Penulis menyadari bahwa dalam tulisan ini masih belum dapat dikatakan sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran dari rekan-rekan arahan serta bimbingan dari dosen pembimbing, sangat diharapkan demi kesempurnaan Skripsi ini. Melalui kata pengantar ini, izikan penulis untuk mengucapkan terimah kasih atas bantuan dan dorongannya.

1. Ayahanda **Hamma** dan ibunda **Baya** serta Kakek **Abd Rahman** yang selalu memberikan dukungan kepada ananda.
2. Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE., MM., selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Ismail Rasulong, SE., MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis.
4. Ismail Badollahi, SE, M,Si. AK selaku Ketua Jurusan Akuntansi
5. Dr. H. Andi Rustam, SE, MM. AK.CA.CPAI sebagai Pembimbing I dan Faidhul Adzhim,SE, M.SI sebagai Pembimbing II, yang telah meluangkan waktunya untuk

memberikan bimbingan, arahan serta motivasi sejak awal penyusunan proposal hingga selesainya skripsi ini.

6. Seluruh Dosen dan Staf Fakultas Ekonomi Unismuh Makassar.
7. Rekan seperjuangan Jurusan Akuntansi terkhusus Kelas AK 12.13 Universitas Muhammadiyah Makassar, terima kasih atas solidaritas yang diberikan selama menjalani perkuliahan, semoga keakraban dan kebersamaan kita tidak berakhir sampai disini.
8. Saudara-saudaraku dan sahabat-sahabatku tercinta yang tak henti-hentinya memberikan support dan do'a kepada penulis demi terselesainya skripsi ini serta seluruh keluarga besar.

Selebihnya terimah kasih dan mohon maaf kepada seluruh teman-teman yang terlupa dan tak bisa penulis tuliskan satu-persatu, sesungguhnya kalian tetap teringat dalam simpanan kenangan penulis dikehidupan kemahasiswaan penulis.

Akhirnya, Skripsi ini selesai semoga dapat berguna dan bermanfaat, bagi penulis maupun pada orang lain/instansi yang terkait, Insya Allah. Semoga Tuhan Yang Maha Kuasa memberikan pahala yang setimpal kepada Bapak, Ibu serta Saudara (i) atas segala bantuannya Kepada Penulis. Amin Ya Rabbal Alamin.

Makassar, Oktober 2017

Nurhayati.hS

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
II. TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pengertian Kontribusi.....	7
B. Ruang Rapat (<i>meeting room</i>)	9
C. Hotel.....	11
1. Definisi Hotel	11
2. Jenis dan Klasifikasi Hotel.....	14
D. Laporan Keuangan	20

1. Pengertian Laporan Keuangan	20
2. Dasar-Dasar Laporan Keuangan	21
3. Laporan Laba Rugi Hotel.....	21
E. Penelitian Terdahulu	27
F. Kerang Pikir	38
G. Hipotesis	38
III. METODE PENELITIAN	
A. Tempat dan Waktu Penelitian	40
B. Metode Pengumpulan Data.....	40
C. Jenis dan Sumber Data.....	41
D. Populasi dan Sampul Penelitian.....	41
E. Variabel Penelitian.....	42
F. Metode Analisis	43
G. Defenisi Operasional Variabel	43
IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Sejarah Singkat Perusahaan	45
B. Visi dan Misi Perusahaan	46
C. Sturktur Organisasi dan <i>Job Description</i>	46
V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Klasifikasi Biaya Hotel Ahriani Bantaeng.....	52
B. Analisis Pendapatan Hotel Divisi Ruang <i>Meeting</i>	55
C. Analisis Margin Kontribusi Divisi Ruang <i>Metting</i>	58

D. Analisis <i>Contribution</i> Margin Terhadap Peningkatan Laba	61
E. Pembahasan.....	64
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	67
B. Saran.....	68
DAFTAR PUSTAKA	70

DAFTAR TABEL

Tabel 1 : Penelitian Terdahulu	32
Tabel 2 : Total Biaya Variabel Divisi Ruang <i>Meeting</i>	55
Tabel 3 : Kontribusi Divisi Ruang <i>Meeting</i> Hotel Ahriani (dalam rupiah) ...	57
Tabel 4 : Total Pendapatan Divisi Ruang <i>Meeting</i> Pada Hotel Ahriani	57
Tabel 5 : Rasio Ruang <i>Meeting</i> Pada Hotel Ahriani Bantaeng	58
Tabel 6 : laporan laba rugi kontribusi divisi ruang meeting	60
Tabel 7: <i>Contribution Margin Ratio</i> (CMR) Divisi Ruang <i>Meeting</i>	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 : Kerangka Pikir	38
Gambar 2 : Struktur organisasi	49

BAB. I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan teknologi yang terus meningkat dengan pesat menyebabkan semakin diperlukannya keahlian bagi suatu perusahaan dalam menilai kekuatan dan kelemahan perusahaan guna menghadapi peluang dan tantangan bisnis yang semakin ketat. Terlebih lagi tuntutan bagi perusahaan dalam memajukan kondisi keuangan perusahaan. Untuk itu, manajer dituntut memilih informasi dalam jaringan yang luas untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan saat ini maupun perkiraan kondisi keuangan di masa yang akan datang.

Agar perusahaan tetap mampu bersaing dengan perusahaan lain yang mengeluarkan produk sejenis dan produk substitusi, maka manajemen perusahaan harus mampu mengolah perusahaannya dengan baik. Supaya konsumen atau pelanggan yang ada tidak beralih kepada perusahaan lain. Perusahaan diharuskan untuk lebih memahami segala kebutuhan dan keinginan konsumen atau perusahaan harus mampu menciptakan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Hal inilah yang menjadi keuntungan bagi perusahaan yang menyediakan jasa berupa penyewaan ruangan rapat (*meeting room*). Salah satunya adalah industri perhotelan.

Bagi kabupaten bantaeng, industri perhotelan merupakan salah satu aspek yang mempunyai peranan penting dalam perkembangan pariwisata, salah satunya adalah perhotelan tersebut menyediakan jasa akomodasi bagi para wisatawan. Jumlah kunjungan wisatawan yang mengalami peningkatan berpengaruh pada perkembangan industri perhotelan karena peningkatan jumlah kunjungan wisatawan akan meningkatkan pula kebutuhan akan jasa akomodasi khususnya hotel sebagai sarana penunjang.

Pesatnya pertumbuhan bisnis perhotelan mengakibatkan tingkat persaingan antar hotel yang tinggi. Namun bagi sejumlah pengusaha hotel, kondisi tersebut tidak menjadi kekhawatiran besar sepanjang pangsa pasarnya masih tersedia. Para pengelola hotel harus berusaha sebaik mungkin dalam memanfaatkan pasar yang ada dengan memberi image dan layanan khusus kepada para tamunya.

Sebagai salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa, Hotel Ahriani Kabupaten Bantaeng memiliki kegiatan yang paling utama adalah menyediakan jasa penyewaan kamar untuk menginap. Kegiatan kedua yang dilakukan oleh Hotel Ahriani Kabupaten Banateng adalah menyediakan makanan dan minuman di restoran. Kegiatan ketiga yang dilakukan adalah menyewakan ruang pertemuan yang dapat di gunakan oleh konsumen untuk mengadakan acara rapat, seminar, acara ulang tahun serta acara resepsi pernikahan.

Sebagaimana diketahui bahwa salah satu kegiatan industri perhotelan sebagai perusahaan yang bergerak di bidang jasa adalah menyediakan ruang rapat (*meeting room*) bagi konsumen. Keberhasilan penyelenggaraan ruangan pertemuan atau ruang rapat (*meeting room*) bagi perusahaan perhotelan dapat terlihat dari intensitas perusahaan yang menyewa *meeting room* yang dimiliki oleh hotel tersebut. Keberhasilan tersebut menunjukkan kemampuan manajer perhotelan khususnya divisi ruang *meeting* yang berwenang dan bertanggung jawab dalam mengelola dan menata ruangan agar nyaman mungkin.

Ruang rapat (*meeting room*) merupakan salah satu ruangan yang disediakan dan ditawarkan oleh pihak manajemen perhotelan selain dari kamar (*room*), restoran (*restaurant*), maupun ruangan lainnya. Keberhasilan pihak manajemen perhotelan dalam menyediakan ruang rapat (*meeting room*) ini pada akhirnya akan berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan tersebut. Dapat dikatakan bahwa pendapatan yang diperoleh dari penyediaan ruang rapat (*meeting room*) akan memberikan kontribusi bagi kekayaan atau peningkatan keuangan perusahaan.

Sebagaimana diketahui bahwa besarnya kekayaan atau keuangan perusahaan dapat dilihat atau tercermin dari laporan keuangan laba ruginya yang dimiliki oleh perusahaan khususnya pihak perhotelan tersebut. Dengan laporan keuangan akan membantu pihak perusahaan maupun pihak yang berkepentingan dalam memilih dan mengevaluasi informasi dan dengan informasi tersebut setiap perusahaan dapat mengetahui kondisi keuangan perusahaan dan dapat mengambil

keputusan yang tepat dalam meningkatkan daya saing perusahaan di masa mendatang .

Penyediaan ruang rapat (*meeting room*) yang nyaman untuk meningkatkan daya guna dan hasil guna fasilitas ruangan hotel. Kontribusi ruang rapat (*meeting room*) sebagai salah satu sumber penerimaan perhotelan. Dalam rangka pencapaian pelayanan dan pelaksanaan penyediaan ruang *meeting* secara efektif dan efisien, maka setiap perhotelan khususnya divisi ruang *meeting* harus secara kreatif mampu menciptakan dan mendorong semakin meningkatnya sumber-sumber penerimaan.

Berdasarkan latar belakang masalah yang dikemukakan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengangkat judul “**Analisis Kontribusi Divisi Ruang *Meeting* terhadap Laporan Laba Rugi Pada Hotel Ahriani Kabupaten Bantaeng.**”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka permasalahan yang dirumuskan adalah “Seberapa besar kontribusi divisi ruang *meeting* dalam peningkatan Laba Rugi pada Hotel Ahriani Kabupaten Bantaeng?”.

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui seberapa besar kontribusi divisi ruang *meeting* dalam peningkatan laba rugi pada Hotel Ahriani Kabupaten Bantaeng.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan tidak hanya bermanfaat bagi penulis, namun juga bagi perusahaan dan peneliti lainnya. Manfaat yang diperoleh dari penelitian adalah.

- a) Secara akademik untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai studi program strata satu (S1) pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.
- b) Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat berguna dan menambah bahan pustaka penelitian yang telah ada serta dapat dijadikan sebagai bahan acuan bagi pengembangan penelitian-penelitian selanjutnya.
- c) Bagi peneliti, penelitian ini merupakan kesempatan untuk menerapkan teori yang diperoleh dari bangku kuliah ke dalam praktek yang sesungguhnya serta digunakan sebagai syarat selesainya jenjang S-1.
- d) Bagi universitas, sebagai tambahan bahan pustaka serta sebagai tambahan pengetahuan bagi pembaca atau mahasiswa yang memerlukan informasi mengenai penerimaan perhotelan

khususnya kontribusi divisi ruang *meeting* terhadap laporan keuangan perusahaan.

BAB. II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Kontribusi

Kontribusi berasal dari bahasa Inggris yaitu *contribute*, *contribution*, maknanya adalah keikutsertaan, keterlibatan, melibatkan diri maupun sumbangan. Berarti dalam hal ini kontribusi dapat berupa materi atau tindakan.

Menurut Kamus Ilmiah Populer, Dany H (2006:264) “Kontribusi diartikan sebagai uang sumbangan atau sokongan.” Sementara menurut Kamus Umum Bahasa Indonesia, Yandianto (2000:282) diartikan : “Sebagai uang iuran pada perkumpulan, sumbangan.”

Bertitik tolak pada kedua kamus di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa kontribusi adalah sumbangan, sokongan atau dukungan terhadap sesuatu kegiatan.

Adapun kontribusi laba merupakan kelebihan pendapatan dari tiap laba produk, informasi kontribusi laba memberikan gambaran jumlah yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan untuk menghasilkan laba, semakin besar kontribusi laba tiap produk semakin besar kesempatan yang diperoleh perusahaan untuk menutup biaya tetap dan untuk menghasilkan laba. Kontribusi laba dapat dihitung dengan cara mengurangi pendapatan dari harga pokok penjualan dan biaya-biaya variabel. Maka selisihnya merupakan laba dan sebaliknya seandainya jumlah penjualan lebih kecil dari biaya maka selisihnya merupakan kerugian.

Kontribusi laba dapat juga disebut dengan margin kontribusi. Analisis margin kontribusi (*contribution margin*) merupakan salah satu elemen dari analisis *cost volume profit* yaitu suatu analisis yang digunakan untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba.

Menurut Garrison dkk (2006 : 328), margin kontribusi atau *contribution margin* merupakan jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi biaya variabel yang akan merupakan jumlah yang akan menutupi biaya tetap dan kemudian menjadi laba.

Margin kontribusi dihitung dengan cara mengurangkan biaya variabel dari penjualan. Margin kontribusi digunakan untuk menutup biaya tetap dan sisanya akan menjadi laba. Jika margin kontribusi tidak cukup untuk menutup beban tetap perusahaan, maka akan terjadi kerugian pada periode tersebut.

Formula yang dapat digunakan untuk menghitung *contribution margin* adalah (Garrison, ddk, 2006: 329).

$$\text{Contribution margin (nilai uang)} = \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}$$

Untuk dapat menunjukkan bagaimana total penjualan mempengaruhi margin kontribusi yang kemudian akan mempengaruhi besarnya laba bersih, maka dapat dihitung dengan menggunakan rasio margin kontribusi. Rasio margin kontribusi ini dapat menunjukkan bagaimana pengorbanan yang harus dilakukan antara penjualan yang lebih banyak untuk satu produk atau untuk produk lain. Rasio margin kontribusi dapat dihitung dengan membagi margin kontribusi dengan penjualan.

B. Ruang Rapat (*Meeting Room*)

Meeting adalah istilah bahasa Inggris yang berarti rapat, pertemuan atau persidangan. Menurut Kesrul (2004:8), *meeting* merupakan suatu pertemuan atau persidangan yang diselenggarakan oleh kelompok orang yang tergabung dalam asosiasi, perkumpulan atau perserikatan dengan tujuan mengembangkan profesionalisme, peningkatan sumber daya manusia, menggalang kerja sama anggota dan pengurus, menyebarluaskan informasi terbaru, publikasi, hubungan kemasyarakatan.

Menurut Kesrul (2004:3), “*Meeting* adalah suatu kegiatan kepariwisataan yang aktifitasnya merupakan perpaduan antara *leisure* dan *business*, biasanya melibatkan orang secara bersama-sama”.

Meeting room adalah ruangan yang digunakan untuk pertemuan dua orang atau lebih. *Meeting room* mempunyai pengertian yang berbeda dengan *conference hall* maupun *banquet hall*, meskipun kadang-kadang istilah-istilah tersebut sering diartikan sama, karena ketiganya sama-sama menunjuk pada ruang pertemuan. Sebenarnya antara *meeting room* dengan *conference hall* ada perbedaan. Kata *meeting* mengandung pengertian yang lebih sempit, dengan jumlah peserta yang lebih sedikit, ruangan dan peralatan yang digunakannya pun lebih sederhana dan waktu yang digunakan lebih pendek.

Meeting Room memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Kapasitas ruangan dibawah 50 orang.
2. Peralatan yang digunakan relatif sedikit dan sederhana.

3. Penanganan didalam pelayanannya tidak memerlukan tenaga yang banyak namun juga profesional.

Untuk menjaga kebersihannya *meeting room* dibawah tanggung jawab *housekeeping departement*, yaitu dibawah *public area section*, dan orang yang bertugas disini disebut *public area attendant* atau *houseman*.

Banquet room atau dikenal juga dengan istilah *function room* adalah merupakan ruangan besar yang interiornya didesain sedemikian rupa, digunakan untuk acara pertemuan besar, seperti seminar, kongres, pesta dan acara-acara besar lainnya. Adapun Jenis-jenis ruang rapat (*meeting room*) yaitu :

1. *U-Shape*

Sesuai dengan namanya yakni *U-Shape* berarti baris seperti huruf U. Maksimal peserta ruang *meeting* ini agar nyaman adalah 36 peserta dengan perincian masing-masing 15 peserta di sisi kiri dan kanan dan 6 peserta di bagian tengah. *U Shape* sangat tepat untuk *internal meeting* dimana pimpinan utama duduk di bagian tengah diapit oleh petinggi kantor pusat dan disisi kiri dan kanan di isi oleh para kepala cabang. Peralatan yang dibutuhkan untuk ruang *meeting* jenis *U-Shape* ini antara lain: *microphone*, *projector* beserta laptop dan internet akses.

2. *Block table*

Block table style adalah tipe ruang atau *style* ruang *meeting* yang cocok untuk membahas suatu *project* antara anda dan kolega bisnis. Maksimal peserta *meeting block table* agar nyaman adalah 10 dengan perincian

masing-masing 5 disisi kiri dan kanan tanpa *head table* jika membahas suatu *project* dengan kolega bisnis untuk menghormati kolega bisnis dan dengan *head table* untuk internal *meeting* perusahaan.

3. *Double U Shape*

Double U -Shape sama seperti *U-shape* tapi terdapat tambahan beberapa meja di belakang meja bagian tengah untuk keperluan dokumentasi dan *observer meeting*.

C. Hotel

1. Definisi Hotel

Dunia perhotelan adalah sebuah aspek bidang bisnis yang sangat besar dan meliputi banyak aspek bidang kerja. Karenanya, fungsi sebuah hotel tidak hanya memberikan pelayanan jasa penginapan tapi lebih mementingkan aspek jasa pelayanan. Semua pegawai hotel harus menunjukkan keramahtamahan agar tamu merasa nyaman dan betah. Sehingga tamu bersedia datang kembali untuk menginap di hotel ketika kunjungan berikutnya.

Hotel adalah perusahaan yang menyediakan jasa-jasa dalam bentuk akomodasi (penginapan) serta menyajikan hidangan dan fasilitas lain yang memenuhi syarat-syarat *comfort* dan bertujuan komersial. Hotel adalah suatu bentuk bangunan, lambang, perusahaan atau badan usaha akomodasi yang menyediakan pelayanan jasa penginapan, penyedia makanan dan minuman serta

fasilitas jasa lainnya dimana semua pelayanan itu diperuntukkan bagi masyarakat umum, baik mereka yang bermalam di hotel tersebut ataupun mereka yang hanya menggunakan fasilitas tertentu yang dimiliki hotel itu.

Menurut Bagyono (2012:63) Hotel adalah jenis akomodasi yang dikelola secara komersial dan profesional, disediakan, bagi setiap orang untuk mendapatkan pelayanan penginapan, makan dan minum serta pelayanan lainnya.

Pengertian hotel ini dapat disimpulkan dari beberapa definisi hotel seperti tersebut di bawah ini :

- a. Salah satu jenis akomodasi yang mempergunakan sebagian atau keseluruhan bagian untuk jasa pelayanan penginapan, penyedia makanan dan minuman serta jasa lainnya bagi masyarakat umum yang dikelola secara komersil (Keputusan Menteri Parpostel no Km 94/HK103/MPPT 1987).
- b. Sarana tempat tinggal umum untuk wisatawan dengan memberikan pelayanan jasa kamar, penyedia makanan dan minuman serta akomodasi dengan syarat pembayaran (Lawson, 1976:27)
- c. Bangunan yang dikelola secara komersil dengan memberikan fasilitas penginapan untuk masyarakat umum dengan fasilitas sebagai berikut :
 - 1) Jasa penginapan.
 - 2) Pelayanan makanan dan minuman.
 - 3) Pelayanan barang bawaan.
 - 4) Penggunaan fasilitas perabot dan hiasan-hiasan yang ada di dalamnya.
 - 5) Pencucian pakaian. (Endar Sri,1996:8)

Hotel mempunyai 6 departemen, antara lain :

- a. *Front Office Department.*
- b. *Housekeeping Department.*
- c. *Food & Beverage Department.*
- d. *Accounting Department.*
- e. *Engineering Department.*
- f. *Personel Department.*

Front Office adalah bagian dalam hotel yang bertanggung jawab dalam penjualan kamar hotel, baik yang melalui pemesanan ataupun tanpa pemesanan/reservation. *Front Office Department* memiliki 6 *section*, diantaranya:

- a. *Reservation Section.*
- b. *Reception Section.*
- c. *Information Section.*
- d. *Uniform Section.*
- e. *Telephone Operator Section.*
- f. *Guest Chasier Section.*

Adapun program produktif yang diterapkan yaitu :

- a. Bekerja dengan teman kerja dan pelanggan.
- b. Bekerja dilingkungan yang berbeda secara sosial.
- c. Mengikuti prosedur kesehatan, keselamatan dan keamanan di tempat kerja.
- d. Berkomunikasi melalui telepon.
- e. Menerima dan memproses Reservasi.

- f. Menyediakan layanan akomodasi reception.
- g. Menyediakan jasa Porter.
- h. Menyediakan layanan *Housekeeping* untuk tamu.
- i. Membersihkan lokasi / area dan peralatan.
- j. Mengembangkan dan memperbaharui pengetahuan industri perhotelan.
- k. Menyiapkan Kamar tamu.

2. Jenis dan Klasifikasi Hotel

Penentuan jenis hotel tidak terlepas dari kebutuhan pelanggan dan ciri atau sifat khas yang dimiliki wisatawan (Tarmoezi, 2000:5). Berdasarkan hal tersebut, dapat dilihat dari lokasi dimana hotel tersebut dibangun, sehingga dikelompokkan menjadi :

a. *City Hotel*

Hotel yang berlokasi di perkotaan, biasanya diperuntukkan bagi masyarakat yang bermaksud untuk tinggal sementara (dalam jangka waktu pendek). *City Hotel* disebut juga sebagai transit hotel karena biasanya dihuni oleh para pelaku bisnis yang memanfaatkan fasilitas dan pelayanan bisnis yang disediakan oleh hotel tersebut.

b. *Residential Hotel*

Hotel yang berlokasi di daerah pinggiran kota besar yang jauh dari keramaian kota, tetapi mudah mencapai tempat-tempat kegiatan usaha. Hotel ini berlokasi di daerah-daerah tenang, terutama karena diperuntukkan bagi masyarakat yang ingin tinggal dalam jangka waktu lama. Dengan

sendirinya hotel ini dilengkapi dengan fasilitas tempat tinggal yang lengkap untuk seluruh anggota keluarga.

c. *Resort Hotel*

Hotel yang berlokasi di daerah pergunungan (*mountain hotel*) atau di tepi pantai (*beach hotel*), di tepi danau atau di tepi aliran sungai. Hotel seperti ini terutama diperuntukkan bagi keluarga yang ingin beristirahat pada hari-hari libur atau bagi mereka yang ingin berekreasi.

d. *Motel (Motor Hotel)*

Hotel yang berlokasi di pinggiran atau di sepanjang jalan raya yang menghubungkan satu kota dengan kota besar lainnya, atau di pinggiran jalan raya dekat dengan pintu gerbang atau batas kota besar. Hotel ini diperuntukkan sebagai tempat istirahat sementara bagi mereka yang melakukan perjalanan dengan menggunakan kendaraan umum atau mobil sendiri. Oleh karena itu hotel ini menyediakan fasilitas garasi untuk mobil. Menurut Tarmoezi (2000:3), dari banyaknya kamar yang disediakan, hotel dapat dibedakan menjadi:

a. *Small Hotel*

Jumlah kamar yang tersedia maksimal sebanyak 28 kamar.

b. *Medium Hotel*

Jumlah kamar yang disediakan antara 28- 299 kamar.

c. *Large Hotel*

Jumlah kamar yang disediakan sebanyak lebih dari 300 kamar.

Menurut keputusan direktorat Jendral Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi no 22/U/VI/1978 tanggal 12 Juni 1978 (Endar Sri, 1996 : 9), klasifikasi hotel dibedakan dengan menggunakan simbol bintang antara 1-5. Semakin banyak bintang yang dimiliki suatu hotel, semakin berkualitas hotel tersebut. Penilaian dilakukan selama 3 tahun sekali dengan tatacara serta penetapannya dilakukan oleh Direktorat Jendral Pariwisata.

Perbedaan antara hotel dengan industri lainnya adalah :

- a. Industri hotel tergolong industri yang padat modal serta padat karya yang artinya dalam pengelolaannya memerlukan modal usaha yang besar dengan tenaga pekerja yang banyak pula.
- b. Dipengaruhi oleh keadaan dan perubahan yang terjadi pada sektor ekonomi, politik, sosial, budaya, dan keamanan dimana hotel tersebut berada.
- c. Menghasilkan dan memasarkan produknya bersamaan dengan tempat dimana jasa pelayanannya dihasilkan.
- d. Beroperasi selama 24 jam sehari, tanpa adanya hari libur dalam pelayanan jasa terhadap pelanggan hotel dan masyarakat pada umumnya.
- e. Memperlakukan pelanggan seperti raja selain juga memperlakukan pelanggan sebagai patner dalam usaha karena jasa pelayanan hotel sangat tergantung pada banyaknya pelanggan yang menggunakan fasilitas hotel tersebut.

Menurut Bagyono (2012:73-75), hotel dapat diklasifikasikan menjadi 8 kategori, yaitu :

a. Luas dan Jumlah Kamar

- 1) Hotel Kecil (*small hotel*) adalah hotel yang memiliki lebih 25 kamar atau kurang dari 100 kamar.
- 2) Hotel Menengah (*above average hotel*), ialah hotel yang memiliki lebih dari 100 kamar dan kurang dari 300 kamar.
- 3) Hotel Besar (*large hotel*), yaitu hotel yang memiliki lebih dari 300 kamar.

b. Jenis Tamu yang Menginap

- 1) Hotel keluarga (*family hotel*), adalah hotel yang dirancang untuk keluarga.
- 2) Hotel bisnis (*business hotel*), adalah hotel yang dirancang untuk para usahawan.
- 3) Hotel wisata (*tourist hotel*), adalah hotel yang dirancang untuk para wisatawan.
- 4) Hotel transit (*transit hotel*), adalah hotel yang dirancang khusus untuk orang-orang yang melakukan persinggahan sementara dalam suatu perjalanan.
- 5) Hotel perawatan kesehatan (*cure hotel*), adalah hotel yang dirancang untuk orang-orang yang sedang menginginkan penyembuhan dari suatu penyakit atau meningkatkan kesehatannya.

- 6) Hotel Konvensi (*convention hotel*), adalah hotel yang dirancang untuk keperluan orang-orang yang menyelenggarakan konvensi.

c. Lama tamu menginap

- 1) *Transient hotel*, yaitu dimana para tamunya menginap hanya untuk satu atau dua malam.
- 2) *Semi-residential hotel*, yaitu hotel dimana para tamunya lebih dari dua malam sampai satu minggu.
- 3) *Residential hotel*, yaitu hotel dimana para tamunya menginap untuk jangka waktu lama, lebih satu minggu.

d. Lokasi

- 1) *Mountain hotel*, adalah hotel yang terletak di daerah pegunungan.
- 2) *Beach hotel*, adalah hotel yang terletak di tepi pantai.
- 3) *City hotel*, adalah hotel yang berlokasi di perkotaan.
- 4) *Highway hotel*, adalah hotel yang terletak di tepi jalan bebas hambatan dan biasanya diantara dua kota.
- 5) *Airport hotel*, adalah hotel yang terletak tidak jauh dari airport.
- 6) *Resort hotel*, adalah hotel yang berlokasi di kawasan wisata.

e. Lamanya buka dalam setahun

- 1) *Seasonal hotel*, yaitu hotel yang hanya buka pada waktu-waktu tertentu dalam setahun (3 bulan, 6 bulan, 9 bulan).
- 2) *Year-round hotel*, yaitu hotel yang buka sepanjang tahun.

f. Berdasarkan tarif kamar

- 1) *Economy class hotel*, ialah hotel yang memiliki tarif kamar kelas ekonomi (harga kamar relatif murah).
- 2) *First class hotel*, yaitu hotel dengan tarif kamar mahal.
- 3) *Deluxe/luxury hotel*, yaitu hotel yang memiliki tarif atau harga kamar sangat mahal.

g. Menurut Bintang (*Star*)

Berdasarkan surat keputusan Menteri Perhubungan No.PM.10/P.V.301/Pht/77 tanggal 22 Desember 1977 tentang Peraturan Industri Perhotelan dan Klasifikasi hotel antara lain ditentukan menurut bintang, yaitu mulai bintang satu hingga lima. Perbedaan bintang tersebut terlihat pada fasilitas, peralatan dan mutu serta standar pelayanan. Penentuan kelas atau bintang diadakan setiap tiga tahun sekali dan ditetapkan oleh Keputusan Direktur Jenderal Pariwisata dalam bentuk sertifikat.

h. Unsur atau Komponen Harga Kamar (*Type of Plan*)

- 1) *European Plan Hotel* (EP), ialah hotel yang menetapkan bahwa harga kamar hanya untuk kamar saja.
- 2) *Continental Plan Hotel* (CP), ialah hotel yang menetapkan bahwa harga kamar termasuk makan pagi.
- 3) *Modified American Plan Hotel* (MAP), ialah hotel yang menetapkan bahwa harga kamar termasuk dua kali makan (makan pagi, siang atau malam).

- 4) *Full American Plan* (FAP) yaitu harga kamar termasuk tiga kali makan.

D. Laporan Keuangan

1. Pengertian Laporan Keuangan

Sundjaja (2003:76), laporan keuangan adalah suatu laporan yang menggambarkan hasil dari proses akuntansi yang digunakan sebagai alat komunikasi antara data keuangan atau aktivitas perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan dengan data-data atau aktivitas tersebut.

Harahap (2007:105), laporan keuangan menggambarkan kondisi keuangan dan hasil suatu perusahaan pada saat tertentu atau jangka waktu tertentu.

Secara umum ada 4 bentuk laporan keuangan yang pokok pada suatu perusahaan yaitu laporan neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, dan laporan aliran kas. Dari keempat laporan tersebut yang digunakan dalam dalam sebuah analisa rasio hanyalah laporan neraca dan laporan laba rugi.

Standar Akuntansi Keuangan yang ditulis oleh Ikatan Akuntan Indonesia atau IAI (2004:4) dijelaskan bahwa, “tujuan laporan keuangan adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi”.

2. Dasar-Dasar Laporan Keuangan

Menurut Sundjaja (2003:78), laporan keuangan merupakan bagian dari proses pelaporan keuangan antara lain:

a. Laporan laba rugi

Laporan laba rugi adalah laporan mengenai penghasilan, biaya laba atau rugi yang diperoleh suatu perusahaan selama periode tertentu. Pos-pos perkiraan yang dapat dilihat pada laporan laba rugi yaitu penjualan kotor atau bruto.

b. Neraca

Menurut Brigham dan Houston (2001:39), neraca adalah laporan posisi keuangan perusahaan pada suatu waktu tertentu. Neraca adalah laporan mengenai aktiva, utang dan modal dari perusahaan pada suatu saat tertentu.

3. Laporan Laba Rugi Hotel

Sebagaimana diketahui, manajemen memerlukan informasi keuangan untuk berbagai tujuan. Dengan informasi keuangan itu manajemen dapat melakukan analisis dan pengendalian yang lebih baik atas aktivitas bisnisnya. Tidak berbeda dengan bisnis lainnya, informasi keuangan juga diperlukan untuk keputusan ekonomis hotel, paling tidak mencakup: Laporan Rugi-Laba (*Income Statement*), Neraca (*Balance Sheet*) dan Laporan Arus Kas (*Cash Flow Statement*).

Menurut Wiyasha (2007: 27-28), sistem akuntansi yang lazim diterapkan di industri perhotelan adalah *Uniform System of Account for Hotel* (USAH).

Sistem ini awalnya dikembangkan di Amerika Serikat (1925) oleh perhimpunan pengusaha hotel. Dengan sistem USAH ini hotel dapat memperoleh beberapa manfaat yang diantaranya adalah keseragaman dalam pemahaman istilah yang lazim digunakan di bisnis perhotelan. Misalnya istilah *house profit* yang berarti laba seluruh departemen dikurangi biaya departemen yang bersangkutan yang dikurangi *undistributed expenses*. Dengan demikian, akuntansi keuangan hotel merupakan akuntansi departemental. Artinya setiap departemen hotel melaporkan hasil operasinya pada periode tertentu.

Departemen hotel biasanya terdapat dua kelompok, yaitu: departemen yang menghasilkan penjualan atau pendapatan (*revenue generating departments*) seperti *front office* yang menghasilkan penjualan kamar dan departemen makanan dan minuman (*food & beverage*) yang menghasilkan penjualan makanan dan minuman; dan departemen yang tidak menghasilkan penjualan atau hanya menyerap biaya operasional saja untuk mendukung dan melayani operasional departemen yang menghasilkan penjualan (*non-revenue generating departments*), misalnya personalia, pemasaran, pemeliharaan, dan tata graha.

Telah dikemukakan bahwa sistem akuntansi hotel berdasarkan departemen. Satu di antara laporan keuangan yang penting adalah laporan rugi-laba. Pengertian yang dikemukakan Baridwan (2000: 30) adalah sebagai berikut :

“Laporan rugi laba adalah suatu laporan yang menunjukkan pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya dari suatu unit usaha untuk suatu periode tertentu. Selisih antara pendapatan pendapatan dan biaya-biaya merupakan laba yang diperoleh atau rugi yang diderita oleh perusahaan. Laporan rugi laba yang kadang kadang disebut laporan

penghasilan atau laporan pendapatan dan biaya merupakan laporan yang menunjukkan kemajuan keuangan perusahaan dan juga tali penghubung dua neraca yang berurutan.”

Sebagai industri jasa, hotel memiliki laporan keuangan yang sesuai dengan aktifitas bisnisnya. Dalam usaha perhotelan, secara akuntansi, penjualan produk atau jasa yang ditawarkan mempunyai harga pokok sendiri. Soewirjo (2000: 52) membaginya dalam tiga golongan, yaitu :

- a. *Primary sale*, pendapatan yang berdiri sendiri, termasuk *Room sale* dan *Rental*.
- b. *Drived sale*, pendapatan akibat *primary sale*, dengan adanya tamu di hotel akan diraih *Food sale*, *Beverage sale*, *Telephone/Fac sale*, *Laundry & Dry Cleaning and Valed sale*, dan pendapatan lainnya.
- c. *Independent sale*, pendapatan yang tidak berasal dari tamu yang menginap, melainkan dari tamu yang hanya menggunakan jasa pemakaian restoran, *swimming pool*, *banquet*, *outside catering*.

Berdasarkan pengelompokkan produk yang ditawarkan sebuah hotel, bahwa pendapatan utama sebuah hotel berasal dari penjualan kamar dan sewa ruangan lainnya, seperti *meeting room*, baik untuk pertemuan terbatas seperti seminar, pelatihan, maupun untuk pertemuan yang melibatkan banyak undangan seperti acara resepsi perkawinan dan jenis pertemuan lainnya. Dengan adanya orang yang menginap, maka kemungkinan terjadi penjualan ikutan (*drived sale*) seperti: makanan dan minuman yang dapat mereka pesan dari kamar ataupun pergi ke restoran atau *café bar* untuk dinikmati di tempat. Selain makanan, hotel

hotel berbintang biasanya menyediakan jasa laundry dan valet parking. Kedua jenis jasa terakhir ini lebih bersifat sebagai jasa yang harus mereka sediakan untuk kenyamanan konsumennya, sekalipun hanya sebagian kecil konsumen in-side yang memintanya.

Selain penjualan kamar, juga terdapat pendapatan utama lainnya seperti sewa ruangan dengan beberapa ukuran yang dapat dipergunakan untuk pertemuan-pertemuan. Pertemuan-pertemuan tersebut sudah tentu memerlukan makanan dan minuman. Dalam hal ini terdapat kebijakan hotel yang bervariasi. Ada yang menyewakan ruangan satu paket dengan makanan dan minuman dan pihak penyewa dilarang membawa makanan dan minuman dari luar, dan ada pula membuat kebijakan yang membebaskan penyewa untuk mengambil catering dari luar. Dari sewa ruangan ini, sedikit atau banyak juga menghasilkan penjualan ikutan, yakni makanan dan minuman. Penjualan bebas dilakukan, mengingat sudah tersedia fasilitas standar yang dapat ditawarkan ke umum seperti restoran kolam renang, fitness center dan banquet. Penjualan ini menambah pendapatan hotel, penjualan kamar dan sewa ruangan tetap merupakan produk utama yang ditawarkan sebuah hotel. Dengan demikian, maka ada laporan rugi-laba departemen kamar, departemen makanan dan minuman, dan departemen lainnya.

Format dan bentuk laporan rugi-laba hotel mencakup seluruh penjualan dan laporan keuangan setiap departemen. Menurut Wiyasha (2007:29-31), elemen-elemen laporan rugi-laba hotel adalah sebagai berikut:

- a. Penjualan

- b. Harga Pokok (*Cost of Sales*) dan Biaya Operasional Departemen.
- c. Laba Departemental.
- d. Biaya Operasional yang Tidak Didistribusikan (*Undistributed Operating Expenses*).
- e. Biaya Tetap.
- f. Pajak Penghasilan.
- g. Laba Bersih

Penjualan terbagi dalam penjualan setiap departemen. Disini diasumsikan bahwa hotel menawarkan jasa kamar, makanan dan minuman, dan berbagai jasa lain seperti komunikasi (telepon, faksimil & internet), dan cucian (laundry). Jika menurut Soewiryo tersebut di atas, penjualan jasa kepada tamu ini disebut sebagai *derived sale*, maka istilah lain yang lazim, disebut juga dengan *minor operated department* (Wiyasha, 2007: 29). Harga pokok (*cost of sales*) dan biaya operasi departemen adalah keseluruhan biaya yang diserap oleh departemen yang bersangkutan untuk menghasilkan penjualan di departemen tersebut (*department expenses*).

Laba departemental merupakan selisih seluruh penjualan departemen dengan harga pokok dan biaya biaya yang terjadi. Departemen kamar (*Room department*) misalnya menghasilkan laba setelah hasil penjualan dikurangi dengan seluruh biaya yang terjadi di departemen kamar. Pendekatan yang sama diterapkan pula pada departemen lain.

Biaya biaya operasional yang tidak didistribusikan atau oleh USAH disebut dengan *Undistributed Operating Expenses* adalah biaya yang tidak didistribusikan ke departemen yang menghasilkan penjualan, namun diserap untuk departemen yang bersangkutan. Misalnya biaya yang terjadi di departemen Administrasi & Umum (*Administrative & General = A&G Department*), Biaya Pemasaran, Biaya Operasi Properti dan Pemeliharaan serta Energi atau disingkat POMEK (*Property Operation and Maintenance, Energy Cost*).

Biaya tetap mencakup biaya biaya yang tidak dipengaruhi oleh aktifitas atau volume bisnis hotel. Antara lain: gaji manajemen, asuransi, bunga, depresiasi dan amortisasi Biaya tersebut bisa saja berubah. Misalnya biaya bunga yang menurun setiap bulan, namun bukan karena dipengaruhi oleh tingkat hunian kamar hotel yang berubah setiap bulan, melainkan karena sistem pembayaran bunga yang diterapkan adalah bunga menurun.

Dengan adanya laba seluruh departemen, dikurangi dengan *Undistributed Expenses* dan *Fixed Cost*, maka diperoleh laba sebelum pajak. Berdasarkan laba sebelum pajak ini, dapat diperhitungkan PPh yang mengurangi laba sebelum pajak, sehingga dihasilkan laba bersih. Perlu diketahui, jika dalam perusahaan manufaktur, komponen biaya di luar biaya tenaga kerja dan biaya bahan baku disebut dengan biaya umum pabrik atau overhead pabrik. Dalam industri perhotelan (dan restoran), yang dimaksud dengan biaya overhead adalah biaya-biaya yang tidak disitribusikan dan biaya tetap sebagaimana dijelaskan tersebut

dias. Dengan demikian, overhead cost merupakan biaya tidak langsung bagi departemen hotel yang menghasilkan pendapatan (Wiyasha, 2007: 189)

E. Penelitian Terdahulu

Sari (2012) meneliti tentang mengetahui pengaruh secara individu dari masing-masing rasio keuangan *Current Ratio*, *Debt to Equity Ratio*, *Inventory Turn Over*, *Return On Equity* terhadap laba pada perusahaan *Hotel, Travel and Transportation Services* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan untuk mengetahui apakah *Current Ratio*, *Debt to Equity Ratio*, *Inventory Turn Over*, *Return On Equity* secara bersama-sama berpengaruh terhadap di Bursa Efek Indonesia.

Yanersa (2014) meneliti tentang mengetahui kinerja, pendapatan, biaya operasional kamar, dan kontribusi masing-masing jenis kamar terhadap laba departemental (*departemental income*) pada Hotel Royal Jember dengan dasar teori yang digunakan adalah *Uniform System of Account for Lodging Industry* (USALI). Penelitian ini diarahkan pada metode deskriptif analisis melalui pendekatan kualitatif, fenomena yang ada dideskripsikan terlebih dahulu kemudian dianalisis secara mendalam untuk mengetahui perkembangan departemen kamar. Berdasarkan hasil analisis terbukti bahwa *Gold Standard* memberikan kontribusi terbesar dalam setiap periodenya. Yakni rata-rata 59,66% dalam 12 periode. Berdasarkan perhitungan tingkat hunian kamar selama 12 periode dan tingkat persentase laba selama tahun 2012 dapat disimpulkan bahwa

kinerja departemen kamar pada tahun 2012 mengalami peningkatan setiap bulannya. Apriyanto (2013) meneliti tentang mengukur kinerja keuangan Hotel Peony. *Value added* merupakan salah satu model pengukuran kinerja keuangan yang dipandang mampu untuk mengkaji *performance* keuangan perusahaan. Ada tiga kajian utama dalam *value added* yaitu: rasio nilai tambah per tenaga kerja, rasio daya saing biaya tenaga kerja, dan rasio profitabilitas. Penelitian ini menghasilkan beberapa rekomendasi bagi peningkatan produktifitas Hotel Peony Pontianak, diantaranya perlu selektif disektor pengeluaran, masih terbentuknya untuk perekrutan kembali karyawan, dan masih bisa menaikkan upah karyawan untuk memotivasi kinerja.

Sari dkk (2011) berdasarkan analisis laporan arus kas dalam menilai kinerja keuangan perusahaan pada Hotel Jayakarta Daira Palembang, suatu keharusan bagi perusahaan mencantumkan laporan arus kas dalam laporan keuangan tahunan, sebagai alat analisis kinerja keuangan perusahaan. Salah satunya dengan menggunakan laporan arus kas. Laporan arus kas adalah rasio laporan arus kas, komponen neraca dan laporan laba rugi sebagai alat analisis rasio. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menilai tingkat kinerja keuangan perusahaan pada Hotel Jayakarta Daira Palembang. Jenis data yang digunakan adalah data sekunder berupa laporan keuangan perusahaan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan teknik analisis kuantitatif. Dari hasil penelitian ini, penulis menyimpulkan bahwa *Efficiency ratio* menjelaskan seberapa baik perusahaan menghasilkan arus kas sedangkan *Sufficiency ratio*

menjelaskan tentang kecukupan arus kas untuk memenuhi kebutuhan perusahaan, pada Hotel Jayakarta Daira Palembang dari 8 rasio yang dianalisis dari tahun 2011 dan 2012 terjadi penurunan. Hal ini berpengaruh pada kinerja keuangan perusahaan yang menurun.

Aneswari (2012) Evaluasi Implementasi Sistem Informasi Akuntansi Siklus Pendapatan (Studi Kasus pada Hotel Patria Palace Blitar) hasil penelitian menunjukkan beberapa kelemahan dari prosedur manual yang ada saat ini di Hotel Patria Palace, yakni: a). tamu yang bukan member diperkenankan melakukan reservasi tanpa membayar deposit, b). pada prosedur pembatalan reservasi, tidak mengakomodasi terhadap tamu yang melakukan pembatalan melalui telepon, c). penggunaan formulir yang tidak perlu yaitu Cash Receipt, yaitu formulir yang dipakai petugas FO saat ini untuk mencatat penerimaan uang deposit dari tamu. Padahal setelah ditulis di formulir Cash Receipt, selanjutnya ditulis lagi di formulir Reservation Form atau Registration Form, d). jika terjadi perbedaan jumlah kas saat saat pergantian shift (jumlah kas kurang)tidak ada *punishment* atau sesuai dengan Hotel patria palace terutama bagian *Front office*, e). peneliti yang bisa membuat jera petugas kasir Front Office, f). uang hasil penjualan kamar atau ruang rapat tertahan selama 24 jam di kasir *Front Office* sebelum dilaporkan.

Maulana, Mulyana (2013) Pengaruh Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan dan Implikasinya Terhadap Citra Perusahaan (Studi Kasus Pada Hotel Mirah Bogor) hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaruh pelayanan terhadap kepuasan pelanggan dan implikasinya terhadap citra perusahaan yang

bersangkutan. Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap persepsi kemudahan kepuasan pelanggan dengan koefisien sebesar 0,46. Hal tersebut dapat dibuktikan dengan melihat nilai t statistic yakni sebesar 6,26 yang lebih besar dari 1,96. Hasil PLS menunjukkan bahwa konstruk kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap kepuasan pelanggan.

Penton (2004) dalam penelitiannya dengan judul Analisis Break Even Point Terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar Pada Hotel Surya Indah Salatiga. Penelitian ini bertujuan untuk menghitung tingkat *break even point* pada Hotel Surya Indah terutama pada penjualan jasa sewa kamar pada tahun 2004, yang meliputi penjualan jasa sewa kamar Delux, kamar Moderate, dan kamar standar. Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat diketahui tingkat penjualan jasa sewa kamar di Hotel Surya Indah.

Ariyati (2006) meneliti tentang mengetahui Kontribusi setiap jenis kamar pada Goodway Hotel Batam terhadap laba rugi departemen kamar menggunakan sistem USAH (*unyfrom system of Account for Hotel*). Dengan demikian, maka perlu disusun laporan laba rugi departemen kamar dengan rincian setiap jenis kamar.

Damayanti dan Wardati (2016) Perancangan Sistem Informasi Pemesanan dan Pembayaran Kamar Pada Hotel Remaja Pacitan. Hasil dari penelitian ini adalah sebuah sistem yang dapat memudahkan staf bagian administrasi dalam input data tamu check in dengan cepat, mengetahui keadaan

kamar kosong dengan cepat, serta pembuatan laporan dan pehitungan biaya check out dengan cepat.

Gandhi, Kriya, Yudiaatmaja (2013) dalam penelitiannya dengan judul Analisis Rasio Likuiditas, Solvabilitas, Profitabilitas Dan Metode Economic Value Added (EVA) Dalam Mengukur Kinerja Keuangan Hotel Sunari Villas & SPA Resort Periode 2009- 2013. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kinerja keuangan Hotel Sunari Villas & Spa Resort berdasarkan rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio profitabilitas dan metode *Economic Value Added* (EVA). Subyek dalam penelitian ini adalah Hotel Sunari Villas & Spa Resort. Obyek dalam penelitian ini adalah rasio likuiditas, solvabilitas, profitabilitas, metode EVA dan kinerja keuangan perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) berdasarkan analisis rasio likuiditas dan solvabilitas, Hotel Sunari Villas & Spa Resort masuk kedalam kategori sangat baik, (2) berdasarkan analisis rasio profitabilitas yang dihitung dengan ROA dan ROE, Hotel Sunari Villas & Spa Resort masuk kedalam kategori cukup baik dan kurang baik, (3) berdasarkan hasil perhitungan dengan metode EVA, kinerja keuangan Hotel Sunari Villas & Spa Resort berada pada kondisi yang tidak baik atau negatif.

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

.No	Penulis	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Any puspita sari (2012)	Analisis rasio keuangan terhadap laba perusahaan pada <i>hotel, travel and transportation service</i> yang terdaftar dibursa efek Indonesia	Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan uji asumsi klasik, uji regresi linier berganda, uji T dan uji F dengan menggunakan sampel perusahaan <i>hotel, travel and transportation services</i> .	Berdasarkan hasil uji t diketahui bahwa CR tidak mempunyai pengaruh terhadap laba, DER tidak mempunyai pengaruh terhadap laba, <i>Inventory Trun Over</i> tidak mempunyai pengaruh terhadap laba, dan ROE mempunyai pengaruh terhadap laba sedangkan hasil uji F diketahui bahwa secara bersama-sama variabel CR (X_1), DER (X_2), <i>Inventory Trun Over</i> (X_3) dan ROE (X_4) berpengaruh terhadap laba (Y), sehingga model yang digunakan adalah fit dan dari hasil analisis <i>Adjusted R square</i> (R^2) menunjukkan bahwa variasi dari laba dapat dijelaskan oleh variabel rasio keuangan yang terdiri CR (X_1), DER (X_2), <i>Inventory Trun Over</i> (X_3) dan ROE (X_4).
2.	Sedy Yanersa (2014)	Analisis laporan laba rugi beradasrkan kelas kamar untuk mengetahui kinerja <i>room department</i> pada hotel	Metode Deskriptif analisis melalui pendekatan kualitatif.	Berdasarkan hasil analisis terbukti bahwa <i>Gold Standard</i> memberikan kontribusi terbesar dalam setiap periodenya. Yakni rata-rata 59,66% dalam 12 periode. Berdasarkan perhitungan tingkat hunian kamar selama 12 periode dan tingkat persentase laba

		royal jember.		selama tahun 2012 dapat disimpulkan bahwa kinerja departemen kamar pada tahun 2012 mengalami peningkatan disetiap bulannya.
3.	Dhidik Apriyanto (2013)	Analisis Pengukuran Produktifitas Keuangan Menggunakan Metode <i>Value Added</i> Pada Hotel Poeny Pontianak	Metode kuantitatif dengan menggunakan metode <i>value added</i> (nilai tambah)	Berdasarkan hasil penelitian adalah: <ul style="list-style-type: none"> a) Nilai tambah tahu 2011 mengalami peningkatan, tetapi peningkatan tersebut jauh lebih kecil dari tahu sebelumnya. Sedangkan Rasio nilai tambah per tenaga kerja mengalami peningkatan yang sangat signifikan dari tahun sebelumnya. b) Rasio nilai tambah per biaya tenaga kerja menunjukkan peningkatan meskipun tidak sebesar tahu sebelumnya. Rasio nilai tambah per jumlah tenaga dan biaya tenaga kerja per jumlah tenaga kerja juga menunjukkan peningkatan yang sangat signifikan. c) Rasio laba operasi per modal operasi dan laba operasi per penjualan mengalami penurunan. Modal dan penjualan belum mampu mendongkrak

				<p>laba operasi dan memiliki kecenderungan turun sangat signifikan. Rasio penjualan per modal operasi yang terus mengindikasikan hasil naik positif.</p>
4.	<p>Puspita Sari, Henni Indriyani, Titan Terzaghi (2011)</p>	<p>Analisis Laporan Arus Kas Dalam Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan Pada Hotel Jayakarta Daira Palembang</p>	<p>Metode deskriptif dan teknik analisis kuantitatif</p>	<p>Hasil penelitian ini, penulis menyimpulkan bahwa <i>Efficiency ratio</i> menjelaskan kecukupan arus kas untuk memenuhi kebutuhan perusahaan, pada Hotel jayakarta Daira Palembang dari 8 rasio yang dianalisis dari tahun 2011 dan 2012 terjadi penurunan. Hal ini berpengaruh pada kinerja keuangan perusahaan yang menurun.</p>
5.	<p>Yuyung Rizka Aneswari (2012)</p>	<p>Evaluasi Implementasi Sistem Informasi Akuntansi Siklus Pendapatan (Studi kasus pada Hotel Patria Palace Blitar)</p>	<p>Metode kualitatif atau deskriptif</p>	<p>Fokus penelitian ini lebih ditujukan pada usulan proses bisnis yang tepat guna bagi Hotel iformasih yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan manajemen serta untuk menetup semua cela kemungkinan bagi seluruh bagian manajemen untuk bertindak curang. penelitian ini dibatasi pada siklus penghasilan (bagaian <i>Front Office</i>) saja yang berasal dari aktivitas penjualan kamar hotel X.</p>

6.	Miki mulyana, Mumuh Mulyana (2013)	Pengaruh Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan dan Implikasinya Terhadap Citra Perusahaan (Studi Kasus Pada Hotel Mirang Bogor)	Metode Deskriptif	<p>1.pengaruh pelayanan terhadap kepuasan pelanggan dan implikasinya terhadap citra perusahaan yang bersangkutan. Pelayanan berpengaruh signifikan terhadap persepsi kemudahan kepuasan pelanggan dengan koefisien sebesar 0,46 hal tersebut dapat dibuktikan dengan melihat t statistik yakni sebesar 6,26 yang lebih besar dari 1,96. Hasil PLS menunjukkan bahwa konstruk kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap kepuasan pelanggan.</p> <p>2. kualitas pelayanan yang meningkat menyebabkan semakin meningkatnya kepuasan pelanggan berpengaruh signifikan terhadap citra perusahaan. Kepuasan pelanggan dengan koefisien sebesar 0,46. Hal tersebut dapat dibuktikan dengan melihat nilai t statistik yakni 11,90 yang lebih besar dari 1,96. Penelitian ini membuktikan hipotesis kedua diterima, yaitu terbukti kepuasan pelanggan mempengaruhi citra perusahaan.</p>
----	------------------------------------	---	-------------------	---

7.	Selvina Damayanti Penton (2004)	Analisis Break Even Point Terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar Pada Hotel Surya Indah Salatiga	Megggunakan metode nilai jual relatif.	Hasil penelitiannya menunjukkan pengaruh perubahan harga sewa per jenis kamar terhadap analisis <i>break even</i> , yang nantinya dapat digunakan untuk mengetahui perubahan harga jual jenis kamar manakah yang dapat menghasilkan laba yang lebih besar.
8.	Yannik Ariyati (2006)	Analisis Laporan Laba Rugi Departemen Kamar Pada Goodway Hotel Batam	Metode deskriptif kuantitatif	Hasil penelitiannya adalah mengetahui Kontribusi setiap jenis kamar pada Goodway Hotel Batam terhadap laba rugi departemen kamar menggunakan sistem USAH (<i>unyfrom system of Account for Hotel</i>). Dengan demikian, maka perlu disusun laporan laba rugi departemen kamar dengan rincian setiap jenis kamar.
9.	Rindi Damayanti, Indah Uly Wardati (2016)	Perancangan Sistem Informasi Pemesanan Dan Pembayaran Pada Hotel Remaja Pacita	Metode penelitian yg digunakan adalah pustaka, observasi, wawancara, analisis data, dan sistem,perancangan sistem, pembuatan program, pengajuan progam, implemantasi	Hasil dari penelitian ini adalah sebuah sistem yang dapat memudahkan staf bagian administrasi dalam input data tamu check in dengan cepat, dan mengetahui keadaan kamar kosong dengan cepat, serta pembuatan laporan dan peghitungan biaya check out dengan cepat.

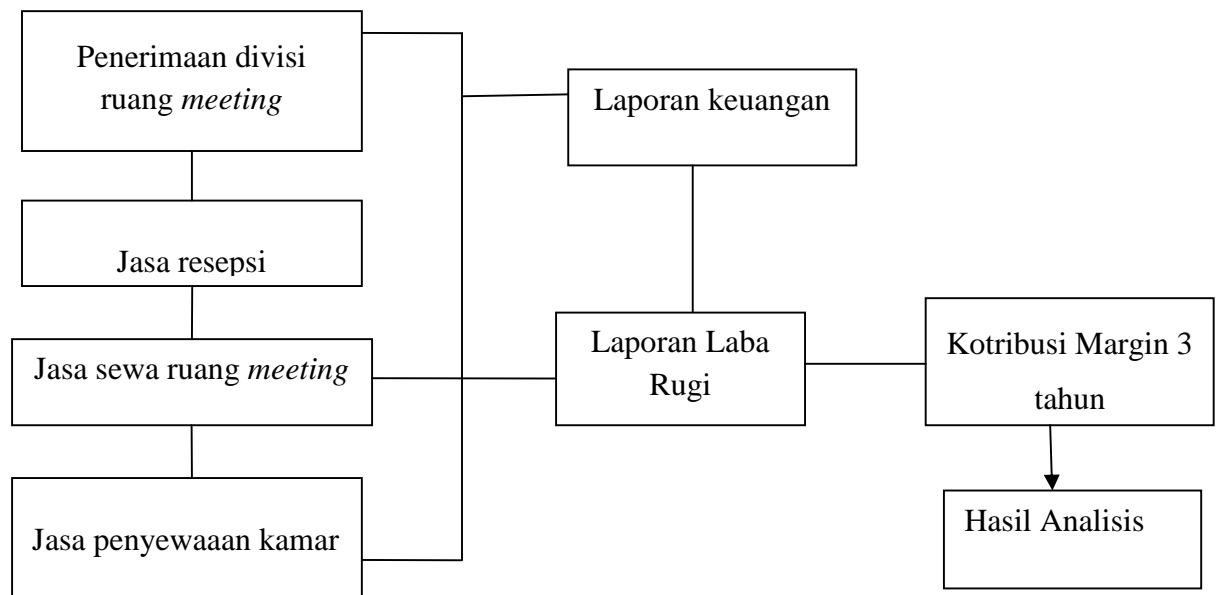
			program.	
10.	Ni Luh Gede Soenya Gandhi, I Ketut Kriya, Firdanayana Yudiaatmaja (2013)	Analisis Rasio Likuiditas, Solvabilitas, Profitabilitas Dan Metode Economic Value Added (EVA) Dalam Mengukur Kinerja Keuangan Hotel Sunari Villas & SPA Resort Periode 2009- 2013	Menggunakan metode deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) berdasarkan analisis rasio likuiditas dan solvabilitas, Hotel Sunari Villas & Spa Resort masuk kedalam kategori sangat baik, (2) berdasarkan analisis rasio profitabilitas yang dihitung dengan ROA dan ROE, Hotel Sunari Villas & Spa Resort masuk kedalam kategori cukup baik dan kurang baik, (3) berdasarkan hasil perhitungan dengan metode EVA, kinerja keuangan Hotel Sunari Villas & Spa Resort berada pada kondisi yang tidak baik atau negatif.

F. Kerangka Pikir

Penelitian ini menggunakan satu variabel independen yaitu penerimaan yang berasal dari divisi ruang *meeting*, serta satu variabel dependen yaitu pendapatan hotel secara keseluruhan pada laporan keuangan.

Berikut ini gambaran kerangka pikir penelitian sebagai berikut :

Hotel Ahriani Kabupaten Bantaeng



Sumber:

G. Hipotesis

Menurut Sugiyono (2004 : 10) “hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian”. Hipotesis merupakan dugaan atau jawaban sementara terhadap masalah yang akan diuji kebenarannya, melalui analisis data yang relevan dan kebenarannya akan diketahui setelah dilakukan penelitian.

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah “diduga bahwa kontribusi divisi ruang meeting berpengaruh terhadap laporan keuangan Hotel Ahriani Kabupaten Bantaeng.”

BAB. III

METODE PENELITIAN

A. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan pada Hotel Ahriani Kabupaten Bantaeng yang berlokasi di jalan Raya Lanto nomor 39-41 Bantaeng. penelitian telah dilaksanakan selama dua bulan yaitu dari bulan April sampai Mei 2017

B. Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penulisan ini, maka metode penelitian yang digunakan sebagai berikut:

1. Penelitian pustaka (*library research*) yaitu penelitian dengan memperoleh informasi yang bersumber dari literatur dan tulisan yang berhubungan dengan penulisan ini yang dimaksudkan sebagai landasan teori yang akan digunakan dalam membahas masalah yang diteliti.
2. Penelitian lapangan (*field research*) yang dilakukan dengan cara:
 - a. Observasi atau pengamatan yang dilakukan terhadap objek penelitian.
 - b. Interview atau mengadakan tanya jawab secara langsung kepada karyawan dan karyawan perusahaan yang diteliti.
 - c. Dokumentasi merupakan teknik yang digunakan dengan memperoleh data langsung dari tempat penelitian.

C. Jenis Dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan ada dua, yaitu:

- a. Data kualitatif, yaitu data yang diperoleh bukan dalam bentuk angka melainkan bentuk informasi-informasi sekitar pokok bahasan baik lisan maupun tulisan, dimana data ini berupa gambaran dari perusahaan tersebut.
- b. Data kuantitatif, yaitu data yang diukur dalam suatu skala numerik atau berupa angka-angka.

2. Sumber Data

- a. Data primer adalah data yang diperoleh melalui wawancara langsung pada staf dan karyawan Hotel Ahriani Kabupaten Bantaeng.
- b. Data sekunder adalah data yang dikumpulkan dari sumber lain yang dikumpulkan dari tangan kedua atau dari sumber lain yang telah tersedia sebagai penunjang data primer sebelum penelitian dilakukan.

D. Populasi dan Sampel Penelitian

Menurut Sugiyono (2004:72), "Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari, kemudian ditarik kesimpulannya."

Populasi dalam penelitian ini adalah laporan penerimaan divisi ruang *meeting* dan laporan keuangan tahun 2014-2016 Hotel Ahriani Kabupaten Bantaeng

Menurut Sugiyono (2004 : 73), “Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut”. Sampel dalam penelitian ini adalah laporan penerimaan divisi ruang *meeting* dan laporan keuangan tahun 2014 sampai 2016 Hotel Ahriani Kabupaten Banateng.

E. Variabel Penelitian

Variabel adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek, atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2007:2). Penelitian ini menggunakan dua variabel yaitu :

1. Variabel dependen adalah variabel yang menjadi pusat perhatian utama peneliti. Hakekat sebuah masalah mudah terlihat dengan mengenali berbagai variabel dependen yang digun akan dalam sebuah model. Variabilitas dari atau atas faktor inilah yang berusaha untuk dijelaskan oleh seorang peneliti (Ferdinand, 2006:26). Dalam penelitian ini yang menjadi variabel dependen adalah pendapatan perusahaan yang ada pada laporan keuangan(Y).
2. Variabel Independen yang dilambangkan dengan (X) adalah variabel yang mempengaruhi variabel dependen, baik yang pengaruhnya positif maupun

yang pengaruhnya negatif (Ferdinand, 2006:26). Variabel independen dalam penelitian ini adalah penerimaan dari divisi ruang *meeting*.

F. Metode Analisis

Penelitian ini menggunakan analisis desain asosiasif kausal. Menurut Umar (2002:30), “Desain kausal berguna untuk mengukur hubungan-hubungan antar variabel riset atau berguna untuk menganalisis bagaimana suatu variabel mempengaruhi variabel lain”.

Adapun metode analisis yang akan digunakan oleh penulis pada penelitian ini adalah analisis margin kontribusi (*Contribution Margin*).

Margin kontribusi atau *contribution margin* merupakan jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi biaya variabel yang akan merupakan jumlah yang akan menutupi biaya tetap dan kemudian menjadi laba (Garrison,dkk, 2006 : 328).

Formula yang dapat digunakan untuk menghitung *Contribution margin* adalah (Garrison, dkk, 2006 : 329)

$$\text{Contribution margin (nilai uang) = Penjualan - Biaya variabel}$$

G. Defenisi Operasional Variabel

Azwar (1997 : 74), definisi operasional variabel adalah suatu definisi mengenai variabel yang dirumuskan berdasarkan karakteristik-karakteristik variabel tersebut yang dapat diamati. Definisi operasional variabel adalah bagaimana menemukan dan mengukur variabel-variabel tersebut di lapangan

dengan merumuskan secara singkat dan jelas, serta tidak menimbulkan berbagai tafsiran. Definisi operasional dalam penelitian ini meliputi :

1. . Laba divisi ruang *meeting* Laba yang berasal dari divisi ruang *meeting* dalam konteks laporan laba rugi hotel disebut sebagai laba departemental. Laba departemental merupakan selisih seluruh penjualan departemen dengan harga pokok dan biaya-biaya yang terjadi.
2. Laba hotel Laba bersih hotel diperoleh dari laba sebelum pajak dikurangi dengan Pph yang diperhi tungkan. Laba sebelum pajak ini diperoleh dari laba seluruh departemen yang dikurangi dengan *undistributed expenses* dan *fixed cost*.

BAB. IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. sejarah Singkat Perusahaan

Hotel Ahriani adalah hotel yang terletak di Provinsi Sulawesi Selatan Kabupaten Bantaeng dengan ibu kota Makassar. Hotel Ahriani terletak di Jalan Raya Lanto nomor 39-41 Bantaeng, dekat dengan Pantai Seruni memungkinkan pengunjung untuk melihat-lihat keramaian masyarakat Bantaeng yang bersantai-santai sambil menyantap makanan dan minuman yang diujakan oleh penjual.

Hotel Ahriani didirikan oleh Dra. Hj. Ahriani, M. Pd pada tahun 1989 yang dimana masih Losmen. Setelah berjalan sekian tahun dan mengalami kemajuan, maka pada tahun 1997 Losmen berubah menjadi Hotel. Nama “Hotel Ahriani” memiliki arti yang sangat luas dan makna yang mendalam bagi sejarah perjalanan hotel ini yang dimana berawal dari sebuah Losmen sederhana berubah menjadi hotel yang sangat maju. Oleh karena itu dari pihak pemilik hotel masih menggunakan nama “Ahriani” sebagai nama hotel, hingga sampai sekarang ini nama hotel Ahriani masih berdiri kokoh di kawasan bumi Butta Toa Bantaeng.

Hotel Ahriani menyediakan sedikitnya 37 kamar, mulai dari kamar yang biasa hingga yang luar biasa. Ke-37 kamar itu, terdiri dari enam tipe. Mulai dari Standar, superior, deluxe, deluxe suite hingga Ahriani suite. Hotel Ahriani menyediakan fasilitas seperti Wi-fi, Mini Bar, Kulkas, Koran setiap Hari,

Breakfast, Laundry, Air Conditioner, Air Panas atau Dingin dan tempat untuk sholat.

Tak hanya itu, Hotel Ahriani seperti motto hotel ini “Kenyamanan Anda Adalah Kewajiban Kami”. Menjadi prioritas utama bagi hotel ini, dalam menghadapi persaingan dunia perhotelan di Kabupaten Bantaeng. Salah satunya adalah menyediakan tempat bersantai berupa Restoran dan Coffee Shop yang dilayani dengan berbagai aneka minuman juice dan snake.

Meski keberadaannya hanya hotel kelas Bunga Melati Tiga , namun keberadaan Hotel Ahriani tak kalah dengan hotel lainnya di Kabupaten Bantaeng, baik dalam hal pelayanan maupun kemewahan fasilitasnya. Apalagi jika melihat desain interior yang menghias hamper seluruh ruangan hotel ini. Tak heran, hotel yang letaknya berada dikawasan Kabupaten Bantaeng, menjadi pilihan utama warga maupun pengunjung Kabupaten Bantaeng sebagai tempat beristirahat.

B. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dan Misi hotel Ahriani adalah kepariwisataan yang menjadi sektor andalan dan sektor strategis, diharapkan peran parawisata mampu sebagai lokomotif dan magnet yang dapat menarik para wisatawan dan turis asing maupun lokal.

C. Struktur Organisasi dan Job Description

Dalam mengelola aktivitas usaha jasa perhotelan, diperlukan suatu manajemen yang dinamis dan kompetitif agar perusahaan dapat mencapai tujuannya yaitu efisien dalam arti bahwa dari segi biayanya, waktu dan tenaga

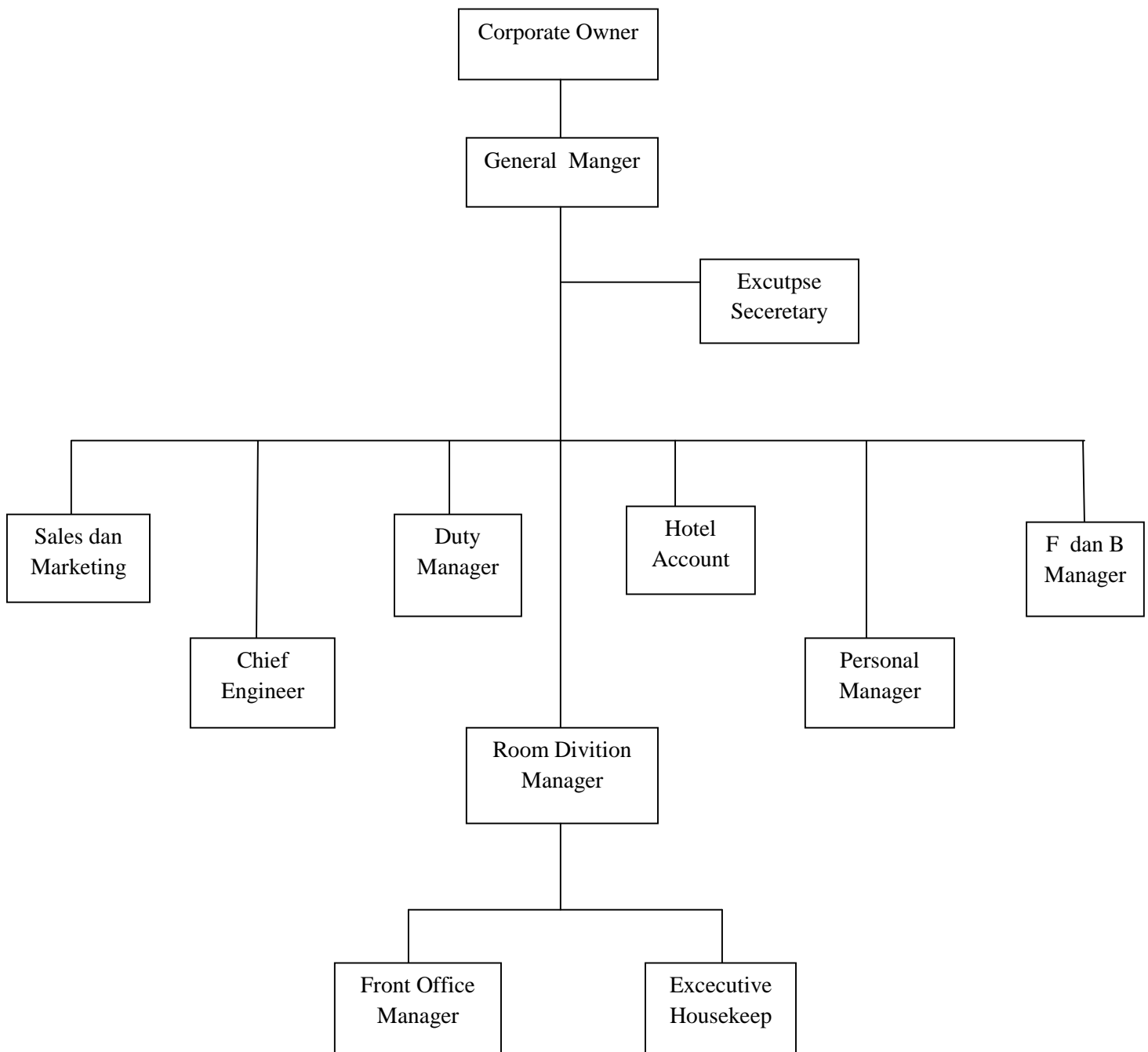
kerja yang dilibatkan, tidak terjadi pemborosan serta efektif dalam arti bahwa faktor produksinya yang bekerja dalam organisasi dapat menciptakan hubungan kerja yang baik diantara para personilnya.

Organisasi adalah suatu bentuk persekutuan yang terdiri dari dua orang atau lebih yang bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama. Dan pengertian diatas, dapat dikatakan bahwa hotel adalah suatu organisasi yang berbentuk komersial atau mencari keuntungan. Dimana untuk mendukung kelancaran operasional hotel, sangatlah diperlukan dukungan organisasi yang baik serta struktur organisasi jelas. Struktur organisasi adalah merupakan alat kontrol bagi segala kegiatan perusahaan dan sebagai alat pemersatu fungsi-fungsi dalam perusahaan.

Pada dasarnya susunan organisasi hotel manapun mempunyai banyak kesamaan karena setiap hotel mempunyai pelayanan pokok yang sama yaitu pelayanan penginapan, makan dan minum. Tetapi bentuk ini berbeda dengan bentuk struktur organisasi non hotel. Bentuk organisasi antar sesama hotel pun dapat berbeda. Hal ini dapat disebabkan karena adanya perbedaan yang antara lain tipe atau jenis hotel, ukuran besar atau kecilnya hotel dan sistem manajemen hotel.

Untuk lebih jelasnya struktur organisasi perusahaan dapat dilihat pada gambar berikut ini :

Gambar Struktur Organisasi Hotel Ahriani Kabupaten Bantaeng



Sumber :Hotel Ahriani Kabupaten Bantaeng, 2017

Job Description Hotel Ahriani Kabupaten Bantaeng sebagai berikut:

1. Owner

Owner adalah komisaris atau pemilik

2. General Manager

Direktur atau pimpinan tertinggi dalam perusahaan yang mengatur semua urusan yang berkaitan dengan berjalannya perusahaan baik didalam maupun diluar.

3. Executive Manager

Sekretaris direktur utama yang mengatur semua jadwal kegiatan atau acara.

4. Sales dan Marketing

Bagian yang bertugas memasarkan hotel tersebut agar dikenal banyak orang sehingga akan banyak tamu yang menginap dihotel tersebut, dan diharapkan dengan dilakukannya pemasaran yaitu agar tamu mau datang kembali kehotel tersebut.

5. Duty Manager

Seseorang yang ditugaskan oleh perusahaan untuk menjadi manager dan sebagai perwakilan pada perusahaan pada saat jam perkantoran sudah selesai serta sebagai pengganti manajemen atau manager yang tidak melakukan tugas pada jam kantor.

6. Hotel Account

Yang bertanggung jawab mengendalikan segala operasional keuangan yang ada didalam hotel.

7. F&B Manager

F&B Manager merupakan penghasilan utama atau penghasilan lainnya sebagai besar hotel yang menggantungkan dari penjualan makanan dan minuman. Bagian ini tanggung jawab membuat, menyiapkan, dan menyajikan makan dan minum yang ada didalam hotel kepada tamu.

8. Chief Engineer

Memiliki tugas dan tanggung jawab melakukan perbaikan-perbaikan jika ada suatu kerusakan serta perawatan baik itu interior maupun eksterior, Seperti contohnya, mengecat, memperbaiki kerusakan listrik dan lain-lain.

9. Room Diviton Manager

Room Diviton Manager yang bertugas mempersiapkan kamar.

10. Personal Manager

Personal Manager yang memiliki tugas dan tanggung jawab melakukan perencanaan, pengawasan, dan berperan serta dalam perekrutan karyawan, serta membantu dalam pengarahan program pelatihan bagi karyawan dalam suatu hotel. Demikianlah departemen-departemen yang ada dalam hotel untuk menunjang pengoperasionalan hotel.

11. Front Office Manager

Tempat yang paling depan yang ada didalam suatu hotel yang bertugas mengurus registrasi tamu sebelum menginap didalam hotel, memesan kamar dan juga check out.

12. Executive Housekeep

Executive Housekeep yang memiliki tugas dan tanggung jawab menyiapkan kamar bagi para tamu yang akan menginap didalam hotel serta membersihkannya selama tamu menginap di hotel tersebut.

BAB. V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Klasifikasi Biaya Hotel Ahriani

Hotel Ahriani membutuhkan biaya-biaya guna kelancaran operasionalnya. Pengklasifikasian ini akan membantu dalam menentukan besarnya kontribusi divisi ruang *meeting* terhadap laporan laba rugi hotel .

Adapun klasifikasi biaya hotel Ahriani adalah sebagai berikut:

1. Biaya tetap, merupakan biaya yang selama kurun waktu operasi selalu tetap jumlahnya atau tidak berubah walaupun volume kegiatan atau penjualan berubah, terdiri atas beban pegawai, promosi, iklan, alat tulis kantor, transportasi, biaya administrasi dan umum, biaya administrasi bank, biaya bunga, dan biaya lainnya.
2. Biaya variabel adalah biaya yang besar kecilnya tergantung pada banyak sedikitnya volume kegiatan. Biaya variabel divisi ruang *meeting* terdiri atas *food cost*, biaya tenaga kerja langsung, dan beban departemen lainnya.
3. Biaya semivariabel adalah biaya yang akan berubah jumlahnya apabila volume atau tingkat kegiatan usaha berubah tetapi perubahan tersebut tidak dalam proporsi langsung terhadap perubahan volume kegiatan usaha tersebut. Biaya semivariabel ini merupakan biaya yang didalamnya terdiri dari elemen-elemen biaya tetap dan biaya variabel. Biaya semivariabel divisi ruang *meeting* adalah biaya telepon.

Berdasarkan data tersebut, nampak bahwa besarnya biaya yang harus dikeluarkan adalah meningkat dari tahun ke tahun. Biaya administrasi dan umum mengalami kenaikan biaya tiap tahun yang semakin besar. Adapun pada tahun 2014 hingga 2016, biaya pemasaran menempati urutan ketiga. Hal ini terlihat pada adanya pemisahan pencatatan biaya.

Beberapa komponen biaya lainnya, dimana besar kecilnya total biaya yang harus dikeluarkan sangat bergantung kepada volume penjualan hotel. Misalnya pada tahun 2014 dan 2015, biaya terbesar yang harus dikeluarkan adalah biaya tenaga kerja langsung, sedangkan satu tahun berikutnya yakni dari tahun 2016 biaya yang paling besar yang harus dikeluarkan adalah *food cost*.

Adapun untuk biaya telepon, listrik dan air dimana berdasarkan wawancara yang dilakukan dengan pihak yang berkaitan, dari tahun 2014 sampai 2015 pencatatan untuk biaya telepon digabungkan dengan total biaya listrik dan air, sementara untuk tahun 2016 pencatatan biaya telepon tersendiri atau terpisah dari biaya listrik dan air, sementara kedua biaya tersebut dimasukkan ke dalam komponen biaya administrasi dan umum.

Berdasarkan komponen biaya tersebut, berikut pemisahan data biaya yang harus dikeluarkan oleh divisi ruang *meeting*. Dari data biaya-biaya divisi ruang *meeting* dapat dilakukan pengklasifikasian biaya menjadi biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel sebagai berikut :

1. Biaya tetap Biaya ini merupakan biaya yang secara total tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan dalam suatu periode tertentu, terdiri atas biaya

pegawai, perbaikan dan pemeliharaan, pemasaran, promosi, iklan, alat tulis kantor, transportasi, biaya administrasi dan umum, biaya administrasi bank, biaya bunga, dan biaya lainnya.

2. Biaya variabel Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya dipengaruhi oleh tingkat aktivitas produksi perusahaan, terdiri atas food cost, biaya tenaga langsung, dan beban departemen lain.
3. Biaya semivariabel Biaya semivariabel adalah biaya yang jumlah totalnya mengandung elemen biaya tetap dalam rentang kegiatan yang relevan dan biaya variabel yang berubah karena adanya perubahan volume kegiatan tetapi perubahannya tidak sebanding dengan volume kegiatan, terdiri atas biaya telepon, listrik, dan air.

Pemisahan biaya semivariabel yang berasal dari telepon, listrik dan air divisi ruang *meeting* menjadi biaya variabel dan biaya tetap berdasarkan data asli dari perusahaan dimana ketetapan manajemen perusahaan bahwa biaya tetap yang dikeluarkan sebesar 10% dari total biaya semivariabel adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Total biaya variabel divisi ruang *meeting*

Tahun	Biaya semivariabel (Food Cost, Tenaga kerja langsung)	Biaya variabel (telephone, listrik dan air)	Total Biaya variabel
2014	42.140.603	31.122.301	73.262.904
2015	51.352.300	27.343.301	78.695.601
2016	58.324.223	36.301.234	94.625.457

Sumber : Hotel Ahriani Bantaeng, 2017

Pengklasifikasian biaya variabel divisi ruang *meeting* ini dapat digunakan untuk menghitung besarnya margin kontribusi divisi ruang *meeting* yaitu dengan mengurangi jumlah pendapatan dengan biaya variabel yang ada. Berdasarkan tabel tersebut, nampak bahwa biaya variabel tenaga kerja dari tahun 2014 hingga 2016 terjadi peningkatan.

B. Analisis Pendapatan Hotel dan Divisi Ruang *Meeting*

Pendapatan hotel Ahriani bersumber dari beberapa departemen atau divisi yaitu :

1. Departemen kamar yang berasal dari 37 unit kamar yang terdiri atas 6 tipe kamar yaitu Ahriani Suite, Deluxe Suite, Deluxe, Superior, Standar, Extrabed.
2. Departemen makanan dan minuman, yang berasal dari restoran Hotel Ahriani.
3. Departemen ruang *meeting*, yang berasal dari 2 unit ruangan atau *function room* yaitu 1 unit standar dan satu unit ruangan yang besar atau dalam hal ini termasuk Ruangan AC dan Kipas Angin, Sound System, Layar, Papan Blackboard.
4. Sewa dan service apartemen, dan lain-lain seperti laundry

Dengan demikian, dapat diketahui bahwa sumber pendapatan hotel Ahriani bersumber dari departemen kamar, departemen makanan dan minuman, departemen ruang meeting, sewa dan service departemen, dan pendapatan lain-

lain. Adapun berikut ini total pendapatan Hotel Ahriani Bantaeng dari tahun 2014 hingga 2016:

Tabel 3. kontribusi divisi ruang meeting Hotel Ahnriani Bantaeng (dalam rupiah)

Tahun	Pendapatan Usaha(Ruang Meeting)	Pendapatan Lain	Total
2014	115,383,207	45,650,711	161,033,918
2015	156,737,674	42.341.133	199,078,807
2016	190,357,529	54,042,073	224,399,602

Sumber : Hotel Ahriani Bantaeng, 2017

Adapun besarnya total pendapatan divisi ruang *meeting* terhadap total pendapatan hotel secara keseluruhan adalah sebagai berikut :

Tabel 4. Total Pendapatan Divisi Ruang *Meeting* pada Hotel Ahriani Bantaeng

Tahun	Pendapatan Divisi Ruang Meeting(Pemasaran)	Biaya Variabel	Pendapatan L/R
2014	115,383,207	58,510,760	56,872,447
2015	156,737,674	59,901,520	96,836,154
2016	190,357,529	63,070,760	127,286,769

Sumber: Hotel Ahriani Bantaeng, 2017

$$\begin{aligned} \text{Contribusi Margin Rasio 2014} &= 115,383,207 - 58,510,760 \\ &= 56,872,447 \end{aligned}$$

Contribusi Margin Rasio 2015 = 156,737,207- 59,901,520

= 96,836,154

Contribusi Margin Rasio 2016 = 190,357,529 – 63,070,760

= 127,286,769

Tabel 5. Rasio Ruang Meeting pada Hotel Ahriani Bantaeng

Tahun	Pendapatan Divisi Ruang Meeting (Pemasaran)	Contribusi Rasio	Persentase %
2014	115,383,207	56,872,447	49,29%
2015	156,737,674	96,836,154	61,78%
2016	190,357,529	127,286,769	66,86%

Sumber :Data diolah, 2017

Tabel di atas menunjukkan besarnya persentase dari total pendapatan divisi ruang meeting terhadap total pendapatan hotel secara keseluruhan. Jika dilihat dari segi besarnya perolehan pendapatan hotel baik itu berasal dari divisi ruang meeting maupun total pendapatan hotel secara keseluruhan dari tahun 2014 hingga tahun 2016 mengalami peningkatan. Namun jika dilihat dari segi besarnya persentase, nampak bahwa besarnya total pendapatan divisi ruang meeting terhadap total pendapatan hotel secara keseluruhan dari tahun 2014 hingga tahun 2016 berfluktuasi atau naik turun.

Pada tahun 2014 dimana persentase sebesar 49,29%, nilai ini mengalami penurunan jika dibandingkan dari tahun sebelumnya yakni tahun 2015 sebesar

61,78%. Kemudian mengalami peningkatan dan pada tahun 2016 kembali mengalami kenaikan hingga mencapai 66,86%.

Fluktuasi yang terjadi pada besarnya persentase total pendapatan divisi ruang meeting terhadap total pendapatan hotel secara keseluruhan dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor. Jika dilihat dari segi besarnya nilai total pendapatan, kenaikan yang terjadi pada divisi ruang meeting tidak terlalu besar, artinya terjadi kenaikan yang diukur dalam nilai rupiah tidak terlalu besar. Contohnya kenaikan yang terjadi pada tahun 2015 dimana pendapatan yang diperoleh sebesar Rp156.737.674 jika dibandingkan tahun 2014 sebesar Rp115.383.207, artinya kenaikan hanya sebesar Rp41.354.467.

Fluktuasi yang terjadi juga dapat dipengaruhi faktor lain misalnya besarnya biaya variabel yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Oleh sebab itu, dibutuhkan perhitungan margin kontribusi divisi ruang *meeting* yang memisahkan pendapatan divisi ruang *meeting* terhadap biaya variabelnya sehingga dapat diketahui seberapa besar kontribusi laba divisi ruang *meeting* dalam menutupi seluruh biaya variabelnya dan berkontribusi terhadap biaya tetap serta seberapa besar kontribusi tersebut terhadap peningkatan pendapatan hotel secara keseluruhan.

C. Analisis Margin Kontribusi Divisi Ruang *Meeting*

Margin kontribusi adalah sebuah konsep yang dikenal sebagai analisis biaya volume laba (*cost-volume-profit analysis*). Konsep ini berguna untuk menghitung jumlah uang yang dapat dihasilkan suatu bisnis dari penjualan sebuah

produk untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba. Margin kontribusi dari sebuah produk dirumuskan sebagai $P-V$, di mana P adalah harga produk dan V adalah biaya variabelnya.

Dengan margin kontribusi, dapat dihitung rasio margin kontribusi, yaitu sebuah nilai yang diartikan sebagai CM/P , dimana CM adalah margin kontribusi (*contribution margin*) dan P adalah harga produk. Nilai terakhir ini merupakan persentase dari harga jual sebuah produk yang tersedia untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba.

Margin kontribusi atau *contribution margin* (CM) merupakan jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi biaya variabel yang akan merupakan jumlah yang akan menutupi biaya tetap dan kemudian menjadi laba (Garrison, dkk, 2006 : 328)

Formula yang dapat digunakan untuk menghitung *contribution margin* adalah: (Garrison, dkk, 2006 : 329):

$$\text{Contribution margin (nilai uang)} = \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}$$

Berikut ini adalah table Laporan Laba Rugi Kontribusi divisi ruang *meeting* Hotel Ahriani Bantaeng :

Berdasarkan table laba rugi kontribusi divisi ruang *meeting*, dapat dianalisis sebagai berikut:

1. Pada tahun 2014, besarnya margin kontribusi divisi ruang *meeting* adalah Rp.42.120.303 dengan total pendapatan adalah sebesar Rp 115.383.207 dan biaya variabel adalah Rp 73.262.904
2. Pada tahun 2015, besarnya margin kontribusi divisi ruang *meeting* adalah Rp78.042.073, dengan total pendapatan adalah sebesar Rp156.737.674 dan biaya variabel adalah Rp78.695.601.
3. Pada tahun 2016, besarnya margin kontribusi divisi ruang *meeting* adalah Rp95.732.072, dengan total pendapatan adalah sebesar Rp190.357.529 dan biaya variabel adalah Rp94.625.457.

Tabel 6: Laporan Laba Rugi Kontribusi Divisi Ruang Meeting

	2014	2015	2016
Total Pendapatan	115.383.207	156.737.674	190.357.529
Biaya Variabel	73.262.904	78.695.601	94.625.457
Margin Kontribusi	42.120.303	78.042.073	95.732.072

Margin kontribusi (*contribution margin*) adalah penghasilan penjualan atau pendapatan usaha dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah margin kontribusi yang lebih besar dari biaya tetap menunjukkan bahwa perusahaan akan memperoleh laba dan sebaliknya perusahaan akan mengalami kerugian jika margin kontribusi yang diperoleh lebih kecil dari biaya tetap.

Hasil perhitungan margin kontribusi divisi ruang *meeting* Hotel Ahriani Bantaeng menunjukkan bahwa selama tiga tahun yakni dari tahun 2014 sampai

2016, perusahaan memiliki margin kontribusi yang positif dan lebih besar dari jumlah biaya tetap, sehingga pada akhirnya perusahaan memperoleh laba. Meskipun dari hasil perhitungan yang diperoleh menunjukkan bahwa margin kontribusi berfluktuasi atau naik turun dikarenakan pendapatan usaha yang meningkat namun dengan biaya variabel yang berfluktuasi, sedangkan biaya tetapnya terus meningkat, perusahaan tetap memperoleh laba karena biaya tetap masih dapat tertutupi oleh margin kontribusi perusahaan.

D. Analisis *Contribution Margin* terhadap Peningkatan Laba

Untuk dapat menganalisis margin kontribusi (*contribution margin*) divisi ruang *meeting* terhadap peningkatan laba hotel keseluruhan, dilakukan perhitungan rasio margin kontribusi (*contribution margin ratio*) dimana *contribution margin* yang digunakan adalah hasil dari perhitungan laba kontribusi divisi ruang *meeting* dan penjualan atau pendapatan usaha hotel secara keseluruhan.

Adapun rumus yang digunakan untuk menghitung besarnya rasio margin kontribusi adalah sebagai berikut:

$$\text{Contribution margin ratio (CMR)} = \frac{\text{Contribution margin}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

1. Rasio margin kontribusi divisi ruang *meeting* terhadap total pendapatan divisi ruang meeting hotel

$$\text{CMR Tahun 2014} = \frac{57.706.811}{115.383.207} \times 100\% = 50,01\%$$

$$\text{CMR Tahun 2015} = \frac{78.042.073}{156.737.674} \times 100\% = 49,79\%$$

$$\text{CMR Tahun 2016} = \frac{95.732.072}{190.357.529} \times 100\% = 50,29\%$$

Dari hasil perhitungan rasio margin kontribusi di atas, dapat dianalisis sebagai berikut :

- a. Pada tahun 2014, divisi memiliki rasio margin kontribusi sebesar 50,01%, ini berarti untuk setiap kenaikan penjualan divisi, margin kontribusi juga akan meningkat sebesar 50,01%.
 - b. Pada tahun 2015, divisi memiliki rasio margin kontribusi sebesar 49,79%, ini berarti untuk setiap kenaikan penjualan divisi, margin kontribusi juga akan meningkat sebesar 49,79%.
 - c. Pada tahun 2016, divisi memiliki rasio margin kontribusi sebesar 50,29%, ini berarti untuk setiap kenaikan penjualan divisi, margin kontribusi juga akan meningkat sebesar 50,29%.
2. Rasio margin kontribusi divisi ruang *meeting* terhadap total pendapatan divisi hotel secara keseluruhan.

$$\text{CMR Tahun 2014} = \frac{42.120.303}{56.572.447} \times 100\% = 74,45\%$$

$$\text{CMR Tahun 2015} = \frac{78.042.073}{96.836.154} \times 100\% = 80,59\%$$

$$\text{CMR Tahun 2016} = \frac{95.732.072}{127.286.769} \times 100\% = 75,20\%$$

Dari hasil perhitungan rasio margin kontribusi di atas, dapat dianalisis sebagai berikut :

- a. Pada tahun 2014, perusahaan memiliki rasio margin kontribusi sebesar 74,45%, ini berarti untuk setiap kenaikan penjualan total, margin kontribusi juga akan meningkat sebesar 74,45%.
- b. Pada tahun 2015, perusahaan memiliki rasio margin kontribusi sebesar 80,59%, ini berarti untuk setiap kenaikan penjualan total, margin kontribusi juga akan meningkat sebesar 80,59%.
- c. Pada tahun 2016, perusahaan memiliki rasio margin kontribusi sebesar 75,20%, ini berarti untuk setiap kenaikan penjualan total, margin kontribusi juga akan meningkat sebesar 75,20%.

Berikut tabel yang menggambarkan besarnya rasio margin kontribusi terhadap total pendapatan divisi ruang *meeting* serta rasio margin kontribusi terhadap total pendapatan hotel secara keseluruhan.

E. Pembahasan

Tabel 7. Contribution Margin Ratio (CMR) Divisi Ruang Meeting

Tahun	CMR terhadap pendapatan divisi ruang meeting (%)	CMR terhadap total pendapatan hotel secara keseluruhan (%)
2014	50,01%	74,45%
2015	49,79%	80,59%
2016	50,29%	75,20%

Sumber : Data diolah, 2017

Nilai rasio margin kontribusi dari setiap penjualan ditujukan untuk membayar biaya tetap dan menghasilkan keuntungan. Rasio margin kontribusi ini berarti untuk setiap kenaikan penjualan total margin kontribusi juga akan meningkat sebesar rasio margin kontribusi dan laba juga akan mengikat dengan asumsi biaya tetapnya tidak berubah.

Dalam kaitannya dengan kontribusi laba divisi ruang *meeting* terhadap peningkatan laba hotel Ahriani secara keseluruhan, dapat dilihat bahwa divisi ruang *meeting* Hotel Ahriani memiliki nilai margin kontribusi yang positif selama tiga tahun. Margin kontribusi yang bernilai positif selalu menjadi hal yang baik. Hal ini dikarenakan nilai margin kontribusi yang positif menunjukkan bahwa divisi ruang *meeting* tersebut mampu menghasilkan laba atau keuntungan dari pendapatan usaha ruang *meeting* sehingga mampu untuk menutup seluruh biaya variabel pada departemen atau divisi tersebut dan berkontribusi pada jumlah tertentu terhadap biaya tetap atau dengan kata lain biaya tetap divisi ruang

meeting juga dapat tertutupi karena nilai margin kontribusi yang lebih besar dari biaya tetapnya dan pada akhirnya divisi ruang *meeting* mampu menghasilkan laba.

Hasil perhitungan rasio margin kontribusi terhadap total pendapatan hotel keseluruhan menunjukkan besarnya peningkatan laba akibat adanya peningkatan margin kontribusi. Pada tahun 2014, dimana rasio margin kontribusi terhadap total pendapatan hotel keseluruhan adalah 74,45%, hal ini berarti setiap kenaikan pendapatan pada divisi ruang *meeting* maka margin kontribusi terhadap total pendapatan hotel keseluruhan juga akan meningkat sebesar 74,45%, sehingga laba pun akan meningkat sebesar persentase tersebut dengan asumsi biaya tetapnya tidak berubah.

Adapun pada tahun 2015 rasio margin kontribusi sebesar 80,59%. Artinya terjadi penurunan sebesar 0,80%. Jika dilihat dari besarnya pendapatan divisi ruang *meeting*, yakni pada tahun 2014 sebesar Rp115.383.207 dan tahun 2015 sebesar Rp156.737.674 seharusnya meningkat yakni sebesar Rp41.354.467. Namun, disebabkan adanya peningkatan yang jauh lebih besar pada biaya variabel yang harus dikeluarkan yakni dari tahun 2014 sebesar Rp.73.262.904 menjadi Rp.78.695.601 pada tahun 2015, menyebabkan terjadinya penurunan pada besarnya rasio margin kontribusi yang pada akhirnya akan mempengaruhi pula besarnya tingkat laba yang ada.

Begitu pula terlihat pada besarnya rasio margin kontribusi pada tahun 2016 yakni sebesar 75,20%, yang disebabkan adanya peningkatan pada pendapatan yang juga diikuti oleh peningkatan biaya variabel yang harus dikeluarkan.

Secara keseluruhan, baik itu rasio margin kontribusi divisi ruang *meeting* terhadap pendapatan divisi ruang *meeting* maupun rasio margin kontribusi divisi ruang *meeting* terhadap total pendapatan hotel secara keseluruhan dari tahun 2014 hingga tahun 2016 berada dalam kondisi yang positif dan dengan besaran nilai yang berfluktuasi secara bersama. Namun dengan besar persentase yang berbeda, yakni dari segi rasio margin kontribusinya terhadap pendapatan divisi ruang *meeting* memiliki kontribusi yang cukup besar yakni berkisar nilai 50,01% hingga 50,29%. Sementara dari segi rasio margin kontribusinya terhadap total pendapatan hotel secara keseluruhan memiliki kontribusi yang masih rendah yaitu hanya berkisar antara nilai 74,45% hingga 75,20%

Dengan demikian, berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan dengan menggunakan margin kontribusi serta menghitung besarnya rasio yang ada, dapat disimpulkan bahwa divisi ruang *meeting* memiliki kontribusi laba yang positif namun dengan besaran nilai persentase yang masih rendah. Artinya, hipotesis yang diajukan oleh peneliti yakni “diduga bahwa divisi ruang *meeting* memiliki kontribusi laba yang positif dan cukup besar terhadap peningkatan laba pada Hotel Ahriani Bantaeng.

BAB. VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang telah dilakukan, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Besarnya margin kontribusi divisi ruang *meeting* bernilai positif. Nilai positif artinya margin kontribusi divisi ruang *meeting* mampu menghasilkan laba atau keuntungan dari pendapatan usaha ruang *meeting* sehingga mampu untuk menutup seluruh biaya variabel pada departemen atau divisi tersebut dan berkontribusi pada jumlah tertentu terhadap biaya tetap.
2. Hasil perhitungan rasio margin kontribusi divisi ruang *meeting* menunjukkan besarnya peningkatan laba akibat adanya peningkatan margin kontribusi. Pada tahun 2015 misalnya, dimana rasio margin kontribusi adalah 80,59%, hal ini berarti setiap kenaikan pendapatan pada divisi ruang *meeting* maka rasio margin kontribusi terhadap total pendapatan hotel keseluruhan juga akan meningkat sebesar 80,59%, sehingga laba pun akan meningkat sebesar persentase tersebut dengan asumsi biaya tetapnya tidak berubah.

3. Rasio margin kontribusi divisi ruang *meeting* terhadap total pendapatan hotel secara keseluruhan dari tahun 2014 hingga 2015 adalah bernilai positif dengan persentase yang masih rendah yakni berkisar antara 74,45% hingga 75,20%.

Dengan demikian, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini yaitu “diduga bahwa divisi ruang *meeting* memiliki kontribusi laba yang positif dan cukup besar terhadap peningkatan laba pada Hotel Ahriani.

B. Saran

Saran yang dapat diajukan oleh penulis sehubungan dengan kesimpulan sebagai masukan bagi pihak perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Untuk lebih meningkatkan besarnya margin kontribusi di divisi ruang *meeting*, pihak manajemen perlu memperhatikan besarnya biaya variabel yang harus dikeluarkan. Seperti misalnya biaya *food cost*, dimana biaya *food cost* ini merupakan biaya yang harus dikeluarkan oleh divisi ruang *meeting* bersamaan dengan paket penyewaan ruang *meeting*.
2. Untuk dapat menghasilkan margin kontribusi yang positif yang mampu menutup seluruh biaya variabel dan memberikan kontribusi terhadap biaya tetap sehingga menghasilkan laba, maka pihak manajemen terkait harus lebih memperhatikan tingkat pendapatan yang ada dari tahun ke tahun.
3. Selain besaran pendapatan dan biaya variabel yang harus dikeluarkan, maka pihak manajemen hotel dapat lebih memperhatikan lagi besarnya biaya tetap yang harus dikeluarkan. Misalnya saja biaya administrasi dan

umum, dimana biaya ini merupakan biaya operasi yang tidak didistribusikan sehingga hanya akan diperhitungkan pada laba total. Termasuk pula biaya pemasaran

DAFTAR PUSTAKA

- Aneswari, Rizka Yuyung. 2012. Evaluasi Implementasi Sistem Informasi Akuntansi.
- Apriyanto, Dhidik. 2013. Analisis Pengukuran Produktifitas Keuangan Menggunakan Metode *Value Added* Pada Hotel Peony Pontianak.
- Ariyati, Yannik. 2006. Analisis Laporan Laba Rugi Departemen Kamar Pada Goodway Hotel Batam.
- Bagyono. 2012. *Pariwisata dan Perhotelan*. Bandung : Alfabeta.
- Baridwan, Zaki. 2000. *Intermediate Accounting, Edisi 7, Cetakan 7*. Yogyakarta: BPFE – UGM.
- Brigman, Eugene F dan Joel F. Houston. 2001. *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Erlangga.
- Depdagri Kemendagri No. 690.900.327 Tahun 1996 tentang “Indikator Kontribusi”
- Halim, Abdul. 2004. *Bunga Rampai Manajemen Keuangan Daerah. Edisi Revisi*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Harahap, Sofyan, S. 2007. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- IAI. 2004. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyana, Mumuh dan Mulyana. Miki. 2013. Pengaruh Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Dan Implikasinya Citra Perusahaan : Hotel Mirang Bogor.
- Penton, Damayanti Selvina. 2004. Analisis Break Even Point Terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar Pada Hotel Surya Indah Salatiga.
- Ridwan Sundjaja, dkk. 2003. *Manajemen Keuangan Edisi Kelima*. Bandung: Literata Lintas Media.
- Sari Any Puspita. 2012. Analisis Rasio Keuangan Terhadap Laba Perusahaan Pada Hotel, *Travel And Transportation Service* Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia.
- Soenya, Gede Luh Ni. Dan Kawan-kawan. 2013. Analisis Rasio Likuiditas, Solvabilitas, Profitabilitas Dan Metode Economic Value Added (EVA)

Dalam Mengukur Kinerja Keuangan Hotel Sunari Villas & SPA Resort Periode 2009- 2013.

Soewirjo, Darmo. 2000. *Teori & Praktek Akuntansi Perhotelan*. Yogyakarta : Penerbit Andi.

Sugiyono. 2004. *Metodologi Penelitian Bisnis, Cetakan Kesembilan*. Bandung : CV Alfabeta.

Sugiyono. 2007. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.

Umar, Husein. 2002. *Riset Akuntans, Metode Riset Sebagai Cara Penelitian Ilmiah*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka.

Wardati, Uly Indah. Dan Damayanti Rindi. 2016. *Perancangan Sistem Informasi Pemesanan Dan Pembayaran Pada Hotel Remaja Pacita*.

Wiyasha. 2007. *Akuntansi Manajemen untuk Hotel dan Restoran*. Yogyakarta: Penerbit Andi.

Yanersa, Sendy. 2004. *Analisis Laporan Laba Rugi Berdasarkan Kelas Kamar Untuk Mengerahui Kinerja Room Departemen Pada Hotel Royal Jember*.

Yani,Indri Henni dan Kawan-kawan. 2011. *Analisis Laporan Arus Kas Dalam Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan Pada Hotel Jayakarta Daira Palembang*.

<http://kamusbahasaindonesia.org/kontribusi%20pemasaran>

<http://jurnal-sdm.blogspot.com/2009/08/mice-meeting-incentive-converence.html>

<http://nouvee.blogspot.com/2012/02/blog-post.html>

<http://adyastika.blogspot.com/2014/02/jenis-jenis-ruang-rapat.html>

RIWAYAT HIDUP



Nurhayati. H, lahir di Bantaeng Pada tanggal 03 April 1994, anak pertama dari 2 persaudara, buah kasih pasangan dari Ayahanda “**Almarhum Hakim**” dan Ibunda “**Baya**”. Penulis pertama kali menempuh pendidikan tepat pada umur (7) tahun di Sekolah Dasar (SD) Pada SD Negeri 34 Bungung Katammung dan selesai Pada Tahun 2008, dan Pada Tahun yang sama penulis melanjutkan di Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 1 Bissappu dan selesai Pada Tahun 2011, dan Pada Tahun yang sama penulis melanjutkan Pendidikan di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) pada SMK Negeri 1 Bantaeng penulis mengambil Jurusan Akuntansi dan selesai Pada Tahun 2013. Pada Tahun 2013 Penulis terdaftar pada salah satu perguruan tinggi swasta di makassar sebagai Jurusan Akuntansi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar, dan Alhamdulillah selesai tepat pada waktunya yaitu tahun 2017.

Berkat petunjuk dan pertolongan Allah SWT, usaha dan disertai doa dan kedua orangtua dalam menjalani aktivitas akademik di perguruan Tinggi Universitas Muhammadiyah Makassar. Alhamdulillah Penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dengan skripsi yang berjudul “Analisis kontribusi divisi ruang *meeting* terhadap laporan laba rugi pada hotel Ahriani Kabupaten Bantaeng”.