

SKRIPSI

**ANALISIS ANGGARAN BIAYA OPERASIONAL USAHA JASA
PERHOTELAN TERHADAP PENINGKATAN LABA PADA AL BADAR
HOTEL SYARIAH MAKASSAR**

MUHAMMAD RIDWAN ALI

10573 02594 11



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

MAKASSAR

2017

**ANALISIS ANGGARAN BIAYA OPERASIONAL USAHA JASA
PERHOTELAN TERHADAP PENINGKATAN LABA PADA AL BADAR
HOTEL SYARIAH MAKASSAR**

*Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi pada Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar*

SKRIPSI

MUHAMMAD RIDWAN ALI

10573 02594 11

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

2017

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi atas nama Muhammad Ridwan Ali, NIM 10573 02594 11 ini telah diperiksa dan diterima oleh panitia Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor: SK 105 Tahun 1438 H/ 2017 M dan telah dipertahankan di depan penguji pada hari Rabu 17 Mei 2017 M sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 17 Mei 2017

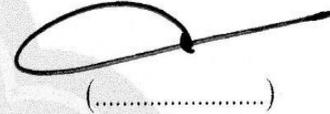
Panitia Ujian :

1. Pengawas Umum : Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE.MM
(Rektor Unismuh Makassar)



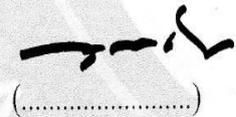
(.....)

2. Ketua : Ismail Rasulong SE,MM
(Dekan Fak. Ekonomi dan Bisnis)



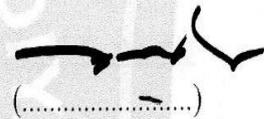
(.....)

3. Sekertaris : Drs. H. Sultan Sarda, MM
(PD. 1 Fak. Ekonomi dan Bisnis)



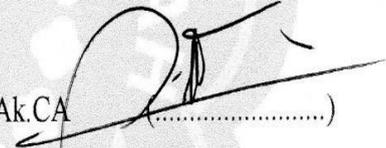
(.....)

4. Penguji : 1. Drs. H. Sultan Sarda, MM



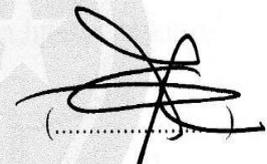
(.....)

2. Ismail Badollahi, SE.,M.Si.,Ak.CA



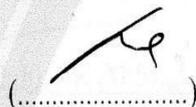
(.....)

3. Samsul Rizal, SE.,MM



(.....)

4. Andi Arman, SE.,M.Si.,Ak.CA



(.....)

LEMBAR PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis Anggaran Biaya Operasional Usaha Jasa Perhotelan
Terhadap Peningkatan Laba Pada Al Badar Hotel Syariah Makassar

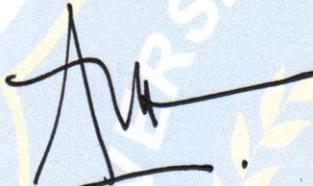
Nama Mahasiswa : Muhammad Ridwan Ali
Stambuk : 10573 02594 11
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Akuntansi
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diperiksa dan diujikan didepan panitia Penguji Skripsi Strata 1 (S1) pada hari Rabu, 17 Mei 2017 pada program studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 17 Mei 2017

Menyetujui,

Pembimbing I



Dr. H. Ansyarif Khalid, SE., M.Si., Ak., Ca

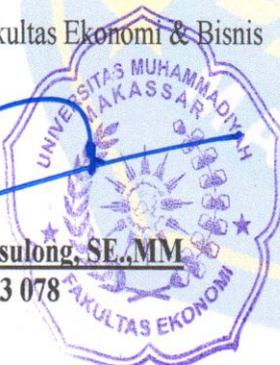
Pembimbing II



Abd. Salam, SE., M.Si., AK.Ca

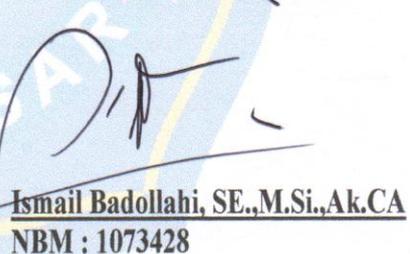
Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis



Ismail Rasulong, SE., MM
NBM : 903 078

Ketua Jurusan Akuntansi



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

ABSTRAK

Muhammad Ridwan Ali, 2017. *Analisis Anggaran Biaya Operasional Usaha Jasa Perhotelan Terhadap Peningkatan Laba Pada Al Badar Hotel Syariah Makassar* , Dibimbing oleh Bapak H. Ansyarif Khalid dan Bapak Abd. Salam

Penelitian ini dilaksanakan pada Al Badar Hotel Syariah Makassar yang bergerak dibidang usaha jasa perhotelan.. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peningkatan laba berdasarkan realisasi anggaran operasional pada Al Badar Hotel Syariah Makassar. Data penelitian ini diperoleh dari observasi dan wawancara. Metode analisis yang digunakan adalah menggunakan analisis varians anggaran berdasarkan atas selisih penganggaran dan realisasi anggaran. Temuan Penelitian ini menunjukkan bahwa penganggaran yang dilakukan oleh pihak Manajemen Al Badar Hotel Syariah Makassar masih bersifat *top down* dengan dan belum dapat meningkatkan laba usaha yang tinggi dari bulan ke bulan dari 2 tahun data yang diteliti

Kata kunci : **Anggaran Biaya Operasional, Laba**

ABSTRACT

Muhammad Ridwan Ali, 2017. **Budget Analysis of Operational Cost of Hospitality Services Business On Increasing Profit At Al Badar Hotel Syariah Makassar**, Guided by Mr. H. Ansyarif Khalid and Mr. Abd. Salam

This research was conducted at Al Badar Hotel Syariah Makassar which is engaged in hospitality service business .. The purpose of this research is to know the increase of profit based on operational budget realization at Al Badar Hotel Syariah Makassar. This research data is obtained from observation and interview. Method of analysis used is analysis of variance of budget based on difference of budgeting and budget realization. The findings of this study indicate that budgeting by the management of Al Badar Hotel Syariah Makassar is still top down with and not yet able to increase high business profit from month to month from 2 years of data under study

Keywords: **Budget Operational Cost, Profit**

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto

“barang siapa menempuh satu jalan untuk mencari ilmu pengetahuan, maka dengan sebab kekuatan itu ,Allah Akan membukakan jalan untuknya guna menuju ke sana .”

(H. R. Muslim)

Tidak ada kata terlambat untuk melakukan suatu kebaikan, Tiada kesuksesan dapat di raih tanpa Kerja Keras, Kerja Cerdas, Kerja Ikhlas yang di iringi dengan Do'a

(Muhammad Ridwan Ali)

Persembahan

*Kupersembahkan karya ini
Sebagai ungkapan rasa cinta dan banggaku sebagai seorang anak
Atas segala pengorbanan dan kasih sayang kedua orangtuaku,
Saudaraku, serta teman-teman seperjuanganku
Semoga kita tetap istiqomah dalam menjalani proses yang ada*

KATA PENGANTAR



Syukur alhamdulillah, Penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, Dzat yang Maha Agung, Maha bijaksana atas segala limpahan karunia dan hidayah yang diberikan kepada hambanya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan Judul “Analisis Anggaran Biaya Operasional Usaha Jasa Perhotelan Terhadap Peningkatan Laba Pada Al Badar Hotel Syariah Makassar”. Shalawat dan salam kepada junjungan Nabi kita Muhammad SAW, Nabi yang bertindak sebagai rahmatan lilalamin.

Banyak tantangan maupun kendala dalam penulisan skripsi ini. Namun dalam kesempatan ini dengan segala kerendahan hati dan limpahan rasa hormat, penulis wajib mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada bapak, Dr. H. Ansyarif Khalid SE, M.Si.Ak.CA selaku pembimbing 1 (satu) dan Abd.Salam HB, SE, M.Si, Ak, CA selaku pembimbing 2 (dua) yang telah meluangkan banyak waktu untuk memberikan bimbingan, petunjuk, arahan, maupun dorongan yang sangat berarti sejak proses studi sampai persiapan penulisan, penelitian, hingga selesainya penulisan skripsi ini.

Secara khusus penulis wajib mengucapkan banyak terima kasih dengan segala kerendahan hati dan segenap cinta dan hormat kepada Ayahanda tercinta M. Ali Abidin dan Ibunda tercinta Siti Bulqis yang telah membesarkan dan mendidik penulis, penulis mutlak berterima kasih dan sekaligus meminta maaf kepada beliau. Karena dengan dukungan beliau pula penulis dapat melanjutkan pendidikan hingga keperguruan tinggi. Penulis menyadari begitu banyak

pengorbanan yang telah beliau berikan dari kecil hingga dewasa, terima kasih atas segala pengorbanan dan doa serta kasih sayang yang baik materi dan moral secara rohani dan jasmani. Serta saudara-saudara saya yang selalu dirumah menemani saya dan senantiasa mendoakan dan turut membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Pada kesempatan ini dengan segala keikhlasan dan kerendahan hati, penulis juga menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada :

1. Yang terhormat Bapak Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE.,MM selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar beserta para pembantu Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar beserta staf.
2. Bapak Dr. H. Mahmud Nuhung, SE, MA selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis beserta staf.
3. Bapak Ismail Badollahi,SE.,M.Si.Ak.CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi beserta staf FEBIS Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Para dosen pengajar Jurusan Akuntansi FEBIS Unismuh atas bimbingan, arahan, didikan dan motivasi yang diberikan selama kurang lebih 4 (empat) tahun perkuliahan.
5. Buat dosen penguji yang memberikan masukan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
6. Buat Pimpinan Hotel Al Badar Syariah Makassar yang telah Mengizinkan Penulis Melakukan penelitian.

7. Buat seluruh keluarga besar LKIM-PENA Unismuh Makassar atas bantuan moral dan pengalaman organisasi di dunia kampus tercinta
8. Buat seluruh keluarga besar KPMTBKSM (Kerukunan Pelajar Mahasiswa Tanah Bumbu Kalimantan Selatan Makassar) atas bantuan moral dan moril dalam menjalani pendidikan di Perguruan Tinggi di Kota Makassar
9. Buat seluruh teman-teman AK-6-2011 terima kasih atas bantuannya dari awal kuliah sampai sekarang.
10. Serta semua yang telah berjasa dalam penulisan Skripsi saya yang tidak bisa penulis sebut satu persatu.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa skripsi ini bukan merupakan suatu hal yang instan, tetapi buah dari suatu proses yang relatif panjang menyita segenap tenaga dan pikiran, namun atas bantuan dan dorongan yang diberikan berbagai pihak, maka penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sebagai penutup penulis sadar akan segala keterbatasan yang ada oleh karena itu saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi ilmu pengetahuan, dan terkhusus bagi para pembaca, Amin.

Makassar, Maret 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
ABSTRAK	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
A. Pengertian Anggaran	10
B. Pengertian Biaya	26
C. Pengertian Laba	41
D. Pengertian Hotel	42
E. Penelitian yang pernah dilakukan	43
F. Kerangka Pikir	46
G. Hipotesis	47

BAB III METODE PENELITIAN	48
A. Jenis Penelitian.....	48
B. Tempat dan Waktu Penelitian	48
C. Metode Pengumpulan Data	48
D. Jenis dan Sumber Data	49
E. Metode Analisis	50
BAB IV GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	51
A. Profil Objek Penelitian	51
B. Sejarah Singkat Hotel Al Badar	53
C. Struktur Organisasi	54
D. Peraturan Al Badar Hotel	57
E. Produk/Jasa yang ditawarkan	58
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	60
A. Prosedur Penentuan Pelayanan, Anggaran Biaya dan Pendapatan.....	61
B. Klasifikasi Biaya dan Jenis Pendapatan	64
C. Pelaporan Anggaran Biaya Operasional	78
D. Analisis Biaya dan Pengendaliannya.....	80
E. Analisis dan Manfaat Pengendalian Biaya.	88
BAB VI SIMPULAN DAN SARAN	92
A. Simpulan	92
B. Saran	92
DAFTAR PUSTAKA.....	93
LAMPIRAN.....	95

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	46
Gambar4.1 Struktur Organisasi Hotel Al Badar.	54
Gambar5.1 Statistik jumlah pengunjung tamu Hotel Al Badar.	63
Gambar5.2 Laporan Laba Rugi.....	89

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Dasar pengukuran alokasi anggaran.....	39
Tabel 2.2 Ringkasan penelitian Astrid.	43
Tabel 2.3 Ringkasan penelitian Safitri.	44
Tabel 2.4 Ringkasan penelitian Komang.....	45
Tabel 5.1 Tingkat kunjungan tamu Hotel Al Badar.	62
Tabel 5.2 Biaya Operasional Departemen Front Office.	64
Tabel 5.3 Biaya Operasional Departemen Food & Beverage.	65
Tabel 5.4 Biaya Operasional Departemen Housekeeping.....	66
Tabel 5.5 Biaya Operasional Departemen Enggining.	67
Tabel 5.6 Biaya Operasional Departemen Accounting.	68
Tabel 5.7 Pendapatan Hotel Al Badar Tahun 2015.....	72
Tabel 5.8 Pendapatan Hotel Al Badar Tahun 2016.....	73
Tabel 5.9 Rincian Alokasi Anggaran Biaya Operasional Hotel Al Badar.	79
Tabel 5.10 Realisasi Anggaran Departemen Front Office.	81`
Tabel 5.11 Realisasi Anggaran Departemen Food & Beverage.....	82
Tabel 5.12 Realisasi Anggaran Departemen Housekeeping.	83
Tabel 5.13 Realisasi Anggaran Departemen Enggining.....	84
Tabel 5.14 Realisasi Anggaran Departemen Accounting.....	85
Tabel 5.15 Realisasi Anggaran Tiap Bulan Hotel Al Badar.....	86

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dunia usaha pada saat ini ditandai dengan semakin ketatnya persaingan antara perusahaan-perusahaan baik yang bergerak di sektor industri, perdagangan maupun jasa. Selain itu banyaknya usaha baru di bidang yang sama dapat pula memicu persaingan usaha. Hal inilah yang seharusnya dapat di jadikan acuan bagi perusahaan untuk dapat berinovasi dalam peningkatan kualitas produk agar tak ditinggalkan oleh konsumennya. Berbagai macam strategi perlu pula dimiliki oleh perusahaan agar tetap eksis dalam hal produktivitas diantara strategi yang maksud yakni melakukan efisiensi biaya dalam proses produksi, peningkatan efektivitas perusahaan dalam memproduksi serta tak kalah pentingnya yaitu pemasaran yang baik agar produk dikenal luas oleh masyarakat.

Sebagaimana yang telah disinggung sebelumnya bahwa salah satu strategi yang dapat dilakukan adalah melakukan efisiensi biaya. Efisiensi biaya berkaitan pula dengan keputusan-keputusan yang dibuat oleh perusahaan dalam mengelola biaya. Dalam hal ini informasi mengenai biaya-biaya yang dihasilkan dalam proses produksi barang baik dari awal pembelian bahan baku hingga proses akhir yang dihasilkan berupa produk.

Oleh karena itu informasi-informasi yang dihasilkan perusahaan harus disajikan secara akurat dan sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.

Akuntansi biaya dapat menjadi pendukung perusahaan yang mampu mengumpulkan, mengolah dan menghasilkan informasi yang relevan dan akurat. Akuntansi biaya bukan hanya dituntut dalam mengolah informasi keuangan perusahaan yang bergerak dalam industri namun dituntut agar dapat memotivasi manajemen dan karyawan dalam melakukan pengurangan biaya (*cost reduction*) agar perusahaan dapat memiliki keunggulan dalam segi biaya yakni efisiensi biaya yang dihasilkan dalam proses produksi suatu produk.

Salah satu bentuk pengendalian adalah dengan menggunakan anggaran. Anggaran yang dibuat merupakan suatu pengarahan perhatian, karena membantu para manajer untuk memusatkan perhatian pada masalah operasional atau keuangan pada waktu yang lebih awal untuk pengendalian yang lebih efektif dan efisien.

Anggaran merupakan rencana tentang kegiatan perusahaan yang mencakup berbagai kegiatan operasional yang saling berkaitan dan saling mempengaruhi satu sama lain sebagai pedoman untuk mencapai tujuan dan sasaran organisasi. Pada umumnya anggaran disusun secara tertulis. Selain itu, anggaran lazim disebut perencanaan dan pengendalian laba, yaitu proses yang ditunjukkan untuk membantu manajemen dalam perencanaan dan pengendalian yang efektif (Prawironegoro dan Purwanti, 2008). Anggaran dibuat dengan memperhitungkan faktor ketidakpastiannya untuk kemudian dilaksanakan. Selain itu, anggaran mempunyai fungsi pengendalian (*budgetary control*) yaitu dengan membandingkan antara rencana yang tercantum dalam anggaran dengan kenyataan yang terjadi. Proses ini dimulai setelah tahap perencanaan

selesai dimana diperoleh data mengenai biaya yang sebenarnya timbul dan jika memang terdapat selisih anggaran yang material maka pihak manajemen dapat mengambil langkah-langkah yang perlu untuk memperbaiki selisih anggaran tersebut dengan segera.

Hotel merupakan salah satu perusahaan yang berorientasi pada pelayanan kosumen dalam hal hunian sementara bertujuan untuk mendapatkan *income* dari penggunaan fasilitas hotel baik berupa hunian kamar, penggunaan ruang meeting, restoran, tempat hiburan yang berada dalam area hotel dan sebagainya. Dalam hal menjalankan suatu sistem manajemen, setiap kegiatannya membutuhkan anggaran termasuk anggaran operasional.

Dengan memperhatikan perkembangan Hotel yang memiliki anggaran biaya operasional, untuk menunjang kelancaran aktivitas dalam perusahaan maka diperlukan suatu kebijakan mengenai anggaran tersebut. Agar penerimaan dan pengeluaran berjalan sesuai dengan target yang diharapkan, maka harus dibuat suatu prosedur penyusunan anggaran untuk memudahkan dalam menentukan langkah-langkah kegiatan yang akan dicapai di masa yang akan datang. Pada dasarnya penyusunan anggaran bertujuan agar sumber daya dalam perusahaan dapat digunakan seefisien dan seefektif mungkin.

Anggaran yang telah disusun dapat menjadi pedoman bagi pihak yang terkait dalam perusahaan sekaligus dapat digunakan sebagai tolok ukur terhadap selisih anggaran yang seringkali terjadi dalam perusahaan. Sehingga

bila anggaran dapat difungsikan dengan benar diharapkan tujuan perusahaan dapat tercapai. Selain itu, perencanaan dan pengendalian melalui penyusunan anggaran ini juga sangat diperlukan untuk membantu peramalan (*forecast*) keadaan perusahaan di masa datang. Ketatnya persaingan dunia usaha merupakan salah satu alasan sebuah bentuk usaha publik perlu pula memprioritaskan pemasaran yang baik dimana hal merupakan bagian dari operasional usaha karena pemasaran memainkan bagian yang besar dalam pertumbuhan dan perkembangan ekonomi, selain itu pemasaran dapat mendorong terjadinya riset dan inovasi, pengembangan ide-ide barang dan jasa baru.

Pemasaran bila dilihat dari tugasnya yakni melakukan pengenalan produk kepada konsumen, penetrasi usaha dan pengembangan pasar bagi produk yang dihasilkan. Melalui sarana pemasaran (*marketing*), produksi dan jasa yang menciptakan standar hidup dikembangkan dan disuguhkan kepada masyarakat. Marketing mencakup banyak kegiatan, mulai dari riset pemasaran, pengembangan produk, distribusi periklanan, dan kegiatan pemasaran lainnya. Pemasaran memadukan beberapa kegiatan yang dirancang untuk melayani dan memenuhi kebutuhan konsumen dalam upaya mencapai tujuan perusahaan. Keberhasilan perusahaan pada dasarnya adalah keberhasilan dalam pemasarannya. Banyak yang menganggap bidang ini identik atau sama dengan bidang penjualan. Sesungguhnya pemasaran memiliki arti yang luas daripada penjualan.

Bidang penjualan merupakan bagian dari bidang pemasaran, sekaligus merupakan bagian terpenting dari bidang pemasaran itu sendiri. Pemasaran berarti bekerja dengan pasar untuk mewujudkan pertukaran potensial dengan maksud memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Jika perusahaan menaruh perhatian lebih banyak untuk terus menerus mengikuti perubahan kebutuhan dan keinginan baru, mereka tidak akan mengalami kesulitan untuk mengenali peluang-peluangnya. Karena para konsumen selalu mencari yang terbaik untuk kehidupannya dan tentu saja dengan harga yang terjangkau dan dengan kualitas yang baik pula, hal itulah yang memicu adanya persaingan yang semakin tajam yang menyebabkan para penjual merasa semakin lama semakin sulit menjual produknya di pasar.

Sebaliknya, pihak pembeli merasa sangat diuntungkan karena mereka bebas memilih dari pihak manapun dengan kualitas dan mutu produk yang baik. Hal inilah yang mendorong para pakar bisnis untuk mencari jalan keluar yang terbaik. Fenomena masa lalu dipelajari dan dibandingkan dengan apa yang menggejala saat ini, kiat-kiat bisnis dalam memproduksi barang, menetapkan harga, mempromosikan, serta mendistribusikan dengan baik agar sesuai dengan tuntunan pasar.

Bentuk dari penjualan produk yang ada dalam usaha jasa perhotelan umumnya penggunaan fasilitas hotel baik berupa hunian kamar, penggunaan ruang meeting, restoran, tempat hiburan yang berada dalam area hotel dan sebagainya. Teori pemasaran yang amat sederhana pun selalu menekankan bahwa dalam kegiatan pemasaran harus jelas siapa yang menjual apa, dimana,

bagaimana, bilamana, dalam jumlah berapa dan kepada siapa. Adanya strategi yang tepat akan sangat mendukung kegiatan pemasaran secara menyeluruh. Berbicara mengenai teori pemasaran tentunya takkan lepas dari namanya strategi pemasaran.

Strategi pemasaran merupakan salah satu komponen penting dalam pengendalian perusahaan. Unsur harga menjadi isu yang relevan, diantara berbagai unsur dalam strategi pemasaran, bila dikaitkan dengan kondisi ekonomi nasional yang sedang menghadapi krisis saat ini dimana nilai tukar rupiah jatuh cukup signifikan terhadap nilai mata uang dolar. Dengan kata lain faktor harga menjadi salah satu masalah utama yang harus dipertimbangkan oleh *marketer*. Oleh karena itu dalam menekankan harga jual produk layanan harus diiringi dengan efisiensi biaya agar tak terjadi ketidakseimbangan antara neraca pendapatan terhadap neraca biaya atau kata lainnya kerugian bagi perusahaan dalam operasional perusahaannya.

Kegiatan-kegiatan yang dilakukan perusahaan tidak hanya kegiatan pemasaran saja, tetapi masih ada kegiatan lain yaitu : kegiatan produksi, kegiatan keuangan, kegiatan personalia. Perhotelan tak dapat melangsungkan usaha bila tak mampu menjual jasa yang ditawarkan. Kemajuan teknologi sangat besar pengaruhnya terhadap jumlah hasil produk jasa. Perhotelan dapat menghasilkan suatu inovasi produk layanan baru berguna dalam meningkatkan jumlah pengunjung atau penghuni hotel dalam waktu yang singkat dan dapat menekan biaya operasional satuan serendah mungkin sehingga memungkinkan terjadi efisiensi anggaran dan efektivitas kinerja.

Kemajuan teknologi mengakibatkan pula persaingan antar perhotelan yang satu dengan yang lainnya semakin tajam. Pihak Perhotelan saling berusaha supaya produk layanan yang ditawarkan diterima oleh konsumen dan tidak memperlmasalahkan berapa biaya yang dikeluarkan untuk membiayai kegiatan tersebut, sehingga mengakibatkan biaya pemasaran semakin besar dan seringkali jumlahnya lebih besar bila dibandingkan dengan elemen biaya lainnya.

Di dalam proses pemasaran, masalah yang dihadapi tidak hanya produk yang sudah siap dipasarkan tetapi juga bagaimana memasarkan produk tersebut. Untuk dapat memasarkan suatu produk dengan sukses, maka pihak perhotelan harus menggunakan konsep pemasaran yang baik. Konsep pemasaran yang baik adalah sengan memberikan pelayanan yang memuaskan kepada konsumen tetapi pihak perhotelan masih mendapat laba yang diharapkan. Untuk itu pihak perhotelan harus melakukan perencanaan serta pengendalian yang cermat terhadap kegiatan pemasaran agar laba yang dicapai oleh pihak perhotelan dapat seoptimal mungkin.

Telah banyak dikemukakan mengenai hal-hal yang berkaitan dengan biaya operasioal jasa perhotelan diatas, kini hal yang tidak dapat dikesampingkan mengenai kelangsungan usaha jasa perhotelan yaitu laba. Peran laba atau keuntungan suatu usaha biasanya dipengaruhi oleh beberapa unsur baik berupa tingkat biaya operasional, intensitas hunian kamar, penggunaan fasilitas layanan hotel serta hal-hal yang berkaitan dengan efisiensi biaya operasional terkhusus dalam hal perencanaan keuangan

perhotelan atau lebih familiar disebut dengan penganggaran operasional.

Penganggaran operasional biasanya di susun di awal periode tahun yang sedang berjalan. Dalam penyusunan anggaran operasional perhotelan memuat mengenai perencanaan pengeluaran dana bagi masing-masing bagian atau departemen bersangkutan berdasarkan job desk yang telah diatur oleh pihak manajemen perhotelan. Setelah Manajemen perhotelan melaksanakan operasi/kegiatan layanan maka hasilnya baru dapat diukur dan dianalisis mengenai efektivitas penggunaan anggaran. Salah satu alat pengukuran digunakan teknik analisis anggaran, yaitu dengan membandingkan antara realisasi dengan anggarannya. Selain analisis ini perusahaan dapat mengetahui adanya penyimpangan yang terjadi di setiap fungsi departemen pada periode yang bersangkutan serta dapat mengetahui penyebab dari adanya penyimpangan tersebut.

Tanpa adanya pengukuran dan penganalisaan pimpinan perhotelan atau manajemen tidak dapat mengetahui keadaannya, bagaimana tingkat keberhasilan atau kegagalan maupun kesalahannya.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai : **Analisis Anggaran Operasional Usaha Jasa Perhotelan Terhadap Peningkatan Laba Pada Al Badar Hotel Syariah Makassar.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka peneliti merumuskan masalah yaitu :

Apakah Anggaran Operasional Dapat Dijadikan Alat Dalam Meningkatkan Laba Usaha Jasa Perhotelan Pada Al Badar Hotel Syariah Makassar ?

C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

Tujuan penelitian yang digunakan adalah :

Untuk mengetahui peningkatan laba melalui analisa anggaran berdasarkan realisasi anggaran operasional pada Al Badar Hotel Syariah Makassar

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Akademisi, untuk mengetahui bahwa anggaran operasional dapat dijadikan alat dalam meningkatkan laba usaha jasa perhotelan pada Al Badar Hotel Syariah Makassar.
2. Bagi Usaha Perhotelan yang diteliti dapat mengetahui bahwa penganggaran operasional yang efisien akan menghasilkan peningkatan laba yang efektif.
3. Bagi peneliti, sebagai penerapan ilmu yang telah diperoleh serta untuk mengetahui antara teori dan fakta di lapangan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Anggaran (Budget)

1. Pengertian Anggaran

Menurut Adi Saputro dan Anggarini (2007), anggaran merupakan hasil penyusunan anggaran, sedangkan penganggaran adalah proses menyusun anggaran. Penganggaran perusahaan dapat didefinisikan sebagai proses penyusunan anggaran yang dibuat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam memperoleh laba. Anggaran dapat berupa rencana jangka panjang dan rencana jangka pendek yang dinyatakan dalam satuan moneter standar.

Dalam pengertiannya perlu dibedakan anggaran dengan ramalan dan proyeksi. Ketiganya merupakan suatu perkiraan tentang kejadian di masa datang tetapi ketiganya pun berbeda. Anggaran merupakan rencana kerja di masa yang datang yang dilakukan dengan proses yang disebut penganggaran. Sedangkan ramalan hanyalah sebuah prediksi kejadian di masa datang, tanpa adanya usaha peramal untuk mempengaruhi apa yang terjadi agar sesuai dengan ramalan. Sedangkan proyeksi adalah perkiraan sesuatu yang akan terjadi jika suatu kondisi lain terjadi terlebih dulu.

Menurut Rudianto (2009), Anggaran adalah rencana kerja organisasi di masa mendatang yang diwujudkan dalam bentuk kuantitatif, formal dan sistematis.

Menurut Prawironegoro dan Purwanti (2008), ada beberapa pengertian anggaran antara lain sebagai berikut :

- a) Anggaran dapat berupa anggaran fisik dan anggaran keuangan. Anggaran lazim disebut rencana kerja yang dituangkan secara tertulis dalam bentuk angka-angka keuangan, lazim disebut anggaran formal.
- b) Anggaran lazim disebut perencanaan dan pengendalian laba, yaitu proses yang ditunjukkan untuk membantu manajemen dalam perencanaan dan pengendalian yang efektif.
- c) Anggaran ialah suatu perencanaan laba strategis jangka panjang, suatu perencanaan taktis laba jangka pendek; suatu sistem akuntansi tanggung jawab; suatu penggunaan prinsip pengecualian yang berkesinambungan, sebagai alat untuk mencapai tujuan dan sasaran organisasi.
- d) Anggaran ialah rencana tentang kegiatan perusahaan yang mencakup berbagai kegiatan operasional yang saling berkaitan dan saling mempengaruhi satu sama lain sebagai pedoman untuk mencapai tujuan dan sasaran organisasi. Pada umumnya disusun secara tertulis.
- e) Anggaran dapat dianggap sebagai sistem yang memiliki kekhususan tersendiri atau sebagai subsistem yang memerlukan hubungan dengan subsistem lain yang ada dalam suatu organisasi atau perusahaan.
- f) Anggaran dianggap sebagai sebuah sistem yang otonom karena mempunyai sasaran serta cara-cara kerja tersendiri yang merupakan satu kebulatan dan yang berbeda dengan sasaran serta cara kerja

sistem lain yang ada dalam perusahaan; anggaran sekaligus juga disebut sub-sistem.

g) Anggaran sebagai suatu sistem terdiri dari tiga lapisan yaitu: inti sistem, sub-sistem penunjang, dan sub-sistem lingkungan. Inti sistem ialah sasaran laba; sub-sistem penunjang ialah berbagai aktivitas yang membantu kelancaran kerjanya sistem seperti struktur organisasi, administrasi, analisis data, angka-angka standar dan sebagainya. Sub-sistem lingkungan ialah lingkungan eksternal organisasi seperti ekonomi, sosial, politik, budaya, dan sebagainya yang mempengaruhi bekerja suatu sistem organisasi.

h) Anggaran atau *budget* adalah sama dengan *profit planning*. Perencanaan laba meliputi : perencanaan penjualan, perencanaan produksi, perencanaan, penggunaan bahan baku, perencanaan pembelian bahan baku, perencanaan tenaga kerja langsung, perencanaan biaya overhead, perencanaan biaya pemasaran, perencanaan biaya umum dan administrasi, dan seterusnya. Model tersebut pada umumnya disebut anggaran berkala yang lengkap atau master budget.

2. Ciri-ciri Anggaran

Ciri-ciri anggaran menurut Rudianto (2009) adalah sebagai berikut:

- a) Dinyatakan dalam satuan moneter. Penulisan dalam satuan moneter tersebut dapat juga didukung oleh satuan kuantitatif lain, misalnya unit. Penyusunan rencana kerja dalam satuan moneter, bertujuan untuk mempermudah membaca atau memahaminya. Karena itu, sebaiknya anggaran disusun dalam bentuk kuantitatif moneter yang ringkas.
- b) Umumnya mencakup kurun waktu satu tahun. Bukan berarti anggaran tidak dapat disusun untuk kurun waktu lebih pendek, tiga bulanan misalnya, atau kurun waktu lebih panjang, seperti lima tahunan. Batasan waktu di dalam penyusunan anggaran akan berfungsi untuk memberikan batasan rencana kerja tersebut.
- c) Mendukung komitmen manajemen. Anggaran biasanya harus disertai dengan upaya pihak manajemen dan seluruh anggota organisasi untuk mencapai apa yang telah ditetapkan. Tanpa upaya serius dari pihak manajemen untuk mencapainya, maka penyusunan anggaran tidak akan banyak manfaatnya bagi perusahaan. Karena itu, di dalam menyusun anggaran, perusahaan harus mempertimbangkan dengan teliti sumber daya yang dimiliki perusahaan untuk menjamin bahwa anggaran yang disusun adalah realistis.
- d) Usulan anggaran disetujui oleh pejabat yang lebih tinggi dari pelaksana anggaran. Anggaran tidak dapat disusun sendiri-sendiri oleh

setiap bagian organisasi tanpa persetujuan dari atasan pihak manajemen.

- e) Setelah disetujui, anggaran hanya dapat diubah jika ada keadaan khusus. Jadi, tidak setiap saat dan dalam segala keadaan anggaran boleh diubah oleh manajemen. Anggaran boleh diubah jika situasi internal dan eksternal organisasi memaksa untuk mengubah anggaran tersebut. Perubahan asumsi internal dan eksternal memaksa untuk mengubah anggaran karena jika dipertahankan akan membuat anggaran tidak relevan lagi dengan situasi yang ada.
- f) Harus dianalisis penyebabnya, jika terjadi selisih anggaran di dalam pelaksanaannya. Karena tanpa ada analisis yang lebih mendalam tentang selisih anggaran tersebut, maka potensi untuk terulang lagi di masa mendatang menjadi besar. Tujuan analisis selisih anggaran tersebut adalah untuk mencari penyebab selisih anggaran, agar tidak terulang lagi di masa mendatang dan agar penyusunan anggaran di kemudian hari menjadi lebih relevan dengan situasi yang ada.

3. Tujuan Anggaran

Menurut Prawironegoro dan Purwanti (2008), anggaran bertujuan untuk :

- a). Memaksa manajer untuk membuat rencana kerja. Manajer harus selalu berpikir proaktif tentang perubahan yang akan terjadi di masa depan. Kemampuan memprediksi masa depan itu dituangkan dalam bentuk angka-angka satuan fisik dan satuan uang yang berorientasi

- pada kelangsungan hidup perusahaan.
- b). Tolak ukur untuk mengevaluasi kinerja. Kinerja manajemen harus dibandingkan dengan anggaran. Hasilnya adalah varian; varian dihitung dan dianalisis untuk koreksi rencana, anggaran dan pelaksanaan kerja.
 - c). Meningkatkan komunikasi dan koordinasi antar manajer. Secara formal anggaran mengkomunikasikan rencana organisasi kepada semua level manajemen. Selanjutnya manajer mengadakan koordinasi untuk merealisasikan rencana tersebut.
 - d). Membantu pengambilan keputusan, anggaran mengarahkan perhatian manajer untuk mengambil keputusan.

4. Fungsi Anggaran

Menurut Rudianto (2009), anggaran memiliki dua fungsi utama yaitu :

a) Alat perencanaan

Sebagai bagian dari fungsi perencanaan (*planning*), anggaran merupakan rencana kerja yang menjadi pedoman bagi anggota organisasi dalam bertindak. Anggaran merupakan rencana yang diupayakan untuk direalisasikan. Anggaran memberikan sasaran, dan arah yang harus dicapai oleh setiap bagian organisasi didalam suatu periode waktu tertentu. Tanpa memiliki anggaran, perusahaan tidak memiliki arah dan sasaran yang harus dicapai dalam kurun waktu tertentu.

b) Alat pengendalian

Sebagai bagian dari fungsi pengendalian (*controlling*), anggaran berguna sebagai alat penilai apakah aktivitas setiap bagian organisasi telah sesuai dengan rencana atau tidak. Mengenai hal ini anggaran berfungsi sebagai suatu standar atau tolok ukur manajemen. Sebagai suatu standar, anggaran digunakan untuk menilai kegiatan yang dilaksanakan setiap bagian manajemen telah sesuai dengan standar yang telah ditetapkan atau tidak. Jika realisasi pelaksanaan setiap bagian manajemen lebih baik dari anggaran, maka dapat dinilai bahwa bagian tersebut telah berhasil mencapai rencana yang telah ditetapkan.

5. Manfaat Anggaran

Menurut Rudianto (2009), anggaran memiliki beberapa manfaat yang saling terkait dan terintegrasi satu dengan lainnya, diantaranya:

a). Fungsi perencanaan

- 1). Memberikan pendekatan yang terarah dan terintegrasi kepada seluruh anggota organisasi.
- 2). Menciptakan suasana organisasi yang mengarah kepada tujuan umum, yaitu pencapaian laba usaha.
- 3). Mendorong seluruh anggota organisasi untuk lebih memiliki komitmen mencapai sasaran yang telah ditetapkan.
- 4). Mengarahkan penggunaan seluruh sumber daya pada kegiatan yang paling menguntungkan.

5). Mendorong pencapaian standar prestasi yang tinggi bagi seluruh anggota organisasi.

b). Fungsi pengendalian

1). Berperan sebagai tolok ukur atau standar bagi kegiatan organisasi.

2). Memberikan kesempatan untuk menilai dan mengevaluasi secara sistematis setiap segi atau setiap aspek organisasi.

3). Mendorong pihak manajemen secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapi.

6. Jenis-jenis Anggaran

Menurut Rudianto (2009), anggaran perusahaan dapat dikategorikan ke dalam beberapa kelompok anggaran, yaitu :

a) Anggaran operasional, yaitu rencana kerja perusahaan yang mencakup semua kegiatan utama perusahaan dalam memperoleh pendapatan didalam suatu periode tertentu.

Anggaran operasional mencakup :

1) Anggaran pendapatan

2) Anggaran biaya, dipilah menjadi :

a. Anggaran biaya bahan baku

b. Anggaran biaya tenaga kerja langsung

c. Anggaran biaya overhead

d. Anggaran biaya pemasaran

e. Anggaran biaya administrasi dan umum

3) Anggaran laba

b). Anggaran keuangan, yaitu anggaran yang berkaitan dengan rencana pendukung aktivitas operasi perusahaan. Anggaran ini mencakup beberapa jenis anggaran yaitu:

- 1) Anggaran investasi
- 2) Anggaran kas
- 3) Proyeksi neraca

Dilihat dari kelengkapan anggaran yang disusun oleh suatu organisasi, maka anggaran dapat dikategorikan :

a. Anggaran parsial, yaitu anggaran yang terdiri dari satu jenis atau kelompok kegiatan tertentu saja, misalnya anggaran penjualan saja, anggaran biaya pemasaran saja, anggaran biaya administrasi saja, dan sebagainya.

b. Anggaran komprehensif, yaitu keseluruhan anggaran yang terdiri dari gabungan anggaran-anggaran parsial didalam periode waktu tertentu. Pada dasarnya anggaran komprehensif merupakan gabungan dari anggaran pendapatan, anggaran biaya dan anggaran laba. Anggaran komprehensif menggambarkan keseluruhan rencana yang ingin dicapai perusahaan di dalam kurun waktu tertentu. Menurut fleksibilitasnya didalam menghadapi perubahan, dikelompokkan :

1. Anggaran fleksibel, yaitu anggaran yang dapat diubah dan disesuaikan berdasarkan perubahan lingkungan yang ada. Perubahan asumsi yang terlalu drastis yang mendasari

penyusunan anggaran dapat mendorong diubahnya anggaran yang telah disusun. Misalnya, nilai tukar rupiah, tingkat bunga, situasi politik, perubahan daya beli masyarakat dan sebagainya.

2. Anggaran tetap, yaitu anggaran yang tidak berubah, walaupun terjadi perubahan di dalam lingkungan dimana anggaran tersebut diterapkan.

Menurut Prawironegoro dan Purwanti (2008), dalam menyusun anggaran suatu perusahaan dapat berbasis pada waktu, ruang lingkup, dan fleksibilitas.

1. Berdasarkan waktu, anggaran dapat dibedakan menjadi dua yaitu:
 - a. Anggaran jangka pendek (waktunya paling lama satu tahun).
 - b. Anggaran jangka panjang (waktunya lebih dari satu tahun, umumnya lima sampai sepuluh tahun).
2. Berdasarkan ruang lingkup, anggaran dapat dibedakan :
 - a. Anggaran parsial, yaitu anggaran yang ruang lingkupnya terbatas.
 - b. Anggaran komprehensif atau lazim disebut anggaran induk (*master budget*), yaitu anggaran menyeluruh.

3. Berdasarkan fleksibilitas, anggaran dapat dibedakan menjadi:
 - a. Anggaran statis (*static budget*) atau anggaran tetap (*fixed budget*), yaitu anggaran untuk satu titik kegiatan saja, misalnya pada satu titik kegiatan volum penjualan 1.000 unit, kemudian disusun anggaran pendapatan, biaya dan anggaran laba.
 - b. Anggaran yang luwes (*flexible budget*), yaitu anggaran pada beberapa titik kegiatan, misalnya anggaran pada volume penjualan, 1.000 unit, 1.100 unit, 1.200 unit, dan seterusnya, kemudian disusun anggaran pendapatan, biaya dan laba operasi pada setiap volume penjualan.

7. Keunggulan dan Kelemahan Anggaran

Menurut Prawironegoro dan Purwanti (2008), anggaran memiliki keunggulan dan kelemahan antara lain sebagai berikut :

1. Keunggulan anggaran
 - a. Hasil analisis lingkungan internal perusahaan yaitu analisis data historis perusahaan yang menjelaskan kekuatan dan kelemahannya kemudian dijadikan bahan baku untuk membuat program kerja di masa mendatang.
 - b. Hasil analisis lingkungan eksternal yang menjelaskan peluang bisnis dan kendala yang dihadapinya, kemudian dijadikan bahan

baku untuk membuat program kerja di masa mendatang.

- c. Sebagai alat pedoman kerja dan pengendalian kegiatan operasional dan keuangan.
- d. Sebagai sarana koordinasi antar seksi, bagian, divisi dalam suatu perusahaan.
- e. Sebagai sumber rasa tanggung jawab dan partisipasi aktif semua kepala seksi, bagian, divisi dalam suatu perusahaan.
- f. Sebagai dasar untuk mengetahui wewenang dan tanggung jawab semua *level* manajer.

2. Kelemahan anggaran

- a. Prediksi kegiatan bisnis di masa mendatang belum tentu tepat atau belum tentu mendekati kenyataan.
- b. Perubahan kondisi politik, sosial, ekonomi, bisnis di masa mendatang sulit diprediksi sehingga sering tidak terjangkau dalam pemikiran pembuatan anggaran.
- c. Sering terjadi konflik kepentingan dalam penyusunan anggaran maupun dalam pelaksanaannya.
- d. Pembuat anggaran (kepala seksi, bagian, divisi) sering berpikir subjektif, mementingkan seksinya, bagiannya atau divisinya saja.
- e. Anggaran pada umumnya sangat idealistik sehingga sulit dicapai dan dapat mengakibatkan para pelaksana frustrasi.

8. Hubungan Anggaran dengan Manajemen

Menurut Prawironegoro dan Purwanti (2008), salah satu tugas manajer adalah membuat anggaran bagian yang dipimpinnya. Dengan membuat anggaran, seorang manajer dapat membuat perencanaan, dapat melakukan koordinasi dengan bagian lainnya, dan dapat melakukan pengendalian kegiatan. Dengan demikian anggaran berhubungan erat dengan proses manajemen. Proses manajemen merupakan saling berhubungan unsur-unsur :

1. Perencanaan (*planning*), yaitu menyusun rencana sebagai dasar pedoman kerja.
2. Pengorganisasian (*organizing*), yaitu menyusun struktur organisasi yang merupakan pemberian wewenang dan permintaan tanggung jawab.
3. Penataan (*staffing*), yaitu membina, membimbing, dan mengarahkan sumber daya manusia.
4. Pengarahan (*leading*), yaitu mencipta kerjasama dan koordinasi antar bagian.
5. Pengendalian (*controlling*), yaitu pengawasan atas pelaksanaan kerja berdasar rencana yang telah ditetapkan.

Karakteristik Anggaran Anthony dan Govindarajan (2009), anggaran memiliki karakteristik-karakteristik sebagai berikut :

1. Anggaran mengestimasi potensi laba dari unit bisnis tersebut.
2. Dinyatakan dalam istilah moneter, walaupun jumlah moneter

- mungkin didukung dengan jumlah nonmoneter (contoh: unit yang terjual atau diproduksi).
3. Biasanya meliputi waktu selama satu tahun. Dalam bisnis-bisnis yang sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor musiman, mungkin ada dua anggaran pertahun misalnya, perusahaan busana biasanya memiliki anggaran musim gugur dan anggaran musim semi.
 4. Merupakan komitmen manajemen; manajer setuju untuk menerima tanggung jawab atas pencapaian tujuan-tujuan anggaran.
 5. Usulan anggaran ditinjau dan disetujui oleh pejabat yang lebih tinggi wewenangnya dari pembuat anggaran.
 6. Setelah disetujui, anggaran hanya dapat diubah dalam kondisi-kondisi tertentu.
 7. Secara berkala kinerja keuangan aktual dibandingkan dengan anggaran, dapat varians dianalisis serta dijelaskan.

Metode Pembuatan Anggaran Dedeh (2009), ditinjau dari siapa yang membuatnya maka penyusunan *budget* dapat dilakukan dengan cara:

1. Otoriter atau *top down*

Metode otoriter disusun dan ditetapkan sendiri oleh pimpinan dan *budget* inilah yang harus dilaksanakan bawahan tanpa keterlibatan bawahan dalam penyusunannya. Metode ini ada baiknya jika karyawan tidak mampu menyusun *budget* atau dianggap akan terlalu lama atau tidak tepat.

2. Demokrasi atau *bottom up*

Metode demokrasi disusun berdasarkan hasil keputusan karyawan. Bawahan diserahkan sepenuhnya menyusun *budget* yang akan dicapainya di masa yang akan datang. Metode ini tepat digunakan jika karyawan sudah memiliki kemampuan dalam menyusun *budget* dan tidak dikhawatirkan akan menimbulkan proses yang lama dan berlarut.

3. Campuran atau *top down* dan *bottom up*

Metode ini adalah campuran dari kedua metode di atas. Disini perusahaan menyusun *budget* dengan memulainya dari atas dan kemudian untuk selanjutnya dilengkapi dan dilanjutkan oleh karyawan bawahan. Jadi ada pedoman dari atasan atau pimpinan dan dijabarkan oleh bawahan sesuai dengan pengarahan atasan.

Proses Pembuatan Anggaran Ada tiga bagian utama dalam proses pembuatan anggaran (Ikhsan, 2009), meliputi:

1. Penetapan tujuan
2. Bagian Implementasi
3. Bagian Pengendalian dan Evaluasi Kinerja

Menurut Rudianto (2009) : Anggaran operasional, yaitu rencana kerja perusahaan yang mencakup semua kegiatan utama perusahaan dalam memperoleh pendapatan didalam suatu periode tertentu. Sedangkan kategori anggaran operasional Anthony dan Govindarajan (2009), dalam organisasi yang relatif kecil, terutama yang

tidak mempunyai unit bisnis, keseluruhan anggaran mungkin hanya setebal satu halaman saja. Dalam organisasi yang lebih besar, ada halaman ringkasan dan halaman-halaman lainnya yang berisi rincian dari unit bisnis, ditambah penelitian dan pengembangan, serta beban umum dan administratif.

Isi anggaran tersebut adalah:

1. Anggaran Pendapatan
2. Anggaran Biaya Produksi dan Biaya Penjualan
3. Beban Pemasaran
4. Beban Logistik
5. Beban Administrasi dan Umum
6. Biaya Penelitian dan Pengembangan
7. Pajak Penghasilan

Faktor-faktor Pertimbangan Penyusunan Anggaran Hafid (2007), mengemukakan bahwa faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam menyusun anggaran, yakni:

1. Pengetahuan tentang tujuan dan kebijaksanaan umum perusahaan.
2. Data-data waktu yang lalu
3. Kemungkinan perkembangan kondisi ekonomi
4. Pengetahuan tentang taktik, strategi pesaing, dan gerak-gerik pesaing
5. Kemungkinan adanya perubahan kebijaksanaan pemerintahan
6. Penelitian untuk mengembangkan perusahaan.

B. Biaya

1. Pengertian Biaya

Menurut Mulyadi (2007) dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam arti yang sempit diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva yang disebut dengan istilah harga pokok, atau dalam pengertian lain biaya merupakan bagian dari harga pokok yang dikorbankan didalam suatu usaha untuk memperoleh penghasilan.

Menurut Garisson,dkk. seperti dikutip Supriyadi (2013): biaya produksi adalah biaya produksi itu sendiri mencakup semua biaya yang terkait dengan pemerolehan atau pembuatan suatu produk. Biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk di jual. Biaya produksi dapat diartikan pula biaya yang dihitung berdasarkan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi,baik itu biaya bahan baku , biaya upah, dan biaya tidak langsung (*overhead* pabrik).

2. Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya adalah proses pengelompokan secara sistematis atas keseluruhan elemen ke dalam penggolongan tertentu yang lebih ringkas untuk memberikan informasi. Penggolongan biaya diperlukan untuk membantu kebutuhan informasi manajemen.

Biaya dapat digolongkan menurut berikut (Mulyadi. 2009) :

1). Penggolongan biaya menurut objek pengeluaran.

Pada penggolongan ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya, nama obyek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut biaya bahan bakar.

2). Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan.

Terdapat tiga fungsi pokok dalam perusahaan manufaktur yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran dan fungsi administrasi dan umum. Sehingga biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok.

a). Biaya produksi

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Menurut objek pengeluarannya, biaya produksi dapat dibagi menjadi: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik.

b). Biaya pemasaran

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk.

c) Biaya administrasi dan umum

Merupakan biaya - biaya yang terjadi untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk.

3). Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan

sesuatu yang dibiayai. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai,

biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan:

a) Biaya langsung (*direct cost*)

Yaitu biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi.

b) Biaya tidak langsung (*indirect cost*)

Yaitu biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya *overhead* pabrik.

4). Penggolongan biaya menurut perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan. Dalam hubungannya dengan perubahan kegiatan perusahaan, biaya dapat digolongkan menjadi empat, diantaranya :

a). Biaya variabel, adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

b) Biaya semi variabel, adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Dalam biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.

- c) Biaya semifixed, adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.
 - d) Biaya tetap, adalah biaya yang tetap jumlah totalnya dalam kisar volume kegiatan tertentu.
- 5) Penggolongan biaya menurut jangka waktu manfaatnya Menurut jangka waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi dua, yaitu:
- a) Pengeluaran modal (*capital expenditures*), adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi.
 - b) Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditures*), adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut.

3. Biaya Operasional Hotel

Dalam menjalankan aktifitasnya, suatu perusahaan akan mengeluarkan berbagai jenis biaya, diantaranya adalah biaya bahan, upah langsung, dan biaya overhead dimana ketiga biaya ini disebut biaya produksi. Biaya Operasional menurut Nafarin (2000) “ Biaya operasional adalah biaya usaha pokok perusahaan selain harga pokok penjualan. Biaya usaha terdiri dari biaya penjualan, biaya administrasi dan umum”.

Supriyanto mengelompokkan biaya operasional ke dalam biaya pemasaran dan biaya administrasi :

- (1) Biaya pemasaran adalah meliputi semua biaya dalam

rangka menyelenggarakan kegiatan pemasaran

- (2) Biaya administrasi dan umum semua biaya yang terjadi dan berhubungan dengan fungsi administrasi dan umum.

Penggolongan Biaya Operasional menurut fungsinya:

1. Biaya Front Office » kegiatan untuk memenuhi pesanan yang diterima dari pelanggan.
2. Biaya Food and Beverage » kegiatan perancangan dan pelaksanaan kegiatan untuk membeikan pesanan makanan ,minuman maupun hal lain yang di perlukan oleh penghuni kamar hotel. Biaya fungsi Food and Beverage meliputi: gaji karyawan bagian Food and Beverage, biaya makanan dan minuman, dan lain-lain.
3. Biaya Housekeeping » kegiatan yang bertanggung jawab atas seluruh kebersihan hotel baik dalam ruangan maupun public area serta membersihkan berbagai fasilitas hotel. Biaya fungsi Housekeeping meliputi; alat-alat kebersihan, gaji karyawan Housekeeping, dan lain-lain.
4. Biaya Engginering, Security,& Driver » kegiatan memantau dan mengatur keamanan hotel, Memantau serta membantu keluar masuknya kendaraan yang keluar

masuk hotel baik kendaraan milik tamu ataupun staf hotel.

Biaya fungsi Engineering, Security, & Driver, meliputi: gaji bagian Engineering, Security, & Driver, Biaya Transportasi, dan lain-lain.

5. Biaya Accounting » kegiatan melakukan pencatatan kas masuk

dan kas keluar, pencatatan utang dan piutang, pembayaran dalam biaya - biaya operasional perhotelan Biaya fungsi Accounting, meliputi: gaji bagian Accounting, kerugian piutang dihapuskan, potongan tunai, alat tulis tulis

6. Akuntansi Pemasaran » kegiatan pembuatan

Faktur dan penyelenggaraan catatan akuntansi penjualan.

Biaya fungsi Akuntansi pemasaran terdiri dari : gaji karyawan akuntansi pemasaran dan biaya kantor.

Sedangkan menurut jenis biaya, biaya pemasaran digolongkan kedalam :

a. Hubungannya dengan kegiatan pemasaran, digolongkan menjadi :

1. Biaya pemasaran langsung

Biaya pemasaran yang terjadinya atau manfaatnya dapat diidentifikasi kepada objek atau pusat biaya tertentu.

Misalnya kepada fungsi pemasaran atau pusat-pusat laba tertentu didalam usaha pemasaran

2. Biaya pemasaran tidak langsung

Biaya pemasaran yang terjadinya atau manfaatnya tidak dapat diidentifikasi kepada objek atau pusat biaya tertentu. Misalnya kepada fungsi pemasaran atau pusat-pusat laba tertentu di dalam usaha pemasaran

b. Hubungannya dengan variabilitas biaya terhadap volume atau kegiatan, dalam penggolongan ini biaya dikelompokkan :

1. Biaya pemasaran tetap

Biaya pemasaran yang jumlah totalnya tidak berubah (konstan) dengan adanya perubahan kegiatan atau volume pemasaran sampai dengan tingkatan kapasitas tertentu. Elemen biaya tetap. Misalnya : gaji manajer dan staf, biaya penyusutan, dan sebagainya.

2. Biaya pemasaran variabel

Biaya pemasaran yang jumlah totalnya berubah secara proporsional dengan perubahan kegiatan atau volume pemasaran. Semakin besar volume atau kegiatan pemasaran semakin besar jumlah biaya pemasaran variabel, demikian pula sebaliknya

apabila volumenya rendah.

c. Penggolongan biayapemasaran dihubungkan dengan dapat terkendalikan atau tidaknya suatu biaya. Dalam hal ini biaya dikelompokkan :

1. Biaya pemasaran terkendalikan

Biaya pemasaran yang secara langsung dapat dikendalikan atau dapat dipengaruhi oleh seorang pimpinan tertentu dalam jangka waktu tertentu, berdasar wewenang yang dia miliki.

2. Biaya pemasaran tidak terkendalikan

Biaya pemasaran yang tidak dapat dikendalikan atau dapat dipengaruhi oleh seorang pimpinan tertentu dalam jangka waktu tertentu, berdasar wewenang yang dia miliki, tidak dapat dipengaruhi oleh seseorang pimpinan dalam jangka tertentu.

4. Karakteristik Biaya Pemasaran

Menurut Mulyadi (2009) Karakteristik biaya pemasaran adalah sebagai berikut :

1. Banyak ragam kegiatan pemasaran ditempuh oleh perusahaan dalam memasarkan produknya, sehingga perusahaan yang sejenis produknya, belum tentu menempuh cara pemasaran yang sama.
2. Kegiatan pemasaran seringkali mengalami perubahan sesuai

dengan tuntutan perubahan kondisi pasar.

3. Kegiatan pemasaran berhadapan dengan konsumen yang merupakan variabel yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan.
4. Dalam biaya pemasaran terdapat biaya tidak langsung dan biaya bersama (*joint costs*) yang lebih sulit pemecahannya bila dibandingkan dengan yang didapat dalam biaya produksi.

5. Pemasaran

Menurut Azis (2005) seperti dikutip oleh Krisdiyanti (2010): Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial. Menurut Djaslim Saladin (2005) yang mendefinisikan pemasaran

sebagai: “Suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, promosi dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan mencapai pasar sasaran serta tujuan perusahaan”.

Pemasaran dapat didefinisikan sebagai aktivitas individual dan organisasional yang memfasilitas dan memperlancar hubungan pertukaran yang saling memuaskan dalam lingkungan yang

dinamis melalui mengembangkan, distribusi, promosi, penetapan harga barang, jasa, dan gagasan. Konsep pemasaran dijadikan proses dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan manusia. Saluran pemasaran adalah penyaluran barang atau jasa dari produsen ke konsumen akhir. Saluran pemasaran melewati lembaga pemasaran atau badan-badan yang bertugas melaksanakan fungsi pemasaran itu sendiri untuk memenuhi keinginan konsumen semaksimal mungkin, sedangkan pihak konsumen akan memberikan imbalan berupa *margin* kepada lembaga pemasaran (Suarda,2009).

Menurut Mulyadi (2012) Penggolongan biaya pemasaran Biaya

Pemasaran dapat diartikan secara luas dan sempit, yakni :

- a). Pemasaran dalam arti sempit : yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menjual dan membawa produk ke pasar.
- b). Biaya Pemasaran dalam arti luas, yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan sejak saat produksi selesai dan disimpan dalam gudang sampai produk tersebut berubah menjadi uang tunai.

Penggolongan biaya pemasaran:

1. *Order getting* yaitu biaya untuk mendapatkan langganan

2. *Order fielling* yaitu biaya untuk memenuhi pesanan.

Order getting cost yaitu semua biaya yang dikeluarkan dalam usaha memperoleh pesanan, jadi yang termasuk dalam biaya *order getting: salesman*, komisi dan advertensi.

Order fielling cost yaitu semua biaya yang dikeluarkan untuk mengusahakan agar produk sampai ke tangan pembeli dan biaya-biaya untuk mengumpulkan uang dari pembeli.

6. Pengendalian Biaya

Pengertian Pengendalian biaya menurut :

Mulyadi (2012): Pengendalian biaya adalah tindakan membandingkan biaya yang telah dikeluarkan dengan rencana yang ada dan kemudian menetapkan tindakan-tindakan yang diperlukan untuk mengarahkan pelaksanaan berikutnya agar sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Sementara itu ,menurut Supriyono (2000): Pengendalian sangat erat dengan perencanaan dan penganggaran. Pengendalian merupakan suatu proses pengawasan yang didasarkan pada perencanaan dan penganggaran. Terutama mengenai keuangan perusahaan. Didalam anggaran ditentukan tujuan keuangan yang akan dicapai umumnya dinyatakan dalam jumlah laba perusahaan. Oleh karena itu, penganggaran sering disebut dengan perencanaan laba (*profit planning*). Hasil sesungguhnya yang akan dicapai akan dibandingkan dengan tujuan yang telah ditetapkan dalam anggaran untuk menentukan, meneliti, dan menganalisa selisih (penyimpangan) yang ditimbulkan serta menentukan tindakan koreksi (perbaikan) yang diperlukan sebagai tolak ukur kegiatan di masa yang akan datang.

Definisi ini memberikan gambaran yang nyata akan keharusan adanya perbandingan kondisi nyata dengan rencana sebagai makna pengendalian. Pengendalian biaya adalah produk ikutan manajemen yang efektif, karena jika manajemen suatu perusahaan diselenggarakan secara efektif, biasanya terjadi efisiensi yang tinggi merupakan gejala nyata dari pengendalian biaya. Pengendalian biaya adalah suatu program, karenanya harus diselenggarakan dengan cermat, cerdas, dan terus menerus sebagai bagian operasi harian.

Menurut Supriyanto (1995), teknik pengendalian biaya dibagi dua yaitu dalam arti luas dan arti sempit. Dalam arti luas, pengendalian biaya meliputi pengurangan biaya, sedangkan arti sempit, pengendalian biaya dipandang sebagai usaha-usaha manajemen untuk mencapai sasaran biaya dalam lingkup kegiatan tertentu. Proses pengendalian memiliki tiga tahap yaitu : tindakan perencanaan, pelaksanaan tindakan, dan evaluasi atas tindakan. Ketiga tahap ini dilaksanakan di seluruh tingkat dalam organisasi dari puncak manajemen sampai unit operasi tingkat bawah.

Menurut Anthony,dkk (2009), aktivitas perencanaan dan pengendalian yang ada dikelompokkan menjadi tiga bagian, yaitu :

1. Perencanaan dan pengendalian strategi

Proses memutuskan dan mengevaluasi tujuan organisasi, formulasi strategi-strategi umum yang digunakan dalam mencapai tujuan.

2. Pengendalian manajemen

Proses yang digunakan manajemen untuk memastikan bahwa organisasi melaksanakan strategi-strateginya.

3. Pengendalian tugas

Proses untuk memastikan bahwa tugas-tugas tertentu dilaksanakan secara efisien dan efektif.

Adapun teknik pengendalian biaya dapat dilakukan dengan cara (Adisaputro, 2007) :

1. Melalui tindakan pengurangan biaya

Pengurangan biaya ditujukan pada usaha-usaha untuk mengurangi atau menekan biaya melalui penyempurnaan metode-metode yang digunakan, pendekatan-pendekatan baru dan pengaturan kerja yang lebih baik agar diperoleh hasil produksi yang lebih bermutu.

2. Perencanaan biaya

Di dalam penyusunan perencanaan laba, semua biaya pada setiap pusat pertanggungjawaban harus dilaksanakan secara cermat, perencanaan biaya harus melibatkan semua tingkat manajemen, sehingga anggapan biaya yang realistis dapat disusun untuk masing-masing pusat

pertanggungjawaban.

3. Perhatian yang terus menerus terhadap keputusan - keputusan yang diambil dalam kaitannya dengan pengeluaran biaya.

Proses pengendalian dalam suatu perusahaan akan melibatkan seperangkat variabel yaitu manusia, mesin dan organisasi. Variabel tersebut harus diarahkan kearah tercapainya sasaran atau tujuan yang telah digariskan. Terutama variabel manusia, merupakan variabel yang harus diarahkan, dituntun atau dirangsang untuk mencapai tujuan.

Jadi berdasarkan uraian diatas, pengendalian terhadap biaya dipandang sebagai suatu aktivitas yang diperlukan agar diperoleh hasil yang dikehendaki dengan biaya yang dikeluarkan serendah mungkin. Dalam melakukan aktivitas pengendalian terhadap biaya, langkah awal yang diperlukan adalah menentukan standar yang akan dijadikan tolak ukur.

Selanjutnya mencatat prestasi pelaksanaan yang sebenarnya dari masing-masing bagian. Kemudian prestasi pelaksanaan yang sebenarnya tersebut dibandingkan dengan standar yang telah ditetapkan sebelumnya.

Tujuannya adalah agar manajer mengetahui terjadinya

penyimpangan, dianalisa sebab-sebab terjadinya penyimpangan tersebut untuk diambil tindakan perbaikan. Dengan adanya pengendalian biaya dapat mengurangi kemungkinan terjadinya penyimpangan yang selanjutnya mengarah pada efisiensi dan efektifitas operasi perusahaan.

Efektivitas Pengendalian Biaya Operasional Hafid (2007), anggaran biaya operasi merupakan alat bantu manajemen dalam mengendalikan biaya, yang berguna untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dari laporan realisasi anggaran biaya operasi dapat diketahui apakah tujuan yang telah ditetapkan tercapai, yaitu adanya efisiensi biaya operasi. Biaya operasi akan efektif apabila usaha-usaha Atau tujuan pengendalian biaya operasi sudah diketahui dan untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan penyusunan anggaran biaya operasi yang memadai sehingga efektivitas pengendalian biaya operasi akan tercapai.

7. Dasar Pengukuran Alokasi Anggaran

Pemilihan dasar pengukuran memerlukan analisis yang tepat karena keandalan tarif akhir dalam menunjukkan biaya yang dapat diterima sangat tergantung pada ketepatan atau keseimbangan dasar yang dipilih. Dasar alokasi anggaran yang digunakan dalam analisis ini adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1 Dasar pengukuran Alokasi Anggaran

Jenis Biaya	Dasar Alokasi Biaya
Komisi Penjualan	Jumlah volume penjualan
Biaya Iklan	Jenis iklan yang digunakan dan jumlah penayangan
Administrasi	Jumlah pesanan pelanggan, Transaksi
Biaya gaji karyawan	Jumlah gaji karyawan bagian

Macam-macam analisis anggaran biaya pemasaran

Menurut Mulyadi (2012) berpendapat : analisis biaya pemasaran menurut jenis biaya atau obyek pengeluaran. Biaya pemasaran dalam analisis ini dipecah sesuai dengan jenis-jenis biaya pemasaran seperti : gaji, biaya iklan, biaya perjalanan, biaya depresiasi peralatan kantor, biaya operasi dan pemeliharaan truk dan sebagainya.

Langkah-langkah analisis biaya Pemasaran

Menurut Mulyadi (2012) : langkah-langkah yang harus ditempuh dalam melakukan analisis biaya pemasaran baik menurut jenis produk, daerah pemasaran, besar pesanan, maupun saluran distribusi adalah sebagai berikut :

1. Menggolongkan jenis biaya pemasaran menurut fungsinya
2. Menentukan jenis analisis yang akan dijalankan
3. Menggolongkan jenis biaya pemasaran kedalam biaya langsung, setengah langsung, dan biaya tidak langsung.

4. Menentukan dasar alokasi biaya pemasaran. Mencari hubungan antara biaya dengan pendapatan (*revenues*) yang diperoleh dari pengeluaran biaya tersebut untuk setiap jenis produk, daerah pemasaran, besar *order*, atau saluran distribusi.

C. Laba

Pengertian Laba

Pengertian laba secara konvensional adalah nilai maksimum yang dapat dibagi atau dikonsumsi selama satu periode akuntansi dimana keadaan pada akhir periode masih sama seperti pada awal periode. Laba dipandang sebagai suatu peralatan prediktif yang membantu dalam peramalan laba mendatang dan peristiwa ekonomi yang akan datang. Laba terdiri dari hasil operasional, atau luar biasa, dan hasil-hasil non-operasional, atau keuntungan dan kerugian luar biasa, dimana jumlah keseluruhannya sama dengan laba bersih.

Laba biasa dianggap bersifat masa kini (*current*) dan berulang, sedangkan keuntungan dan kerugian luar biasa tidak demikian (Rahmat, 2006).

Menurut (James, 2009) Laba : Selisih antara jumlah diterima dari pelanggan atas barang atau jasa yang diberikan dan jumlah yang dibayarkan untuk input yang digunakan untuk menyediakan barang atau jasa. Adapun hubungan biaya operasional dengan laba perusahaan dikemukakan oleh Jusuf (2008) bila perusahaan dapat menekan biaya operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih.

Demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya (seperti pemakaian alat kantor yang berlebihan) akan mengakibatkan menurunnya *net profit*.

D. Hotel

Pengertian Hotel

Menurut Agus Sulastiyono (2004) : Hotel adalah suatu perusahaan yang dikelola oleh pemiliknya dengan menyediakan pelayanan makanan, minuman dan fasilitas kamar untuk tidur kepada orang-orang yang sedang melakukan perjalanan dan mampu membayar dengan jumlah yang wajar sesuai dengan pelayanan yang diterima tanpa adanya perjanjian khusus. Hotel memiliki berbagai jenis harga kamar. Harga kamar tersebut berbeda-beda tergantung pada jenis dan luas kamar. Harga kamar secara garis besar dibagi atas dua macam, yaitu harga pasti dan harga potongan. Harga pasti adalah harga kamar yang tidak dapat ditawar. Harga kamar ini persis dengan harga yang dikeluarkan oleh pihak manajemen dalam bentuk brosur, sedangkan harga potongan adalah harga kamar standar dengan diskon harga. Menurut *United State Lodging Industry* dalam buku Agus Sulastiyono (2004) hotel terbagi menjadi tiga jenis yaitu:

- a. *Transient Hotel*, adalah hotel yang letaknya/lokasinya berada di tengah kota dengan jenis tamu yang menginap sebagian besar adalah untuk urusan bisnis dan turis.
- b. *Residential Hotel*, adalah hotel yang pada dasarnya merupakan rumah yang berbentuk apartemen dengan kamar, dan disewakan secara bulanan atau tahunan.
- c. *Resort Hotel*, adalah hotel yang pada umumnya berlokasi ditempat-tempat wisata, dan menyediakan tempat-tempat rekreasi .

E. Penelitian yang pernah dilakukan

<p>Tabel 2.2 Penelitian Astrid Harera Valentina (2010) judul</p>	<p>Analisis Anggaran Operasional dan Realisasinya Sebagai Alat Bantu Manajemen dalam Penilaian Kinerja Perusahaan (Studi Kasus Hotel Permata Krakatau)</p>
<p>Tujuan</p>	<p>Mengidentifikasi faktor-faktor yang menjadi pertimbangan dalam penyusunan, prosedur penyusunan, anggaran pada Hotel Permata Krakatau, selisih anggaran dan penyebab selisih anggaran operasional serta menganalisis kinerja pada Hotel Permata Krakatau</p>
<p>Metode Pengambilan Data</p>	<p>Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder dengan metode wawancara dan studi pustaka. Menggunakan analisis varians dan uji-t.</p>
<p>Hasil Penelitian</p>	<p>Berdasarkan hasil analisis varians dan uji-t diketahui bahwa selisih anggaran yang terjadi pada anggaran operasional dan realisasi Hotel Permata Krakatau pada Tahun 2006, 2007 dan 2008 masih dalam batas pengendalian manajemen dan kinerja hotel dapat dikatakan baik.</p>

Tabel 2.3 Penelitian Safitri Nirwanani (2014) judul	Penentuan Tarif Sewa Kamar Dan Biaya Promosi Untuk Peningkatan Jumlah Hunian Kamar Pada Hotel Inna Garuda Yogyakarta Tahun 2008-2013
Tujuan	Metode penentuan Tarif dan Strategi Sewa Kamar, penentuan Biaya Promosi dan Strategi Biaya Promosi untuk Peningkatan Jumlah Hunian Kamar Hotel Inna Garuda Yogyakarta tahun 2008-2013.
Metode Pengambilan Data	Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Metode analisis data menggunakan metode <i>non statistic</i> yaitu analisis deskriptif yang melakukan pembahasan tentang data-data dan subjek penelitian
Hasil Penelitian	Kenaikan atau penurunan dari tarif sewa kamar antara 0% - 27,15%. Strategi tarif. Strategi yang digunakan : strategi harga dengan diskon dan jenis harga paket, dan strategi penjualan kamar yaitu, Metode penentuan biaya promosi dari 1,5% hingga 2% jumlah persentase pendapatan.

Tabel 2.4 penelitian Komang Wida Lestari, dkk (2012) judul	Analisis Penetapan Anggaran Pendapatan Pada Departemen Kamar Di Hotel Amankila, Manggis, Karangasem
Tujuan	Mengetahui besarnya anggaran pendapatan berdasarkan analisis cost-volume-profit departemen kamar serta target penjualan kamar di Hotel Amankila pada Tahun 2012
Metode Pengambilan Data	Pengumpulan data yakni dengan dokumentasi. Analisis data menggunakan teknis analisis kuantitatif
Hasil Penelitian	Anggaran Pendapatan pada departemen kamar di hotel Amankila dengan peningkatan laba sebesar 10 % dari tahun sebelumnya. Nilai Margin Of Safety yang didapat dari hasil analisis sebesar 74 %. Adapun dari hasil analisis keseluruhan dapat disimpulkan bahwa keuangan hotel sangat sensitif, karena untuk mendapatkan keuntungan, hotel harus menaikkan angka penjualan, karena bila terjadi sedikit saja penurunan maka, laba yang diperoleh akan semakin kecil.

F. Kerangka Pikir

Kerangka Pikir menurut Haryoko (2009) seperti dikutip oleh Sugiyono (2014) : Kerangka berpikir dalam suatu penelitian perlu dikemukakan apabila dalam penelitian tersebut berkenaan dua variabel atau lebih. Apabila penelitian hanya membahas sebuah variabel atau lebih secara mandiri, maka yang dilakukan peneliti disamping mengemukakan deskripsi teoritis untuk masing-masing variabel, juga argumentasi terhadap variasi besaran variabel yang diteliti. Adapun kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat di gambarkan sebagai berikut :



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

G. Hipotesis

Adapun pengertian Hipotesis menurut Sugiyono (2014): Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban empirik.

Dengan mengacu pada masalah pokok dan landasan teori yang dikemukakan, maka diduga bahwa dengan efisiensi biaya operasional dimungkinkan dapat meningkatkan laba usaha. Dengan demikian diharapkan dalam penganggaran di awal periode dapat memproyeksikan seberapa besar tingkat biaya operasional perhotelan pada tahun yang berjalan pada usaha Al Badar Hotel Syariah Makassar.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Adapun jenis penelitian yang digunakan yakni Penelitian Deskriptif Kuantitatif dimana memberikan gambaran dan penjelasan objek yang diteliti berdasarkan beberapa elemen yang relevan. Dari masing-masing elemen tersebut diselidiki secara mendalam dan ditarik kesimpulan, sehingga kesimpulan hanya berlaku bagi subjek dan objek yang diteliti.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Al Badar Hotel Syariah Makassar, di Jl Pengayoman Ruko Al Mira, dimana Al Badar Hotel Syariah Makassar dijadikan sebagai obyek penelitian. Dan penelitian ini dilaksanakan selama ± 2 (dua) bulan atau sampai dengan didapatkan data-data yang diperlukan.

C. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Penelitian Pustaka (*Library Research*) yaitu pengumpulan data teoritis dengan cara menelaah berbagai buku literatur dan bahan pustaka lainnya yang berkaitan dengan masalah yang dibahas.

2. Penelitian Lapang (*Field Research*) yaitu pengumpulan data lapang dengan cara sebagai berikut :
- a. Observasi, yaitu melakukan pengamatan secara langsung pada obyek penelitian dan mengumpulkan data yang diperlukan.
 - b. Wawancara, yaitu melakukan tanya jawab dengan pimpinan dan karyawan perusahaan yang diteliti, dalam mendapatkan data yang diperlukan.
 - c. Dokumentasi, yaitu pengumpulan beberapa informasi berupa bukti-bukti atau keterangan-keterangan misalnya arsip mengenai gambaran umum perusahaan dan informasi-informasi lain yang berkaitan dengan penelitian.

D. Jenis Dan Sumber Data

1. Jenis Data

- a. Data Kualitatif, yaitu data yang diperoleh dari Al Badar Hotel Syariah dalam bentuk informasi baik secara lisan maupun secara tertulis.
- b. Data Kuantitatif, yaitu data yang diperoleh dari pihak Al Badar Hotel Syariah Makassar data jumlah rencana anggaran biaya pemasaran dan data biaya pemasaran yang sesungguhnya.

2. Sumber Data

- a. Data Primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan pimpinan dan karyawan.
- b. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari dokumen perusahaan, berupa laporan tertulis yang dibuat secara berkala.

E. Metode Analisis

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Metode deskriptif adalah metode yang digunakan untuk mengukur dan menguji data dengan konsep landasan teori, pendapat para ahli dan studi lapangan dimana dengan metode ini diharapkan dapat memperoleh gambaran yang jelas tentang pokok permasalahannya. Sedangkan kuantitatif yaitu metode analisis data yang diperoleh perusahaan dalam bentuk angka-angka, seperti laporan keuangan perusahaan dan studi dokumentasi.

Adapun alat analisis yang digunakan ialah analisis varians anggaran. Analisis varians digunakan untuk mengetahui hasil sesungguhnya dengan rencana yang dianggarkan, yaitu dengan cara membandingkan biaya yang dianggarkan terhadap biaya faktual. Jika biaya realisasi lebih kecil dari biaya yang dianggarkan maka dianggap menguntungkan (*favorable*). Sebaliknya jika realisasi biaya lebih besar dari biaya yang dianggarkan maka dianggap tidak menguntungkan (*unfavorable*). Setelah itu, menjelaskan pula mengenai hubungan anggaran biaya operasional terhadap peningkatan laba. Dimana hasil analisis tersebut diharapkan dapat menggambarkan secara jelas mengenai posisi laba bila terjadi kenaikan atau penurunan.

BAB IV

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Profil Objek Penelitian

Hotel syariah adalah hotel yang menerapkan syariah Islam kedalam operasional hotel. Kehadiran hotel dengan konsep syariah ini mengurangi *image* masyarakat bahwa hotel menjadi tujuan atau tempat maksiat, karena dengan hotel konsep syariah, maka peraturan-peraturan yang ada dijadikan acuan untuk menjalankan operasionalnya adalah hukum syariah Islam.

Hotel syariah adalah hotel sebagaimana lazimnya. Operasional dan layanannya telah menyesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah atau pedoman ajaran Islam, guna memberikan suasana tentram, nyaman, sehat, dan bersahabat yang dibutuhkan tamu, baik muslim maupun non-muslim. Operasional hotel syariah secara umum tidak berbeda dengan hotel-hotel lainnya, tetap tunduk kepada peraturan pemerintah, tetap buka 24 jam, tanpa interupsi. Pemasarannya pun terbuka bagi semua kalangan, baik muslim maupun non-muslim.

Saat ini, perkembangan hotel dengan berbasis syariah belum menjadi suatu bisnis yang cukup populer namun diyakinkan bahwa perkembangan hotel berbasis syariah ini akan mengalami perkembangan peningkatan yang cukup drastis dikarenakan tingkat kesadaran terhadap nilai-nilai syariah tersebut. Hotel berbasis syariah kini masih menjadi suatu kata-kata yang

asing terutama bagi orang yang awam.

Fenomena munculnya hotel syariah telah menjadi tren baru pada akomodasi bisnis di beberapa daerah, termasuk di kota Makassar. Keberadaan hotel syariah menjadi solusi mengeyahkan pemahaman masyarakat tentang keberadaan hotel yang sering digunakan sebagai hal-hal negatif dan menyimpang dari nilai-nilai syariah. Hotel Al Badar adalah hotel syariah pertama di kota Makassar. Hotel ini termasuk dalam kategori hotel berbintang satu. Hotel bintang satu adalah jenis hotel yang kecil karena dikelola langsung oleh pemiliknya. Hotel ini terletak di kawasan ramai dan berada di sekitar pusat perbelanjaan kota Makassar.

B. Sejarah Singkat Hotel Al Badar

Berdasarkan sejarahnya, Hotel Al-Badar berasal dari bahasa Arab yang berarti "Bulan purnama". Salah satu alasan hotel ini bernama Al-Badar dikarenakan nama pemilik hotel ini adalah H. Badaruddin. Hotel Al Badar berdiri sejak tahun 2012 yang berlokasi di Jl. Pengayoman Ruko Mira 2 No.11, Makassar. Hotel ini mulai beroperasi sebagai tempat penginapan pendatang maupun penduduk lokal. Sejak awal, Hotel Al Badar sengaja dibangun untuk keperluan masyarakat umum, akan tetapi tamu yang menginap harus tunduk dan patuh oleh peraturan yang telah di buat oleh manajemen hotel syariah. Salah satu contohnya dengan tidak melakukan tindakan negatif yang menyimpang dari ajaran dan larangan pada agama islam, seperti membawa pasangan yang bukan muhrim dan membawa minuman keras.

Awal mula didirikannya Hotel Al Badar yaitu berdasarkan kondisi beberapa hotel di kota Jakarta yang berbasis konsep syariah. Pemilik hotel melihat adanya pangsa pasar yang cukup besar di kalangan masyarakat sehingga pemilik mencoba untuk membuka bisnis di kota Makassar dengan konsep yang sama, yaitu hotel berbasis syariah. Pada dasarnya pemilik hotel memilih konsep syariah dikarenakan pandangan khalayak umum menyangkut hotel selalu dikaitkan dengan hal yang berbau negatif. Pemilik hotel mencoba untuk merubah pandangan tersebut sehingga didirikanlah Hotel Al Badar dengan konsep syariah yang sesuai dengan ajaran Islam dan diharapkan bebas dari hal-hal negatif.

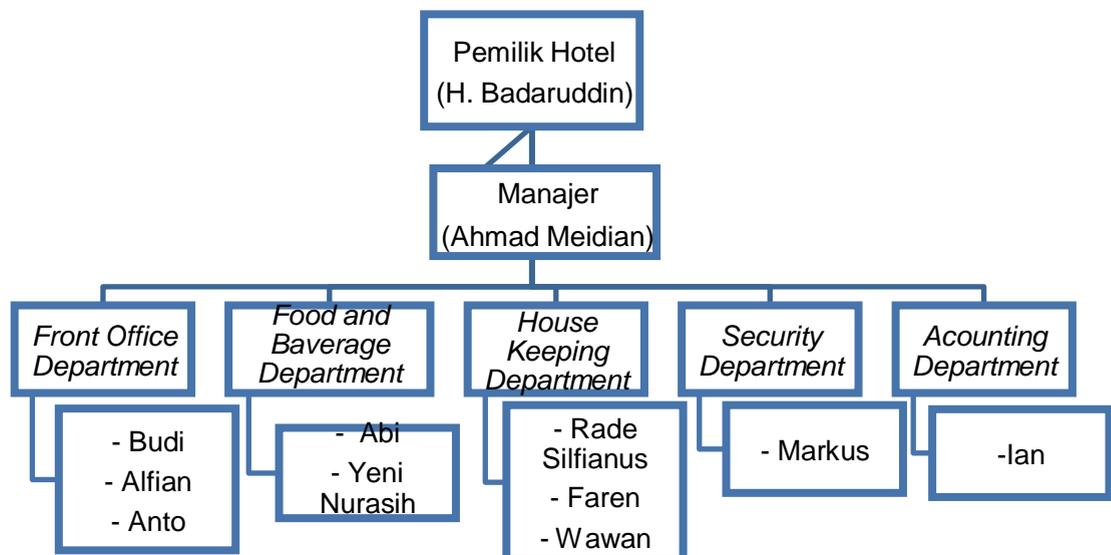
C. Struktur Organisasi

Setiap instansi mempunyai stuktur organisasi yang menggambarkan hubungan antara personal dalam lingkup perusahaan. Struktur organisasi dimaksudkan agar masing-masing sadar akan tugas dan tanggung jawab antar personil sehingga tidak menimbulkan konflik dalam organisasi.

Stuktur organisasi yang baik dan serasi dapat menjamin terjadinya suatu kerja sama yang baik antar personil. Hal ini dapat menciptakan kesatuan yang utuh sehingga tujuan organisasi dapat tercapai dengan sempurna.

Hotel Al Badar mempunyai dipimpin oleh pemilik hotel secara langsung. Selanjutnya diamanahkan oleh manajer perusahaan. Manajer sendiri bertanggung jawab atas empat departemen, yaitu *front office department*, *food and beverage department*, *house keeping department* dan *security department*.

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Hotel Al Badar



Sumber : Al Badar Hotel Syariah Makassar

Job Description

Berikut bagian tugas dan tanggungjawab masing-masing bagian pada Hotel Al-Badar Syariah Makassar, yaitu :

a. Manager

- 1) Mengatur manajemen bisnis, perencanaan dan pengawasan seluruh departemen.
- 2) Melakukan perekrutan, pengevaluasian dan aktivitas administrasi.
- 3) Memecahkan permasalahan, konflik maupun situasi krisis dalam perusahaan dengan cepat dan tepat.
- 4) Bertanggung jawab pada tugas-tugasnya serta dapat menjadi panutan bagi karyawannya.

b. Front Office Reception

- 1) Mengucapkan salam kepada tamu dengan sopan dan ramah.
- 2) Mengecek *lookbook* sebelum memulai pekerjaan.
- 3) Memberikan informasi secara singkat dengan jelas tentang hotel.
- 4) Memeriksa daftar *reservation list, conventional chart, room rack*.
- 5) Berkordinasi dengan *house keeping* departemen untuk mengecek status kamar.
- 6) Menangani tamu *check in – check out* dan tamu yang pindah kamar.
- 7) Membuat laporan harian, mengecek *room report* dan menyiapkan kunci.

c. *Food and Beverage Department*

- 1) Departemen hotel yang menangani hal-hal yang berkaitan dengan mengolah menyediakan makanan dan minuman serta bertugas memberikan pelayanan kepada tamu pada saat makan di restaurant.
- 2) Mengolah bahan makanan menjadi bahan matang untuk disediakan kepada para tamunya.

3) Pengantaran order tamu. d. *Housekeeping Department*

- 1) Departemen hotel yang bertanggung jawab atas seluruh kebersihan hotel baik dalam ruangan maupun public area serta membersihkan berbagai fasilitas hotel.
- 2) Departemen ini penting dalam islam karena islam sangat memperhatikan kebersihan lingkungan . Kaum muslim wajib membersihkan lingkungan dimana mereka hidup dari hal-hal yang membahayakan , dari semua najis dari bau-bau yang tidak sedap dan dari segala sesuatu yang menjijikkan.

e. *Security Department*

- 1) Secara langsung bertugas memantau dan mengatur keamanan hotel.
- 2) Melaporkan segala kejadian / peristiwa yang terjadi di hotel ke atasannya baik itu kehilangan ataupun penemuan barang milik tamu
- 3) Memantau serta membantu keluar masuknya kendaraan yang keluar masuk hotel baik kendaraan milik tamu ataupun staf hotel.

f. Accounting Departemen

- 1) Melakukan pencatatan kas masuk dan kas keluar
- 2) Melakukan pencatatan utang dan piutang yang dimiliki oleh hotel
- 3) Melakukan pembayaran dalam biaya-biaya operasional perhotelan

D. Peraturan Al-Badar Hotel Syariah

- a. Tamu tidak diperbolehkan *check in* bagi pasangan yang bukan muhrim (Suami/istri).
- b. Pada saat *check in* wajib memperlihatkan identitas yang masih berlaku (KTP/Buku Nikah) bagi yang sudah berkeluarga.
- c. Tamu tidak diperbolehkan *check in* dalam kondisi dibawah pengaruh minuman keras, maupun sesudah *check in*.
- d. Tamu dilarang membawa teman dalam keadaan mabuk.
- e. Bagi tamu yang sudah *check in* tidak diperkenankan membawa tamu yang bukan *muhrim* masuk ke dalam kamar.
- f. Tamu tidak diperkenankan membawa minuman keras dan obat-obatan terlarang selama berada di area hotel.
- g. Tamu dilarang membawa tukang pijit dari luar, kecuali tukang pijit yang sudah disiapkan oleh pihak hotel.
- h. Jumlah tamu maksimal 3 orang untuk setiap kamar kecuali kamar standar maksimal 1 orang.
- i. Tamu dilarang menurunkan *bed*/tempat tidur . Jika *Bed* diturunkan akan dikenakan *charge* seharga *extra bed*.

- j. Pembatalan *check in* bagi tamu yang telah memasukkan deposit tidak dapat dikembalikan.
- k. Bilamana tamu melanggar salah satu dari peraturan diatas (khusus peraturan a s/d g), maka kami dari pihak hotel berhak mengeluarkan tamu dari hotel, adapun pembayaran yang telah dimasukkan tidak dapat dikembalikan lagi.

E. Produk/Jasa yang ditawarkan

a. Jasa Penginapan

Tujuan utama sebuah hotel didirikan adalah sebagai tempat penginapan bagi para pengunjung baik yang berasal dari dalam maupun luar negeri. Penginapan menjadi pelayanan utama di Hotel Al Badar. Terdapat beberapa tipe kamar yang ditawarkan yaitu:

1. *Standar Room*

Tipe kamar ini disediakan hanya untuk satu orang saja dengan ukuran tempat tidur yang tidak terlalu besar. Terdapat empat kamar standar yang tersedia di Hotel Al Badar.

2. *Superior Room*

Tipe kamar ini berada satu level diatas tipe kamar standard dengan maksimal tamu menginap sebanyak tiga orang.

3. *Deluxe Room*

Tipe kamar deluxe adalah tipe kamar keluarga dengan maksimal tamu yang dapat menginap sebanyak empat orang.

Hotel Al Badar menyiapkan enam *deluxe room* yang dapat dinikmati oleh tamu.

b. *Food and Beverage*

Food and Beverage adalah jasa penyediaan minuman dan makanan kepada pengunjung. Tersedia menu makanan dan minuman yang telah diberikan di setiap kamar pengunjung sehingga pengunjung dapat dengan mudah mengetahui menu dan harga makanan dan minuman yang disediakan di Hotel Al Badar.

c. *Meeting Room*

Sebuah ruangan besar telah disediakan di salah satu lantai di Hotel Al Badar yang dapat disewakan sebagai ruang pertemuan atau rapat bagi sebuah organisasi.

d. *Laundry*

Laundry adalah salah satu pelayanan bagian *house keeping department* yang bertanggungjawab atas segala cucian yang ditawarkan oleh tamu.

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian dan pembahasan merupakan penggambaran tentang hasil yang diperoleh dalam penelitian ini yang terdiri dari variabel-variabel independen dan variabel dependen. Data yang diperoleh merupakan data-data keuangan yang berupa laporan Rugi Laba Al Badar Hotel Syariah Makassar yang berasal dari laporan keuangan tahun 2015 dan 2016 dari bulan Januari sampai Desember.

Sesuai dengan permasalahan dan perumusan model yang telah dikemukakan, serta kepentingan pengujian hipotesis, maka teknik yang digunakan dalam penelitian ini meliputi analisis deskriptif yang mengacu pada deskripsi kondisi perusahaan dan hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis. Adapun analisis deskriptif tersebut diperkuat dengan analisis kuantitatif sehingga disatukan menjadi analisis deskriptif kuantitatif dengan artian penggambaran hasil penelitian berdasarkan data berupa angka-angka dan uraian penjelasan mengenai data yang telah diolah.

A. Prosedur Penentuan Pelayanan, Anggaran Biaya dan Pendapatan

Adapun prosedur dalam pelayanan tamu hotel adalah sebagai berikut :

1. Setiap tamu hotel yang menginap diberikan pelayanan prima sesuai dengan tipe kamar dan fasilitas yang telah dipesan sebelumnya.
2. Setiap tamu hotel wajib mematuhi peraturan yang telah diputuskan oleh pihak hotel.
3. Setiap departemen bertanggung jawab terhadap kualitas prima demi kenyamanan bagi tamu hotel.

Adapun prosedur dalam penentuan anggaran biaya sepenuhnya menjadi tanggungjawab pihak manajemen hotel dimana hal tidak melibatkan departemen-departemen yang berada di lingkungan struktur organisasi perhotelan. Penentuan anggaran biaya pada hotel Al Badar Syariah Makassar bersifat *top down* yaitu berdasarkan pada keputusan manajer hotel sendiri sehingga tidak tutup kemungkinan akan terjadi *overbudgeting* dikarenakan tidak memperhatikan besaran anggaran biaya yang dibutuhkan oleh tiap departemen.

Sedangkan pada prosedur penentuan pendapatan belum dapat direncanakan oleh karena masih terfokusnya perencanaan di satu sisi saja yakni masih mengandalkan manajer umum dalam menentukan alokasi anggaran biaya. Padahal bila dilihat lebih dalam semua departemen yang ada berperan penting dalam menyusun, menetapkan dan menjalankan anggaran biaya terkhusus di departemen yang bersangkutan sehingga harapan pencapaian laba yang tinggi dapat terwujud.

Salah satu elemen penilaian keberhasilan suatu bisnis perhotelan adalah dari banyak sedikitnya tamu yang menginap di sebuah hotel. Berikut ini ditampilkan jumlah tamu Hotel Al Badar pada tahun 2015 – tahun 2016.

Tabel 5.1 Jumlah Pengunjung Hotel Al Badar tahun 2015 – 2016

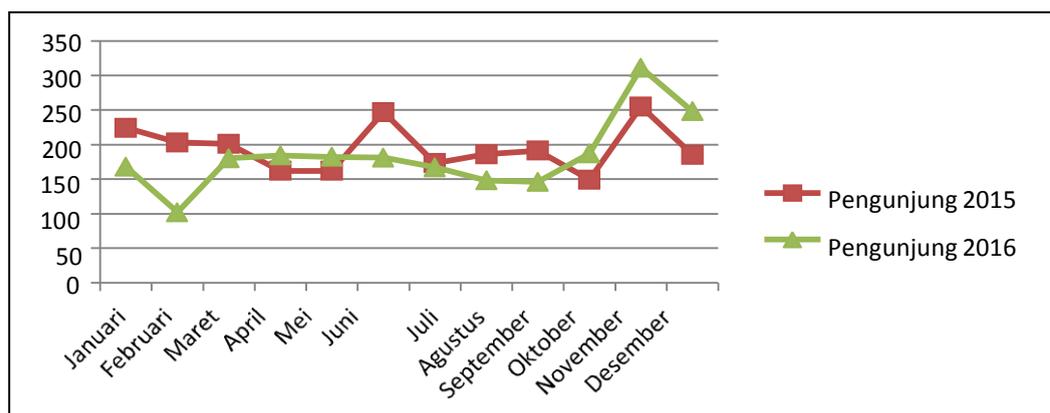
Bulan	Pengunjung 2015	Pengunjung 2016
Januari	224	168
Februari	203	102
Maret	201	180
April	162	184
Mei	162	182
Juni	247	181
Juli	173	167
Agustus	186	148
September	191	146
Oktober	149	187
November	255	311
Desember	185	248
Total	2338	2204

Sumber : Hotel Al Badar

Berdasarkan tabel atau gambar 5.1, dapat dilihat bahwa jumlah tamu Hotel Al Badar tidak menentu tiap bulannya. Hal tersebut dapat terlihat dengan jelas berdasarkan grafik jumlah tamu Hotel Al Badar di bawah ini. Salah satu alasan berkurangnya pengunjung dari tahun ke tahun adalah semakin meningkatnya persaingan hotel di kota Makassar. Hal tersebut terbukti dengan munculnya beberapa hotel di lingkungan sekitar Hotel Al

Badar. Ditambah lagi kurang efektifnya sistem pemasaran hotel sebab manajer tidak terlalu berfokus akan hal tersebut.

Gambar 5.2 Statistik jumlah pengunjung Hotel Al Badar tahun 2015 – tahun 2016



Sumber : Al Badar Hotel

Secara keseluruhan, jumlah pengunjung Hotel Al Badar dari tahun ke tahun terjadi penurunan. Jumlah pengunjung Hotel Al Badar dari tahun 2015 ke tahun 2016, terjadi penurunan jumlah pengunjung meskipun tidak sebesar jumlah penurunan jumlah tamu pada tahun sebelumnya yaitu sebesar 5,73% atau sebanyak 134 tamu.

Jumlah tamu Hotel Al Badar kadang mengalami peningkatan dan penurunan pengunjung setiap bulannya. Secara jelas terlihat bahwa dalam dua tahun terakhir jumlah tamu terbanyak yang menginap di Hotel A Badar terjadi pada tahun 2015 yaitu bulan November sebanyak 311 tamu. Sebaliknya, merosotnya jumlah tamu yang menginap terjadi pada bulan Februari 2016 yaitu sebanyak 102 tamu.

B. Klasifikasi Biaya dan Pendapatan

1. Klasifikasi Biaya Operasional terbagi dalam beberapa departemen, yaitu :

a. Departemen Front Office

Menerima dan melayani tamu yang menginap (*check in*) dan selesai menginap (*check out*)

1). Biaya Fee Taxi

2). Biaya Alat Tulis Kantor

3). Biaya iuran keamanan dan kebersihan

Tabel 5.2 Biaya Operasional Departemen Front Office

Tahun 2015		Tahun 2016	
Bulan	Total Pengeluaran	Bulan	Total Pengeluaran
Januari	Rp 2.714.000,00	Januari	Rp 754.000,00
Februari	Rp 1.334.500,00	Februari	Rp 356.000,00
Maret	Rp 1.592.000,00	Maret	Rp 624.000,00
April	Rp 1.394.500,00	April	Rp 1.236.000,00
Mei	Rp 1.153.600,00	Mei	Rp 1.645.000,00
Juni	Rp 1.664.100,00	Juni	Rp 1.067.100,00
Juli	Rp 1.476.900,00	Juli	Rp 663.000,00
Agustus	Rp 995.600,00	Agustus	Rp 695.000,00
September	Rp 1.218.700,00	September	Rp 848.000,00
Oktober	Rp 839.000,00	Oktober	Rp 803.900,00
November	Rp 1.883.000,00	November	Rp 900.000,00
Desember	Rp 1.065.000,00	Desember	Rp 827.100,00

b. Departemen Food and Beverage

Menangani hal-hal berkaitan dengan mengolah, menyediakan serta mengantarkan makanan dan minuman terhadap tamu-tamu yang menginap di hotel.

- 1). Biaya breakfast (snack, soft drink, dan lain-lain)
- 2). Biaya launch
- 3). Biaya konsumsi meeting

Tabel 5.3 Biaya Operasional Departemen Food & Beverage

Tahun 2015		Tahun 2016	
Bulan	Total Pengeluaran	Bulan	Total Pengeluaran
Januari	Rp 9.986.400,00	Januari	Rp 24.118.600,00
Februari	Rp 7.766.700,00	Februari	Rp 6.870.300,00
Maret	Rp 8.880.100,00	Maret	Rp 11.129.100,00
April	Rp 10.396.000,00	April	Rp 9.975.400,00
Mei	Rp 7.969.900,00	Mei	Rp 8.840.500,00
Juni	Rp 8.834.100,00	Juni	Rp 9.297.000,00
Juli	Rp 6.408.950,00	Juli	Rp 10.812.950,00
Agustus	Rp 11.233.500,00	Agustus	Rp 8.735.000,00
September	Rp 9.337.450,00	September	Rp 7.557.400,00
Oktober	Rp 6.474.100,00	Oktober	Rp 8.591.680,00
November	Rp 12.711.050,00	November	Rp 8.107.600,00
Desember	Rp 10.864.400,00	Desember	Rp 8.536.800,00

c. Departemen Housekeeping

Departemen hotel yang bertanggung jawab atas seluruh kebersihan hotel baik dalam ruangan maupun public area serta membersihkan berbagai fasilitas hotel

- 1). Biaya perlengkapan Housekeeping
- 2). Biaya laundry
- 3). Biaya pest control

Tabel 5.4 Biaya Operasional Departemen Housekeeping

Tahun 2015		Tahun 2016	
Bulan	Total Pengeluaran	Bulan	Total Pengeluaran
Januari	Rp 1.904.000,00	Januari	Rp 1.904.000,00
Februari	Rp 3.854.500,00	Februari	Rp 1.020.800,00
Maret	Rp 3.473.400,00	Maret	Rp 1.651.500,00
April	Rp 4.440.700,00	April	Rp 1.481.400,00
Mei	Rp 2.890.100,00	Mei	Rp 2.388.800,00
Juni	Rp 1.271.600,00	Juni	Rp 1.551.200,00
Juli	Rp 1.038.200,00	Juli	Rp 2.374.700,00
Agustus	Rp 236.600,00	Agustus	Rp 1.294.100,00
September	Rp 5.322.850,00	September	Rp 1.805.300,00
Oktober	Rp 957.600,00	Oktober	Rp 2.922.800,00
November	Rp 4.934.800,00	November	Rp 3.011.400,00
Desember	Rp 3.179.300,00	Desember	Rp 4.785.700,00

d. Departemen Enggining, Security and Driver

Departemen yang bertugas dalam memberikan kenyamanan dan keamanan bagi penghuni hotel

- 1). Biaya Parkir Kendaraan
- 2). Biaya peralatan enggining
- 3). Biaya perlengkapan enggining

Tabel 5.5 Biaya Operasional Departemen Enggining, Security, and Driver

Tahun 2015		Tahun 2016	
Bulan	Total Pengeluaran	Bulan	Total Pengeluaran
Januari	Rp 1.792.300,00	Januari	Rp 1.792.300,00
Februari	Rp 898.000,00	Februari	Rp 2.323.500,00
Maret	Rp 432.600,00	Maret	Rp 1.922.300,00
April	Rp 1.483.700,00	April	Rp 1.449.500,00
Mei	Rp 1.957.500,00	Mei	Rp 1.536.500,00
Juni	Rp 2.626.000,00	Juni	Rp 5.320.500,00
Juli	Rp 687.600,00	Juli	Rp 1.256.400,00
Agustus	Rp 2.135.800,00	Agustus	Rp 660.100,00
September	Rp 1.640.700,00	September	Rp 607.000,00
Oktober	Rp 843.800,00	Oktober	Rp 1.793.500,00
November	Rp 2.203.200,00	November	Rp 695.000,00
Desember	Rp 722.500,00	Desember	Rp 376.300,00

e. Departemen Accounting

Departemen yang bertanggungjawab dalam hal keuangan perhotelan berupa pencatatan pendapatan dan pengeluaran hotel

- 1). Biaya Gaji Karyawan
- 2). Biaya Piutang karyawan hotel
- 3). Biaya perbaikan dan pemeliharaan hotel

Tabel 5.6 Biaya Operasional Departemen Accounting

Tahun 2015		Tahun 2016	
Bulan	Total Pengeluaran	Bulan	Total Pengeluaran
Januari	Rp 33.250.000,00	Januari	Rp 22.212.000,00
Februari	Rp 51.825.700,00	Februari	Rp 38.043.900,00
Maret	Rp 55.738.550,00	Maret	Rp 38.294.600,00
April	Rp 49.537.800,00	April	Rp 43.159.900,00
Mei	Rp 42.076.400,00	Mei	Rp 38.070.000,00
Juni	Rp 46.411.500,00	Juni	Rp 47.064.000,00
Juli	Rp 49.430.900,00	Juli	Rp 39.217.500,00
Agustus	Rp 51.258.400,00	Agustus	Rp 44.716.550,00
September	Rp 40.297.800,00	September	Rp 37.292.900,00
Oktober	Rp 35.544.500,00	Oktober	Rp 45.404.700,00
November	Rp 42.524.200,00	November	Rp 29.414.500,00
Desember	Rp 45.497.000,00	Desember	Rp 40.817.000,00

Hasil analisis biaya operasional tahun 2015 dan tahun 2016 di masing-masing departemen pada Al Badar Hotel Syariah Makassar yakni sebagai berikut :

a. Departemen Front Office

Pada tahun 2015 tingkat biaya operasional tertinggi pada Januari 2015 sebesar Rp 2.714.000,00. Sedangkan terendah pada Oktober 2015 sebesar Rp 893.000,00 .

Pada Tahun 2016 tingkat biaya operasional tertinggi pada Mei 2016 sebesar Rp 1.645.000,00. Sedangkan terendah pada Februari 2016 sebesar Rp 356.000,00

b. Departemen Food and Beverage

Pada tahun 2015 tingkat biaya operasional tertinggi pada November 2015 sebesar Rp 12.711.050,00. Sedangkan terendah pada Juli 2015 sebesar Rp 6.408.905,00 .

Pada Tahun 2016 tingkat biaya operasional tertinggi pada Januari 2016 sebesar Rp 24.118.600,00. Sedangkan terendah pada Februari 2016 sebesar Rp 6.870.300,00 .

c. Departemen Housekeeping

Pada tahun 2015 tingkat biaya operasional tertinggi pada September 2015 sebesar Rp 5.322.850,00. Sedangkan terendah pada Agustus 2015 sebesar Rp 236.600,00 .

Pada Tahun 2016 tingkat biaya operasional tertinggi pada Desember 2016 sebesar Rp 4.785.700,00. Sedangkan terendah pada Februari 2016 sebesar Rp 1.020.800,00 .

d. Departemen Engginering, Security and Driver

Pada tahun 2015 tingkat biaya operasional tertinggi pada Juni 2015 sebesar Rp 2.626.000,00. Sedangkan terendah pada Maret 2015 Rp 432.600,00.

Pada Tahun 2016 tingkat biaya operasional tertinggi pada Juni 2016 sebesar Rp 5.320.500,00. Sedangkan terendah pada September 2016 Rp 607.000,00.

e. Departemen Accounting

Pada tahun 2015 tingkat biaya operasional tertinggi pada Maret 2015 sebesar Rp 55.738.550,00. Sedangkan terendah pada Januari 2015 sebesar Rp 33.250.000,00

Pada Tahun 2016 tingkat biaya operasional tertinggi pada Juni 2016 sebesar Rp 47.064.000,00 Sedangkan terendah pada Januari 2016 sebesar Rp 22.212.000,00

Bila dilihat ada kesamaan data dalam operasional pada Departemen di Al Badar Hotel Syariah Makassar, diantaranya :

1. Pada Januari 2015 merupakan biaya operasional tertinggi di Departemen Food and Beverage dan Departemen Accounting. Sedangkan Oktober merupakan biaya operasional terendah di Departemen Food and Beverage dan Departemen Accounting.
2. Pada Juni 2016 merupakan biaya operasional tertinggi di Departemen Engginering, Security and Driver dan Departemen Accounting. Sedangkan Februari merupakan biaya operasional terendah di Departemen Front Office, Departemen Food and Beverage dan Departemen Housekeeping.

2. Klasifikasi Jenis Pendapatan

Adapun Klasifikasi jenis pendapatan yang ada di Al Badar Hotel antara lain :

a. Pendapatan Room

Pendapatan yang bersumber pada sewa kamar yang digunakan oleh pihak pengunjung hotel berdasarkan tipe kamar yang telah digunakan

b. Food and Beverage

Food and Beverage adalah jasa penyediaan minuman dan makanan kepada pengunjung.

c. Meeting Room

Sebuah ruangan besar telah disediakan di salah satu lantai di Hotel Al Badar yang dapat disewakan sebagai ruang pertemuan atau rapat bagi sebuah organisasi.

d. Laundry

Laundry adalah salah satu pelayanan bagian *house keeping department* yang bertanggungjawab atas segala cucian yang ditawarkan oleh tamu.

e. Credit card

Pendapatan yang bersumber pada pembayaran jasa dilakukan oleh tamu hotel menggunakan kartu kredit suatu bank yang dimiliki oleh tamu hotel

f. Cash

Pendapatan yang bersumber pada pembayaran jasa dilakukan oleh tamu hotel menggunakan uang tunai

Tabel 5.7 Pendapatan Hotel Al Badar Syariah Makassar Pada Tahun 2015

Bulan	Room	Food and Beverage	Rental Car	Laundry	Meeting Room	Credit Card	Cash Total
Januari	Rp 67,302,000.00	Rp 5,032,600.00	Rp 650,000.00	Rp 111,000.00	Rp 16,800,000.00	Rp 16,017,000.00	Rp 73,878,600
Februari	Rp 60,964,500.00	Rp 2,999,300.00	Rp1,150,000.00	Rp -	Rp 5,693,000.00	Rp 17,833,000.00	Rp 52,973,800
Maret	Rp 60,425,000.00	Rp 3,207,750.00	Rp 400,000.00	Rp -	Rp 7,300,000.00	Rp 17,213,000.00	Rp 54,119,750
April	Rp 48,465,000.00	Rp 2,266,750.00	Rp 330,000.00	Rp -	Rp 20,444,000.00	Rp 11,590,000.00	Rp 59,915,750
Mei	Rp 65,747,000.00	Rp 2,366,000.00	Rp 550,000.00	Rp -	Rp 6,260,000.00	Rp 11,713,000.00	Rp 63,210,000
Juni	Rp 74,057,500.00	Rp 3,055,400.00	Rp 400,000.00	Rp 100,000.00	Rp 8,575,000.00	Rp 11,103,000.00	Rp 75,084,900
Juli	Rp 51,840,500.00	Rp 1,457,000.00	Rp 450,000.00	Rp -	Rp 1,000,000.00	Rp 7,244,000.00	Rp 47,503,500
Agustus	Rp 55,678,500.00	Rp 1,752,000.00	Rp 50,000.00	Rp -	Rp 10,840,000.00	Rp 12,629,500.00	Rp 55,691,000
September	Rp 57,209,000.00	Rp 2,528,500.00	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 10,450,000.00	Rp 49,287,500
Oktober	Rp 44,577,000.00	Rp 1,824,500.00	Rp 300,000.00	Rp -	Rp -	Rp 10,416,000.00	Rp 36,285,500
November	Rp 76,454,000.00	Rp 2,175,500.00	Rp 400,000.00	Rp -	Rp 16,032,500.00	Rp 18,156,000.00	Rp 76,906,000
Desember	Rp 55,486,000.00	Rp 2,134,500.00	Rp 500,000.00	Rp -	Rp -	Rp 4,510,500.00	Rp 53,610,000
Total	Rp718,206,000.00	Rp 30,799,800.00	Rp 5,180,000.00	Rp 211,000.00	Rp 92,944,500.00	Rp 148,875,000.00	Rp 698,466,300

Tabel 5.8 Pendapatan Hotel Al Badar Syariah Makassar Pada Tahun 2016

Bulan	Room	Food and Beverage	Rental Car	Laundry	Meeting Room	Credit Card	Cash Total
Januari	Rp 50,335,000.00	Rp 1,400,000.00	Rp 300,000.00	Rp -	Rp 1,960,000.00	Rp 16.017.000,00	Rp 73.878.600
Februari	Rp 30,472,000.00	Rp 1,010,000.00	Rp 400,000.00	Rp -	Rp 7,262,000.00	Rp 17.833.000,00	Rp 52.973.800
Maret	Rp 54,000,000.00	Rp 2,151,500.00	Rp 300,000.00	Rp -	Rp 9,830,000.00	Rp 17.213.000,00	Rp 54.119.750
April	Rp 55,140,000.00	Rp 1,528,000.00	Rp 500,000.00	Rp -	Rp 5,035,000.00	Rp 11.590.000,00	Rp 59.915.750
Mei	Rp 54,540,000.00	Rp 1,642,500.00	Rp -	Rp -	Rp 5,500,000.00	Rp 11.713.000,00	Rp 63.210.000
Juni	Rp 54,225,000.00	Rp 1,215,500.00	Rp 650,000.00	Rp -	Rp 1,320,000.00	Rp 11.103.000,00	Rp 76.906.000
Juli	Rp 50,075,000.00	Rp 322,000.00	Rp 50,000.00	Rp -	Rp 320,000.00	Rp 7.244.000,00	Rp 75.084.900
Agustus	Rp 44,260,000.00	Rp 1,970,000.00	Rp 1,510,000.00	Rp 60,000.00	Rp -	Rp 18.156.000,00	Rp 55.691.000
September	Rp 43,774,000.00	Rp 3,390,500.00	Rp 670,000.00	Rp -	Rp 4,060,000.00	Rp 10.450.000,00	Rp 49.287.500
Oktober	Rp 55,998,500.00	Rp 3,553,500.00	Rp 510,000.00	Rp -	Rp 9,798,000.00	Rp 10.416.000,00	Rp 36.285.500
November	Rp 93,428,000.00	Rp 2,804,500.00	Rp 180,000.00	Rp -	Rp 6,950,000.00	Rp 12.629.500,00	Rp 47.503.500
Desember	Rp 74,306,000.00	Rp 3,065,500.00	Rp 400,000.00	Rp -	Rp 4,340,000.00	Rp 4.510.500,00	Rp 53.610.000
Total	Rp 660,553,500.00	Rp 24,053,500.00	Rp 5,470,000.00	Rp 60,000.00	Rp 56,375,000.00	Rp 148.875.000,00	Rp 698.466.300

Hasil Analisis jenis pendapatan tahun 2015 dan tahun 2016 Hotel Al Badar Syariah Makassar pada tahun 2015 sebagai berikut :

a. Pendapatan Room

Pada tahun 2015 Pendapatan Room lebih banyak atau tertinggi diperoleh pada November 2015 yakni sebesar Rp 76,454,000,00. Sedangkan pendapatan terendah diperoleh pada Oktober 2015 yakni sebesar Rp 44,577,000,00.

Pada tahun 2016 Pendapatan Room lebih banyak atau tertinggi diperoleh pada November 2016 yakni sebesar Rp 93,428,000,00. Sedangkan pendapatan terendah diperoleh pada Februari 2016 yakni sebesar Rp 30,472,000,00

b. Pendapatan Food and Beverage

Pada tahun 2015 Pendapatan Food and Beverage lebih banyak atau tertinggi diperoleh pada Januari 2015 yakni sebesar Rp 5,032,600,00. Sedangkan pendapatan terendah diperoleh pada Juli 2015 yakni sebesar Rp 1,457,000,00 .

Pada tahun 2016 Pendapatan Food and Beverage lebih banyak atau tertinggi diperoleh pada Oktober 2016 yakni sebesar Rp 3,553,500,00. Sedangkan pendapatan terendah diperoleh pada Juli 2016 yakni sebesar Rp 322,000,00.

c. Pendapatan Rental Car

Pada tahun 2015 Pendapatan Rental Car lebih banyak atau tertinggi diperoleh pada Februari 2015 yakni sebesar Rp1,150,000,00. Namun yang terjadi pada September 2015 tidak ada pendapatan dari Rental car .

Pada tahun 2016 Pendapatan Rental Car lebih banyak atau tertinggi diperoleh pada Agustus 2016 yakni sebesar Rp 1,510,000,00. Namun yang terjadi pada Mei 2016 tidak ada pendapatan dari Rental car

d. Pendapatan Laundry

Pada tahun 2015 Pendapatan Laundry lebih banyak atau tertinggi diperoleh pada Januari 2015 yakni sebesar Rp 111,000,00 diikuti pada Juni 2015 yakni sebesar Rp 100,000,00. Sedangkan pada bulan-selanjutnya tidak ada pendapatan laundry.

Pada tahun 2016 Pendapatan Laundry lebih banyak atau tertinggi diperoleh pada Agustus 2016 yakni sebesar Rp 60,000,00. Sedangkan pada bulan-selanjutnya tidak ada pendapatan laundry.

e. Pendapatan Meeting Room

Pada tahun 2015 Pendapatan Meeting Room lebih banyak atau tertinggi diperoleh pada April 2015 yakni sebesar Rp 20,444,000,00 . Namun yang terjadi pada tahun 2015 di September, Oktober dan Desember tidak ada pendapatan dari Meeting Room.

Pada tahun 2016 Pendapatan Meeting Room lebih banyak atau tertinggi diperoleh pada Maret 2016 yakni sebesar Rp 9,830,000,00 . Namun yang

terjadi pada Agustus 2016 tidak ada pendapatan dari Meeting Room.

f. Pendapatan Credit Card

Pada tahun 2015 Pendapatan yang diperoleh dari pembayaran yang menggunakan Credit Card pada November 2015 merupakan pendapatan tertinggi yakni sebesar Rp 18,156,000.00. Sedangkan pendapatan terendah yakni sebesar Rp 4,510,500.00 terjadi pada Desember 2015.

Pada tahun 2016 Pendapatan yang diperoleh dari pembayaran menggunakan Credit Card pada Agustus 2016 merupakan pendapatan tertinggi yakni sebesar Rp 18.156.000,00. Sedangkan pendapatan terendah yakni sebesar Rp 4.510.500,00 terjadi pada Desember 2016.

g. Pendapatan Cash

Pada tahun 2015 Pendapatan yang diperoleh dari pembayaran tunai pada November 2015 merupakan pendapatan tertinggi yakni sebesar Rp 76,906,000. Sedangkan pendapatan terendah yakni sebesar Rp 36,285,500 terjadi pada Oktober 2015.

Pada tahun 2016 Pendapatan yang diperoleh dari pembayaran tunai pada Juni 2016 merupakan pendapatan tertinggi yakni sebesar Rp 76,906,000. Sedangkan pendapatan terendah yakni sebesar Rp 47.503.500 terjadi pada November 2016.

Bila dilihat ada kesamaan data dalam operasional pada pendapatan di Al Badar Hotel Syariah Makassar, diantaranya :

1. Pada tahun 2015 Januari 2015 merupakan waktu terjadinya Pendapatan tertinggi pada jenis pendapatan berupa food and beverage dan laundry. Kemudian pada November 2015 Pendapatan tertinggi juga pada jenis pendapatan berupa pendapatan room, pendapatan credit card, dan pendapatan cash. Sedangkan pada Oktober 2015 merupakan waktu terjadinya Pendapatan terendah pada jenis pendapatan berupa pendapatan room, pendapatan meeting room dan pendapatan cash.
2. Pada tahun 2016 yakni Agustus 2016 merupakan waktu terjadinya Pendapatan tertinggi pada jenis pendapatan berupa pendapatan rental car, pendapatan laundry dan pendapatan credit card. Sedangkan Pada tahun 2016 yakni Mei 2016 merupakan waktu terjadinya Pendapatan terendah pada pendapatan rental car dan pendapatan laundry.

C. Pelaporan Anggaran Biaya Operasional

Hotel Al Badar Syariah Makassar dalam penyusunan anggaran menggunakan konsep *top down* yaitu berdasarkan pada keputusan manajer hotel sendiri sehingga tidak tertutup kemungkinan akan terjadi *overbudgeting* dikarenakan tidak memperhatikan besaran anggaran biaya yang dibutuhkan oleh tiap departemen.

Menurut Rudianto (2009) : Anggaran operasional, yaitu rencana kerja perusahaan yang mencakup semua kegiatan utama perusahaan dalam memperoleh pendapatan didalam suatu periode tertentu.

Anggaran yang disusun oleh pihak manajemen berlaku selama 1 periode operasional tahunan berjalan. Namun anggaran ini bisa saja berlaku tetap untuk tahun selanjutnya, bila tidak ada perubahan oleh pihak manajemen hotel. Seperti halnya pada kasus yang diangkat dalam skripsi ini. Dimana anggaran biaya operasional tidak mengalami perubahan dari 2 tahun data penelitian, yakni pada tahun 2015 dan tahun 2016.

Tabel 5.9 Rincian Alokasi Anggaran Biaya Operasional

**Rincian Alokasi Anggaran
Biaya Operasional Periode**

No. Akun	Nama Akun	Dept	Anggaran
601			
602	Biaya F & B	FB	Rp 6.000.000,00
603	Biaya Listrik (PLN)	ACC	Rp 6.000.000,00
604	Biaya Air (PDAM)	ACC	Rp 1.000.000,00
605	Biaya Telepon (Telkom)	ACC	Rp 1.250.000,00
606	Biaya Laundry	HK	Rp 2.000.000,00
607	Biaya Gaji+Lembur Karyawan	ACC	Rp 25.000.000,00
608	Biaya Tagihan Koran Tribun Timur	FO	Rp 70.000,00
609	Biaya Tagihan Koran Fajar	FO	Rp 100.000,00
610	Biaya Tagihan TV Kabel	HK	Rp 300.000,00
611	Biaya Kebersihan dan Keamanan	FO	Rp 200.000,00
612	Biaya Perlengkapan	HK	
6120	Biaya Perlengkapan Room		
61201	Biaya Sabun (Hotel Soap)	HK	Rp 200.000,00
61202	Biaya Sikat dan Pasta Gigi (Dental Kit)	HK	Rp 200.000,00
61203	Biaya Shampo	HK	Rp 200.000,00
61204	Biaya Pengharum Ruangan	HK	Rp 200.000,00
61205	Biaya Sandal (Slipperr)	HK	Rp 200.000,00
61206	Biaya Air Minum (JS)	HK	R 750.000,00
61207	Laundry Bag	HK	Rp 500.000,00
6121	Biaya Perlengkapan Meeting Room		
61211	Memo Pad	HK	Rp 500.000,00
61212	Pen Logo	HK	Rp 500.000,00
613	Fee Taxi	FO	Rp 300.000,00
614	Biaya Iklan	ACC	Rp 500.000,00
615	Biaya Pemeliharaan Lift dan Genset	ENG	Rp 500.000,00
617	Biaya ATK	FO	Rp 250.000,00
618	Biaya Lain-lain	ENG	Rp 3.000.000,00
Total Anggaran			Rp 49.720.000,00

D. Analisis Biaya dan Pengendaliannya

Analisis Biaya yang digunakan dalam hal biaya operasional perhotelan yakni analisis varians. Analisis varians digunakan untuk mengetahui hasil sesungguhnya dengan rencana yang dianggarkan, yaitu dengan cara membandingkan biaya yang dianggarkan terhadap biaya faktual. Jika biaya realisasi lebih kecil dari biaya yang dianggarkan maka dianggap menguntungkan. Sebaliknya jika realisasi biaya lebih besar dari biaya yang dianggarkan maka dianggap tidak menguntungkan.

Adapun analisis biaya pada anggaran berdasarkan realisasi yang telah ada di tahun yang berjalan dapat dilihat pada tabel 5.10 sampai dengan tabel 5.15

Menurut Supriyono (2000:15) pengendalian sangat erat dengan perencanaan dan penganggaran. Pengendalian merupakan suatu proses pengawasan yang didasarkan pada perencanaan dan penganggaran. Terutama mengenai keuangan perusahaan. Di dalam anggaran ditentukan tujuan keuangan yang akan dicapai umumnya dinyatakan dalam jumlah laba perusahaan. Oleh karena itu, penganggaran sering disebut dengan perencanaan laba (*profit planning*).

Hasil sesungguhnya yang akan dicapai akan dibandingkan dengan tujuan yang telah ditetapkan dalam anggaran untuk menentukan, meneliti, dan menganalisa selisih (penyimpangan) yang ditimbulkan serta menentukan tindakan koreksi (perbaikan) yang diperlukan sebagai tolak ukur kegiatan di masa yang akan datang.

Realisasi Anggaran pada *Departement Front Office* tahun 2015 dan tahun 2016Tabel 5.10 Realisasi Anggaran pada *Departement Front Office* tahun 2015 dan tahun 2016

Bulan	Anggaran	Realisasi	Varians	Bulan	Anggaran	Realisasi	Varians
Januari	Rp 920.000,00	Rp 2.714.700,00	(Rp 1.794.700,00)	Januari	Rp 920.000,00	Rp 754.000,00	Rp 166.000,00
Februari	Rp 920.000,00	Rp 1.334.200,00	(Rp 414.200,00)	Februari	Rp 920.000,00	Rp 356.000,00	Rp 564.000,00
Maret	Rp 920.000,00	Rp 1.592.100,00	(Rp 672.100,00)	Maret	Rp 920.000,00	Rp 624.000,00	Rp 296.000,00
April	Rp 920.000,00	Rp 1.394.500,00	(Rp 474.500,00)	April	Rp 920.000,00	Rp 1.236.000,00	Rp (316.000,00)
Mei	Rp 920.000,00	Rp 1.153.600,00	(Rp 233.600,00)	Mei	Rp 920.000,00	Rp 645.000,00	Rp 275.000,00
Juni	Rp 920.000,00	Rp 1.664.100,00	(Rp 744.100,00)	Juni	Rp 920.000,00	Rp 1.067.100,00	Rp (147.100,00)
Juli	Rp 920.000,00	Rp 1.476.900,00	(Rp 556.900,00)	Juli	Rp 920.000,00	Rp 663.000,00	Rp 257.000,00
Agustus	Rp 920.000,00	Rp 995.600,00	(Rp 75.600,00)	Agustus	Rp 920.000,00	Rp 695.000,00	Rp 225.000,00
September	Rp 920.000,00	Rp 1.218.700,00	(Rp 298.700,00)	September	Rp 920.000,00	Rp 848.000,00	Rp 72.000,00
Oktober	Rp 920.000,00	Rp 839.000,00	Rp 81.000,00	Oktober	Rp 920.000,00	Rp 803.900,00	Rp 116.100,00
November	Rp 920.000,00	Rp 1.883.000,00	(Rp 963.000,00)	November	Rp 920.000,00	Rp 900.000,00	Rp 20.000,00
Desember	Rp 920.000,00	Rp 1.065.000,00	(Rp 145.000,00)	Desember	Rp 920.000,00	Rp 827.100,00	Rp 92.900,00

Realisasi Anggaran pada *Departement Food and Beverage* tahun 2015 dan tahun 2016Tabel 5.11 Realisasi Anggaran pada *Departement Food and Beverage* tahun 2015 dan tahun 2016

Bulan	Anggaran	Realisasi	Varians	Bulan	Anggaran	Realisasi	Varians
Januari	Rp 6.000.000,00	Rp 9.986.400,00	(Rp 3.986.400,00)	Januari	Rp 6.000.000,00	Rp 24.118.600,00	(Rp 18.118.600,00)
Februari	Rp 6.000.000,00	Rp 7.766.700,00	(Rp 1.766.700,00)	Februari	Rp 6.000.000,00	Rp 6.870.300,00	(Rp 870.300,00)
Maret	Rp 6.000.000,00	Rp 8.880.100,00	(Rp 2.880.100,00)	Maret	Rp 6.000.000,00	Rp 11.129.100,00	(Rp 5.129.100,00)
April	Rp 6.000.000,00	Rp 10.396.000,00	(Rp 4.396.000,00)	April	Rp 6.000.000,00	Rp 9.975.400,00	(Rp 3.975.400,00)
Mei	Rp 6.000.000,00	Rp 7.969.900,00	(Rp 1.969.900,00)	Mei	Rp 6.000.000,00	Rp 8.840.500,00	(Rp 2.840.500,00)
Juni	Rp 6.000.000,00	Rp 8.834.100,00	(Rp 2.834.100,00)	Juni	Rp 6.000.000,00	Rp 9.297.000,00	(Rp 3.297.000,00)
Juli	Rp 6.000.000,00	Rp 6.408.950,00	(Rp 408.950,00)	Juli	Rp 6.000.000,00	Rp 10.812.950,00	(Rp 4.812.950,00)
Agustus	Rp 6.000.000,00	Rp 11.233.500,00	(Rp 5.233.500,00)	Agustus	Rp 6.000.000,00	Rp 8.735.000,00	(Rp 2.735.000,00)
September	Rp 6.000.000,00	Rp 9.337.450,00	(Rp 3.337.450,00)	September	Rp 6.000.000,00	Rp 7.557.400,00	(Rp 1.557.400,00)
Oktober	Rp 6.000.000,00	Rp 6.474.100,00	(Rp 474.100,00)	Oktober	Rp 6.000.000,00	Rp 8.591.680,00	(Rp 2.591.680,00)
November	Rp 6.000.000,00	Rp 12.711.050,00	(Rp 6.711.050,00)	November	Rp 6.000.000,00	Rp 8.107.600,00	(Rp 2.107.600,00)
Desember	Rp 6.000.000,00	Rp 10.864.400,00	(Rp 4.864.400,00)	Desember	Rp 6.000.000,00	Rp 8.536.800,00	(Rp 2.536.800,00)

Realisasi Anggaran pada *Departement Housekeeping* tahun 2015 dan tahun 2016

Tabel 5.12 Realisasi Anggaran pada *Departement Housekeeping* tahun 2015 dan tahun 2016

Bulan	Anggaran	Realisasi	Varians	Bulan	Anggaran	Realisasi	Varians
Januari	Rp 5.550.000,00	Rp 1.904.000,00	Rp 1.487.300,00	Januari	Rp 5.550.000,00	Rp 1.904.000,00	Rp 3.646.000,00
Februari	Rp 5.550.000,00	Rp 3.854.500,00	Rp 1.695.500,00	Februari	Rp 5.550.000,00	Rp 1.020.800,00	Rp 4.529.200,00
Maret	Rp 5.550.000,00	Rp 3.473.400,00	Rp 2.076.600,00	Maret	Rp 5.550.000,00	Rp 1.651.500,00	Rp 3.898.500,00
April	Rp 5.550.000,00	Rp 4.440.700,00	Rp 1.109.300,00	April	Rp 5.550.000,00	Rp 1.481.400,00	Rp 4.068.600,00
Mei	Rp 5.550.000,00	Rp 2.890.100,00	Rp 2.659.900,00	Mei	Rp 5.550.000,00	Rp 2.388.800,00	Rp 3.161.200,00
Juni	Rp 5.550.000,00	Rp 1.271.600,00	Rp 4.278.400,00	Juni	Rp 5.550.000,00	Rp 1.551.200,00	Rp 3.998.800,00
Juli	Rp 5.550.000,00	Rp 1.038.200,00	Rp 4.511.800,00	Juli	Rp 5.550.000,00	Rp 2.374.700,00	Rp 3.175.300,00
Agustus	Rp 5.550.000,00	Rp 236.600,00	Rp 5.313.400,00	Agustus	Rp 5.550.000,00	Rp 1.294.100,00	Rp 4.255.900,00
September	Rp 5.550.000,00	Rp 5.322.850,00	Rp 227.150,00	September	Rp 5.550.000,00	Rp 1.805.300,00	Rp 3.744.700,00
Oktober	Rp 5.550.000,00	Rp 957.600,00	Rp 4.592.400,00	Oktober	Rp 5.550.000,00	Rp 2.922.800,00	Rp 2.627.200,00
November	Rp 5.550.000,00	Rp 4.934.800,00	Rp 615.200,00	November	Rp 5.550.000,00	Rp 3.011.400,00	Rp 2.538.600,00
Desember	Rp 5.550.000,00	Rp 3.179.300,00	Rp 2.370.700,00	Desember	Rp 5.550.000,00	Rp 4.785.700,00	Rp 764.300,00

Realisasi Anggaran pada *Departement Engginering, Security and Driver* tahun 2015 dan tahun 2016

Tabel 5.13 Realisasi Anggaran pada *Departemen Engginering, Security and Driver* tahun 2015 dan tahun 2016

Bulan	Anggaran	Realisasi	Varians	Bulan	Anggaran	Realisasi	Varians
Januari	Rp 3.500.000,00	Rp 1.011.700,00	Rp 2.488.300,00	Januari	Rp 3.500.000,00	Rp 1.792.300,00	Rp1.707.700,00
Februari	Rp 3.500.000,00	Rp 898.000,00	Rp 2.602.000,00	Februari	Rp 3.500.000,00	Rp 2.323.500,00	Rp 1.176.500,00
Maret	Rp 3.500.000,00	Rp 432.600,00	Rp 3.067.400,00	Maret	Rp 3.500.000,00	Rp 1.922.300,00	Rp 1.577.700,00
April	Rp 3.500.000,00	Rp 1.483.700,00	Rp 2.016.300,00	April	Rp 3.500.000,00	Rp 1.449.500,00	Rp 2.050.500,00
Mei	Rp 3.500.000,00	Rp 1.957.500,00	Rp 1.542.500,00	Mei	Rp 3.500.000,00	Rp 1.536.500,00	Rp 1.963.500,00
Juni	Rp 3.500.000,00	Rp 2.626.000,00	Rp 874.000,00	Juni	Rp 3.500.000,00	Rp 5.320.500,00	(Rp1.820.500,00)
Juli	Rp 3.500.000,00	Rp 687.600,00	Rp 2.812.400,00	Juli	Rp 3.500.000,00	Rp 1.256.400,00	Rp 2.243.600,00
Agustus	Rp 3.500.000,00	Rp 2.135.800,00	Rp 1.364.200,00	Agustus	Rp 3.500.000,00	Rp 660.100,00	Rp 2.839.900,00
September	Rp 3.500.000,00	Rp 1.640.700,00	Rp 1.859.300,00	September	Rp 3.500.000,00	Rp 607.000,00	Rp 2.893.000,00
Oktober	Rp 3.500.000,00	Rp 843.800,00	Rp 2.656.200,00	Oktober	Rp 3.500.000,00	Rp 1.793.500,00	Rp 1.706.500,00
November	Rp 3.500.000,00	Rp 2.203.200,00	Rp 1.296.800,00	November	Rp 3.500.000,00	Rp 695.000,00	Rp 2.805.000,00
Desember	Rp 3.500.000,00	Rp 722.500,00	Rp 2.777.500,00	Desember	Rp 3.500.000,00	Rp 376.300,00	Rp 3.123.700,00

Realisasi Anggaran pada *Departement Accounting* tahun 2015 dan tahun 2016Tabel 5.14 Realisasi Anggaran pada *Departement Accounting* tahun 2015 dan tahun 2016

Bulan	Anggaran	Realisasi	Varians	Bulan	Anggaran	Realisasi	Varians
Januari	Rp 33.250.000,00	Rp 56.453.400,00	(Rp23.203.400,00)	Januari	Rp33.250.000,00	Rp 22.212.000,00	Rp 11.038.000,00
Februari	Rp 33.250.000,00	Rp 51.825.700,00	(Rp 18.575.700,00)	Februari	Rp33.250.000,00	Rp 38.043.900,00	(Rp 4.793.900,00)
Maret	Rp 33.250.000,00	Rp 55.738.550,00	(Rp 22.488.550,00)	Maret	Rp33.250.000,00	Rp 38.294.600,00	(Rp 5.044.600,00)
April	Rp 33.250.000,00	Rp 49.537.800,00	(Rp 16.287.800,00)	April	Rp33.250.000,00	Rp 43.159.900,00	(Rp 9.909.900,00)
Mei	Rp 33.250.000,00	Rp 42.076.400,00	(Rp 8.826.400,00)	Mei	Rp33.250.000,00	Rp 38.070.000,00	(Rp 4.820.000,00)
Juni	Rp 33.250.000,00	Rp 46.411.500,00	(Rp 13.161.500,00)	Juni	Rp33.250.000,00	Rp 47.064.000,00	(Rp13.814.000,00)
Juli	Rp 33.250.000,00	Rp 49.430.900,00	(Rp 16.180.900,00)	Juli	Rp33.250.000,00	Rp 39.217.500,00	(Rp 5.967.500,00)
Agustus	Rp 33.250.000,00	Rp 51.258.400,00	(Rp 18.008.400,00)	Agustus	Rp33.250.000,00	Rp 44.716.550,00	(Rp11.466.550,00)
September	Rp 33.250.000,00	Rp 40.297.800,00	(Rp 7.047.800,00)	September	Rp33.250.000,00	Rp 37.292.900,00	(Rp 4.042.900,00)
Oktober	Rp 33.250.000,00	Rp 35.544.500,00	(Rp 2.294.500,00)	Oktober	Rp33.250.000,00	Rp 45.404.700,00	(Rp12.154.700,00)
November	Rp 33.250.000,00	Rp 42.524.200,00	(Rp 9.274.200,00)	November	Rp33.250.000,00	Rp 29.414.500,00	Rp 3.835.500,00
Desember	Rp 33.250.000,00	Rp 45.497.000,00	(Rp 12.247.000,00)	Desember	Rp33.250.000,00	Rp 40.817.000,00	(Rp 7.567.000,00)

Tabel 5.15 Realisasi Anggaran tiap bulan dari tahun 2015 ke tahun 2016

Keterangan	Tahun 2015			Tahun 2016		
	Anggaran	Realisasi	Varians	Anggaran	Realisasi	Varians
<i>Departemen Front Office</i>	Rp 920.000,00	Rp 1.444.283,33	(Rp524.283,33)	Rp 920.000,00	Rp784.925,00	Rp135.075,00
<i>Departemen Food And Beverage</i>	Rp 6.000.000,00	Rp 9.238.554,17	(Rp3.238.554,17)	Rp 6.000.000,00	Rp10.214.360,83	(Rp4.214.360,83)
<i>Departemen Housekeeping</i>	Rp 5.550.000,00	Rp 2.791.970,83	Rp2.578.137,50	Rp 5.550.000,00	Rp2.182.641,67	Rp3.367.358,33
<i>Departemen Engginering, Driver, Security</i>	Rp 3.500.000,00	Rp 1.386.925,00	Rp2.113.075,00	Rp 3.500.000,00	Rp1.644.408,33	Rp1.855.591,67
<i>Departemen Accounting</i>	Rp 33.250.000,00	Rp 47.216.345,83	(Rp13.966.345,83)	Rp 33.250.000,00	Rp38.642.295,83	(Rp5.392.295,83)

Perhitungan Analisis Biaya Operasional Al Badar Hotel Syariah Makassar adalah sebagai berikut :

Kinerja Biaya Operasional tahun bersangkutan = biaya sesungguhnya – biaya yang dianggarkan

Berdasarkan data diatas dapat dilihat bahwa terdapat selisih (varians) antara alokasi anggaran dengan realisasi anggaran yang ada, hal ini merupakan akibat dari :

1. Jumlah penghuni kamar (pengunjung) bertambah yang mengakibatkan tingginya biaya operasional yang harus dikeluarkan dibandingkan dengan anggaran yang telah dialokasikan pihak manajemen hotel. Semestinya peningkatan kunjungan penghuni hotel dapat meningkatkan omset usaha dan menutupi biaya operasional usaha, namun yang terjadi justru sebaliknya terkadang pihak manajemen hotel harus mengeluarkan biaya extra untuk menutupi biaya operasional yang tak terduga.
2. Meningkatnya harga barang-barang di setiap event penting seperti pada saat hari libur sekolah, hari libur perayaan keagamaan, dan hari libur pergantian tahun. Bila dilihat pada saat kondisi seperti itulah sebenarnya tingkat kunjungan hunian hotel bertambah namun tidak diiringi dengan peningkatan omset yang tinggi akibat dari inflasi yang biasanya menjadi alasan kenaikan harga barang. Sehingga lebih banyak pengeluaran dibandingkan dengan pendapatan yang dihasilkan.
3. Penyusunan Anggaran yang dilakukan oleh pihak hotel tidak bersifat fleksibel dari tahun ke tahun atau statis sehingga tidak dapat membendung perubahan biaya yang dikeluarkan. Hal ini terlihat pada alokasi penganggaran biaya operasional usaha dari tahun 2015 ke tahun alokasi penganggaran biaya operasional usaha tahun 2016 . Sehingga mengakibatkan biaya operasional yang sesungguhnya tidak dapat menyeimbangkan pada alokasi anggaran sebelumnya.

E. Analisis dan Manfaat Pengendalian Biaya

Beberapa hal yang dapat dijelaskan berdasarkan hasil pengolahan data dari alokasi anggaran yang telah diperbandingkan dengan realisasi biaya sesungguhnya adalah sebagai berikut :

1. Memaksimalkan peran anggaran yang sudah di alokasikan untuk kegiatan yang bersifat penting bagi kelangsungan aktivitas operasional usaha
2. Memaksimalkan peran setiap departemen dalam penggunaan anggaran terhadap biaya operasional usaha agar tidak terjadi *overbudgeting* yang begitu besar
3. Memaksimalkan peran manajer operasional sebagai pilar penting dalam pengawasan operasional usaha terkhusus yang bersinggungan langsung dengan aktivitas operasional usaha dalam menunjang efektivitas kerja

Adapun manfaat pengendalian biaya jika dapat dilakukan oleh pihak perhotelan antara lain :

1. Dapat mengurangi penggunaan anggaran yang tidak sesuai atau tidak begitu penting dalam rangka aktivitas operasional
2. Dapat meningkatkan efisiensi anggaran yang digunakan terhadap biaya operasional sesungguhnya
3. Dapat dijadikan acuan penganggaran pada periode operasional perhotelan di tahun selanjutnya

Laporan Laba / Rugi
AL-BADAR HOTEL SYARIAH
Periode 31 Desember 2015

Pendapatan

Pendapatan Room	Rp	718.206.000,00	
Pendapatan Food & Beverage	Rp	30.799.800,00	
Pendapatan Rental Car	Rp	5.180.000,00	
Pendapatan Laundry	Rp	211.000,00	
Pendapatan Meeting Room	Rp	92.944.500,00	
Total Pendapatan	Rp		847.341.300

Beban-beban

Biaya Pengeluaran Front Office	Rp	17.331.400,00	
Biaya Pengeluaran Food & Beverage	Rp	110.862.650,00	
Biaya Pengeluaran HouseKeeping	Rp	35.662.350,00	
Biaya Pengeluaran Engginering	Rp	16.643.100,00	
Biaya Pengeluaran Accounting	Rp	566.596.150,00	
Total Pengeluaran	Rp		747.095.650

Laba Bersih Sebelum Service**Rp 100.245.650**

Service= 10 % Laba Bersih

Rp 10.024.565

Laba Bersih**Rp 90.221.085**

Laporan Laba / Rugi
AL-BADAR HOTEL SYARIAH
Periode 31 Desember 2016

Pendapatan

Pendapatan Room	Rp	660.553.500,00	
Pendapatan Food & Beverage	Rp	24.053.500,00	
Pendapatan Rental Car	Rp	5.470.000,00	
Pendapatan Laundry	Rp	60.000,00	
Pendapatan Meeting Room	Rp	56.375.000,00	
Total Pendapatan	Rp		746.512.000

Beban-beban

Biaya Pengeluaran Front Office	Rp	9.419.100,00	
Biaya Pengeluaran Food & Beverage	Rp	110.862.650,00	
Biaya Pengeluaran HouseKeeping	Rp	26.191.700,00	
Biaya Pengeluaran Engginering	Rp	19.732.900,00	
Biaya Pengeluaran Accounting	Rp	463.707.550,00	
Total Pengeluaran	Rp		629.913.900

Laba Bersih Sebelum Service**Rp 116.598.100**

Service= 10 % Laba Bersih

Rp 11.659.810

Laba Bersih**Rp 104.938.290**

Adapun hubungan biaya operasional dengan laba perusahaan dikemukakan oleh Jusuf (2008) bila perusahaan dapat menekan biaya operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih. Demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya (seperti pemakaian alat kantor yang berlebihan) akan mengakibatkan menurunnya *net profit*. Sebagaimana menurut teori diatas dapat kita lihat mengenai keadaan laba usaha Al Badar Hotel Syariah Makassar berdasarkan perbandingan antara laba usaha dengan biaya operasional.

Pada tahun operasional 2015 jumlah pendapatan Al Badar Hotel Syariah Makassar sebesar Rp 847.341.300 dan jumlah pendapatan pada tahun berikutnya yakni tahun operasional 2016 sebesar Rp 746.512.000 . Hal ini dapat terlihat jelas bahwa jumlah pendapatan di dua tahun data yang diteliti mengalami penurunan. Mengenai jumlah pengeluaran operasional usaha Al Badar Hotel Syariah Makassar pada tahun 2015 sebesar Rp 747.095.650 dan jumlah pengeluaran pada tahun berikutnya yakni tahun operasional 2016 sebesar Rp 629.913.900 . Hal ini dapat dilihat pula bahwa jumlah pengeluaran di dua tahun data yang di teliti mengalami penurunan.

Dari data yang ada dapat kita lihat bahwa jumlah biaya operasional pada tahun 2015 ke tahun 2016 mengalami penurunan dari Rp 747.095.650 ke Rp 629.913.900 atau bila dipersentasekan sebesar 34%. Sedangkan jumlah pendapatan operasional dari tahun 2015 ke tahun 2016 mengalami penurunan dari Rp 847.341.300 ke Rp 746.512.000, bila dipersentasekan sebesar 25%. Hal ini berbanding lurus antara jumlah biaya operasional dan jumlah pendapatan atau dapat dikatakan sama-sama mengalami penurunan, walaupun tingkat

persentase 9% lebih tinggi biaya operasional dibandingkan jumlah pendapatan. Namun tingkat laba bersih usaha mengalami kenaikan dari tahun 2015 sebesar Rp 90.221.085 ke tahun 2016 sebesar Rp 104.938.290, jika dipersentasekan sebesar 30%. Hal ini menandakan bahwa tingkat efisiensi biaya bisa dikatakan mengalami kenaikan terhitung kecil. Karena lebih tinggi biaya operasional di bandingkan pendapatan

Dalam Peningkatan Laba ada beberapa hal yang perlu diperhatikan antara lain :

1. Dalam upaya peningkatan laba sangat penting peran penjualan yang ditawarkan oleh pihak perhotelan dimana hal ini tentunya akan meningkatkan laba usaha jika pendapatan yang dihasilkan tinggi
2. Dalam upaya peningkatan laba hal mengenai pengendalian biaya operasioanl tidak dapat dikesampingkan karena hal ini begitu penting dalam mendukung kinerja aktivitas operasional khususnya bagi alokasi penganggaran yang telah disusun oleh pihak manajemen agar terciptanya efisiensi anggaran
3. Jalinan kerjasama dengan *Owner Shop online* perlu diadakan karena dengan aplikasi yang mereka miliki tentunya akan dapat memberikan informasi yang luas bagi calon penghuni/pengunjung hotel yang berencana melakukan turwisata ke Makassar dengan keunggulan fasilitas yang dimiliki serta harga reservasi hotel yang terjangkau

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro,G dan Y.Anggarini. 2007. *Anggaran Bisnis: Analisis, Perencanaan,dan Pengendalian Laba*. Yogyakarta: UPPS TIM YKPN.
- Agus Sulastiyono.(2004). *Manajemen Penyelenggaraan Hotel*. Bandung : Penerbit CV Alfabeta.
- Anthony,R.N. dan V.Govindarajan. 2009. *Sistem Pengendalian Manajemen Jilid 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Dedeh.2009. Analisis Anggaran Operasional Sebagai Alat Pengendalian Manajemen (Studi Kasus: PDAM Tirta Pakuan Kota Bogor). *Skripsi*. Universitas Insitut Pertanian Bogor. Bogor. repository.ipb.ac.id.Diakses 25 Agustus 2016
- Djaslim Saladin. 2005. *“Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Pelaksanaan, dan Pengendalian”*. Edisi Ketiga. Bandung : CV Linda Karya
- Hafid, Ahmad Rozaki. 2007. Peranan Anggaran Biaya Operasi Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Biaya Operasi (Studi Kasus pada PT. Kereta Api (Persero)). *Skripsi*. Universitas Widyatama. Bandung. <http://repository.widyatama.ac.id>. Diakses 25 Agustus 2016
- Ikhsan, Arfan. 2009. *Akuntansi Manajemen Perusahaan Jasa*. Graha Ilmu.Yogyakarta.
- James M. Reeve,dkk.“*Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*” Jakarta: Salemba Empat.
- Krisdiyanti, 2010, *“Kreativitas Dan Inovasi Wirausaha Dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran Studi Kasus CV Setia Tailor-Konveksi Tajinan Malang”* Skripsi, Sarjana. Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim, Malang, www.lib.uin-malang.ac.id/pdf. Diakses 25 Agustus 2016
- Mulyadi, Drs., M.Sc.2007. *Sistem Akuntansi*, Jakarta : Salemba Empat.
- Mulyadi, Drs., M.Sc (2009). *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat, dan Rekayasa, Edisi 3*. Yogyakarta: SalembaEmpat.
- Mulyadi, Drs., M.Sc. 2012. *“Akuntansi Biaya”*. Edisi Ke-5. Cetakan ke-11.Yogyakarta: Salemba Empat.
- Nafarin, M 2000, *“Penganggaran Perusahaan”*, Edisi Pertama. Jakarta : Salemba Empat

- Nirwanani, Safitri. 2014. “*Penentuan tarif sewa kamar dan biaya promosi untuk peningkatan jumlah hunian kamar Pada Hotel Inna Garuda Yogyakarta tahun 2008 - 2013*”. Skripsi, Sarjana. Universitas Negeri Yogyakarta. Diakses 28 Agustus 2016
- Prawironegoro,D dan A. Purwanti. 2008. *Penganggaran Perusahaan (Edisi Pertama)*. Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Rahmat, *Analisis Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Praktik Perataan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEJ*, SkripsiSarjana, FakultasEkonomi, Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta, 1999. Diakses 28 Agustus 2016
- Rudianto.2009. *Penganggaran*. Erlangga,Jakarta.
- Suarda, A. 2009. “*Saluran Pemasaran Sapi Potong Di Sulawesi Selatan*”. Jurnal Sains & Teknologi. Vol IX (2), Agustus 2009. www.pascaunhas.ac.id/jurnal/files/pdf . Diakses 05 September 2016
- Sugiyono, Prof, Dr. 2014. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung : Alfabeta
- Supriyadi, Heri. 2013. “*Penerapan Target Costing Dalam Upaya Pengurangan Biaya Produksi Untuk Peningkatan Laba Perusahaan (Studi Kasus Pada Usaha Dagang Eko Kusen)*”. Skripsi, Sarjana. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta. www.repository.uinjkt.ac.id Diakses 05 September 2016
- Supriyanto, Y. 2001. *Anggaran Perusahaan, Edisi ke-1*. Yogyakarta : Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Valentina, Astrid Harera. *Analisis Anggaran Operasional Dan Realisasinya Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Penilaian Kinerja Perusahaan (Studi Kasus: Hotel Permata Krakatau)*. Skripsi, Sarjana. Departemen Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Manajemen Institut Pertanian Bogor, 2010. Bogor. Diakses 09 September 2016

RIWAYAT HIDUP



Muhammad Ridwan Ali, Lahir Pada Tanggal 25 Juli 1992 di Kota Bekasi, Jawa Barat. Anak ketiga dari delapan bersaudara. Dari pasangan Ali Abidin dan Siti Bulkis. Penulis memasuki pendidikan dasar di SDN 2 Batulicin tahun 1998 dan tamat 2004, melanjutkan sekolah menengah tingkat pertama di SMPN 1 Batulicin tahun 2004 dan tamat tahun 2007, kemudian melanjutkan pendidikan di SMAN 1 Simpang Empat tahun 2007 dan tamat tahun 2010. Penulis melanjutkan lagi pendidikan ke tingkat Universitas pada tahun 2011 di Universitas Muhammadiyah Makassar (UNISMUH) dan mengambil jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Berkat rahmat Allah SWT dan iringan doa dari kedua orangtua, saudara serta teman seperjuangan dibangku kuliah, pada tahun 2017 penulis menyelesaikan studi dengan menyusun sebuah karya ilmiah yang berjudul: “Analisis Anggaran Biaya Operasional Usaha Jasa Perhotelan Terhadap Peningkatan Laba Pada Al Badar Hotel Syariah Makassar” Adapun pengalaman Organisasi yang pernah di geluti selama aktif sebagai Mahasiswa yakni; LKIM PENA UNISMUH Makassar, IMAI (Ikatan Mahasiswa Akuntansi Indonesia) Simpul Sulsel, Serta KPMTBKSM (Kerukunan Pelajar Mahasiswa Tanah Bumbu Kalimantan Selatan Makassar).