

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Saat ini industri pariwisata di Indonesia sedang dikembangkan oleh pemerintah sebagai salah satu penghasil devisa. Indonesia dikenal memiliki banyak tempat-tempat yang dapat dikembangkan sebagai potensi wisata baik bagi turis domestik maupun mancanegara. Masih banyak potensi wisata budaya yang belum tersentuh oleh pemerintah di beberapa daerah. Untuk kesuksesan perkembangan industri pariwisata di Indonesia perlu ditunjang dengan sarana dan prasarana pendukung, salah satunya sarana akomodasi berupa hotel-hotel sebagai tempat beristirahat sementara. Mulai hotel yang bertarif murah dan layak hingga hotel yang menawarkan fasilitas lengkap bagi pengunjungnya.

Dewasa ini, usaha perhotelan tidak hanya sebagai tempat beristirahat saja. Dalam persaingan bisnis saat ini yang semakin tinggi banyak hotel yang juga menawarkan jasanya menyediakan tempat yang dapat digunakan sebagai tempat pesta, baik pesta pernikahan, pesta ulang tahun, ataupun kegiatan seminar dari lembaga/instansi swasta maupun pemerintahan. Banyak hotel yang menyiapkan berbagai penawaran menarik bagi lembaga atau individu yang akan menggunakan jasa dari hotelnya sebagai tempat penyelenggaraan pesta ataupun kegiatan seminar yang terbuka untuk umum maupun hanya untuk kalangan sendiri. Dari berbagai penawaran tersebut tidak jarang hotel juga menyediakan fasilitas yang berbeda dengan pengunjung yang hanya menginap saja. Dengan berbagai kemudahan yang diperoleh pengunjung maka semakin banyak individu atau instansi yang tertarik untuk menggunakan jasa hotel.

Hotel merupakan suatu usaha yang dikelola untuk menyediakan jasa pelayanan penginapan, makanan dan minuman, serta jasa lainnya bagi umum dengan tujuan memperoleh profit bagi usahanya. Adapun pengertian hotel menurut Rumekso (2001) adalah bentuk bangunan yang menyediakan kamar-kamar untuk menginap para tamu, makanan dan minuman, serta fasilitas-fasilitas lain yang diperlukan, dan dikelola secara profesional untuk mendapatkan keuntungan.

Dalam usaha perhotelan diperlukan sumber dana dan sumber daya manusia yang terampil dalam jumlah besar. Selain itu pemilik perusahaan juga harus memperhatikan beberapa hal antara lain lokasi perusahaan, tarif kamar, pelayanan dan fasilitas yang baik, serta strategi pemasaran dalam menghadapi persaingan. Sumber daya manusia yang dibutuhkan mulai dari tingkat pelaksanaan sampai pada tingkat manajemen atau pengelola, sehingga dapat meningkatkan daya kreativitas dan inovasi usaha.

Untuk mencapai target laba, perusahaan harus bijaksana dalam menentukan harga jual yang tepat bagi produk/jasanya. Oleh karena itu, harga jual suatu produk/jasa harus ditentukan secara bijaksana sehingga dapat merebut pasar sekaligus juga dapat menutup biaya-biaya operasional perusahaan. Selain itu perusahaan juga harus memperhatikan kualitas pelayanan, sarana, lokasi hotel dan daya tarik bagi hotel yang lainnya. Semua faktor juga memegang peranan penting dalam persaingan usaha. Hal ini berarti tarif sewa kamar yang rendah tidak menjamin banyaknya pengunjung yang akan menginap jika tidak didukung daya tarik, sarana, dan kualitas pelayanan yang memadai.

Penentuan tarif sewa kamar hotel haruslah tepat dan ditunjang dengan pelayanan dan fasilitas yang telah dijanjikan. Dari berbagai tipe kamar yang disediakan serta sarana pendukung yang ada maka tak jarang

hotel juga mengadakan penawaran yang menarik dari kegiatan seminar, pesta ulang tahun, sampai dengan pesta pernikahan. Tak jarang juga banyak rombongan *tour agency* yang memerlukan penginapan sebagai tempat istirahat. Banyak hotel menyediakan harga yang bersaing dan berbagai tawaran menarik bagi pengunjungnya.

Perkembangan hotel menurut jumlah hotel berbintang dan tingkat hunian di Jawa Timur mengalami pasang surut dari tahun ke tahun. Perkembangannya dapat dilihat pada tabel 1.1 dari jumlah hotel pada tahun 2005 berjumlah 1556 menjadi 1518 pada tahun 2006 dan tahun 2007. Hal ini dapat dikarenakan meningkatnya standar bagi pihak perhotelan dalam melayani pengunjungnya. Diharapkan dengan semakin baiknya pelayanan terhadap pengunjungnya dapat meningkatkan pendapatan bagi daerahnya. Dari tingkat hunian dari hotel berbintang yang menunjukkan peningkatan 2,26% pada tahun 2007 menandakan adanya perbaikan kualitas layanan pada hotel berbintang.

Tabel 1.1

Jumlah Hotel Berbintang dan Tingkat Hunian pada Hotel Berbintang  
di Jawa Timur Tahun 2005-2007

Uraian	2005	2006	2007
Jumlah hotel	1556	1518	1518
Tingkat hunian (%)	46,22	44,24	46,51

Sumber: Biro Pusat Statistik, Jawa Timur

Pada Hotel Royal Regal terdapat berbagai macam jenis kamar dengan tarif yang berbeda sesuai dengan fasilitas yang diberikan. Selain itu hotel ini juga dilengkapi dengan ruang pertemuan, dan letaknya yang berada di pusat kota. Ruang pertemuan yang disediakan oleh hotel tersebut dapat

digunakan sebagai tempat perayaan ataupun kegiatan seminar. Untuk kegiatan seminar, hotel menyediakan beberapa penawaran menarik dengan sistem paket, seperti paket rapat yang disediakan dengan berbagai kelengkapannya. Sedangkan untuk kegiatan perayaan pesta pernikahan atau ulang tahun hotel tersebut juga menyediakan beberapa paket menarik dengan bervariasi harganya sesuai dengan kebutuhan konsumennya.

Dengan berbagai penawaran yang menarik, hotel yang diteliti merupakan salah satu hotel bintang tiga di Surabaya yang digunakan oleh berbagai instansi/lembaga pemerintahan maupun swasta dan perorangan untuk kegiatan seminar, juga untuk perayaan pesta ulang tahun maupun pesta pernikahan dengan berbagai tawaran menarik. Pada hotel ini menggunakan kompetitor/pesaing sebagai acuan untuk kenaikan tarif sewa kamar dan tidak menentukan target laba untuk perusahaan. Oleh karena itu, melalui penelitian ini ingin menganalisis penetapan tarif sewa kamar dan ruang pertemuan pada Hotel Royal Regal jika menggunakan metode *Activity Based Costing* (biaya berdasarkan aktivitas).

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas dirumuskan masalah sebagai berikut: “Bagaimana penetapan harga tarif sewa kamar dan ruang pertemuan dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* (ABC)?”

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Untuk mengaplikasikan penetapan harga tarif sewa kamar dan ruang pertemuan dengan menggunakan metode *Activity Based Costing*. Selain itu juga dapat memberikan solusi lain bagi pihak hotel dalam penentuan tarif sewa kamar dan ruang pertemuannya.

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

Bagi akademis, dapat memberikan tambahan pengetahuan tentang analisis penetapan tarif sewa kamar dan ruang pertemuan yang berdasarkan biaya dari tiap aktivitas yang dilakukan.

Bagi praktisi, sebagai pertimbangan dalam menetapkan tarif sewa kamar dan ruang pertemuan, serta mengerti akan kebutuhan *user*. Selain itu juga dapat menambah pengetahuan dan memberikan sumbangan ide atau pemikiran lain yang berhubungan dengan penetapan tarif sewa kamar sebagai pertimbangan untuk penelitian lebih lanjut.

#### **1.5. Sistematika Penulisan Tugas Akhir Skripsi**

Untuk mempermudah dalam memahami skripsi bagi pembaca, maka disusun sistematika sebagai berikut:

##### **BAB 1: PENDAHULUAN**

Bab ini menggambarkan secara singkat permasalahan dalam skripsi yang terdiri dari latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika skripsi.

##### **BAB 2: TINJAUAN KEPUSTAKAAN**

Bab ini berisi uraian mengenai penelitian terdahulu, landasan teori, dan model rerangka berpikir.

##### **BAB 3: METODE PENELITIAN**

Bab ini berisi desain penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, serta teknik analisisnya.

#### **BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisikan analisis dan pembahasan mengenai Hotel Royal Regal dan pemecahan masalahnya, yang terdiri dari gambaran umum perusahaan, deskripsi data, analisis data dan pembahasan.

#### **BAB 5: SIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini berisi simpulan yang ditarik dari bab-bab sebelumnya dan saran untuk memperbaiki operasional perusahaan.