

SKRIPSI

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL KAMAR MENGGUNAKAN METODE
COST PLUS PRICING, METODE *GOING RATE PRICING* DAN *SKIM THE*
PRICING PADA PRASANA BY ARJANI RESORTS ULUWATU



POLITEKNIK NEGERI BALI

Disusun Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat Lulus Sarjana Terapan Program
Studi Manajemen Bisnis Internasional Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik
Negeri Bali

Oleh :

I GEDE PUTRA MEINDRAWAN
NIM 1915744020

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS INTERNASIONAL

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

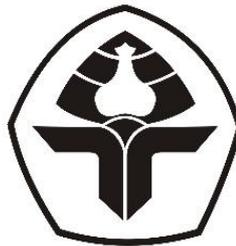
POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2023

SKRIPSI

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL KAMAR MENGGUNAKAN METODE
COST PLUS PRICING, METODE *GOING RATE PRICING* DAN *SKIM THE*
PRICING PADA PRASANA BY ARJANI RESORTS ULUWATU



POLITEKNIK NEGERI BALI

Disusun Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat Lulus Sarjana Terapan Program
Studi Manajemen Bisnis Internasional Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik
Negeri Bali

Oleh :

I GEDE PUTRA MEINDRAWAN
NIM 1915744020

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS INTERNASIONAL

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2023

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul Skripsi : Analisis Penentuan Harga Jual Kamar Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing*, *Going Rate Pricing* dan *Skim The Pricing* Pada Prasana by Arjani Resorts Uluwatu

1. Pelaksana

- a. Nama : I Gede Putra Meindrawan
- b. NIM : 1915744020
- c. Jurusan : Administrasi Bisnis
- d. Program Studi : D4 Manajemen Bisnis Internasional

2. Pembimbing Skripsi

- a. Nama Pembimbing I : I Gusti Ketut Gede, SE,MM
- b. Nama Pembimbing II : Ida Bagus Gede Dananjaya, S.E.,MM

Badung, 23 Agustus 2023

Menyetujui :

Pembimbing I



I Gusti Ketut Gede, SE,MM

NIP 196112081988111001

Pembimbing II



Ida Bagus Gede Dananjaya, S.E.,MM

NIP 202111007

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL KAMAR MENGGUNAKAN
METODE *COST PLUS PRICING*, *GOING RATE PRICING* DAN *SKIM THE
PRICING* PADA PARASANA BY ARJANI RESORTS ULUWATU

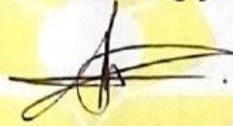
Oleh :

I GEDE PUTRA MEINDRAWAN

NIM 1915744020

Disahkan :

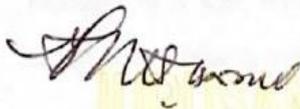
Ketua Penguji



Ida Bagus Gede Dananjaya, S.E.,MM

NIP 202111007

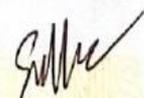
Penguji I



I Made Sarjana, SE,MM

NIP 196012311988111001

Penguji II



Wayan Suryathi, SE.,M.M.

NIP 196510171990112001

Mengetahui

Jurusan Administrasi Bisnis

Ketua Jurusan,



Nyoman Indah Kusuma Dewi, SE, MBA,Ph.D

NIP 196409291990032003

Badung, 24 Agustus 2023

Prodi Manajemen Bisnis Internasional

Ketua,



Ketut Vini Elfarosa, SE,M.M.

NIP 197612032008122001

MOTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

Kerja Cerdas, Kerja Cepat dan Produktif

Bekerjalah dengan cerdas akan membuat pekerjaan cepat selesai dan produktif

PERSEMBAHAN

Saya sebagai penulis mengucapkan banyak terima kasih terhadap pihak-pihak yang sudah membantu saya dalam proses penyusunan hingga penyelesaian Skripsi.

Pertama, saya ingin mengucapkan terima kasih terhadap orang tua serta keluarga saya atas seluruh doa dan dukungan yang diberikan kepada saya baik secara moral hingga material sampai Skripsi ini selesai saya kerjakan.

Kedua, Saya ingin mengucapkan terima kasih kepada pembimbing Skripsi saya, Bapak I Gusti Ketut Gede, SE,MM dan Bapak Ida Bagus Gede Dananjaya, S.E.,MM serta teman-teman yang telah mendukung dan memberikan informasi kepada saya selama proses penyusunan Skripsi ini.

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA SKRIPSI

Saya mahasiswa Program Diploma IV Administrasi Bisnis,

Yang bertanda tangan dibawa ini :

Nama : I Gede Putra Meindrawan

NIM : 1915744020

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Skripsi :

Judul : Analisis Penentuan Harga Jual Kamar Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing, Going Rate Pricing dan Skim The Pricing* Pada Prasana by Arjani Resorts Uluwatu.

Pembimbing : 1. I Gusti Ketut Gede, SE,MM

2. Ida Bagus Gede Dananjaya, S.E.,MM

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam naskah Skripsi ini yang saya susun adalah benar-benar karya saya tidak terdapat duplikasi dari karya orang lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar pada suatu perguruan tinggi, dan atau sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat atau karya atau pendapat yang pernah ditulis dan atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang di tertulis diacu dalam naskah Skripsi ini. Apabila saya melakukan hal tersebut, saya siap menerima sanksi yang diberlakukan di Politeknik Negeri Bali.

Dengan demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, apabila saya melakukan kebohongan maka saya sanggup menanggung segala konsekuensinya.

Badung, 19 Agustus 2023

Yang menyatakan,



I Gede Putra Meindrawan

NIM 1915744020

ABSTRACT

The study aims to determine the comparison of room selling prices made by villa Prasana by Arjani Resorts Uluwatu using the going rate pricing method and skim the pricing and compared with the cost plus pricing method with full costing. As well as to find out the two differences in the method of determining the selling price of the room.

The data collection techniques used in this research are interviews, observations and documentation which aim to obtain data both main data and supporting data which will then be analyzed using quantitative methods and descriptive qualitative methods (comparison of calculation results).

Based on the research, it was found that there were differences in the calculations, the calculations made by the management of Prasana obtained greater results than the cost plus pricing method with full costing from the research results. This pricing is expected to be more attractive to guests who will stay at Prasana by Arjani Resorts Uluwatu.

Keywords : Room Selling Price, Going Rate Pricing, Skim the Pricing, Cost Plus Pricing

ABSTRAK

Penelitian bertujuan untuk mengetahui perbandingan harga jual kamar yang dilakukan oleh villa Prasana by Arjani Resorts Uluwatu yang menggunakan metode *going rate pricing* dan *skim the pricing* dan dibandingkan dengan metode penentuan harga jual *cost plus pricing* dengan *full costing*. Serta untuk mengetahui kedua perbedaan metode penetapan harga jual kamar tersebut.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi dan dokumentasi yang bertujuan mendapatkan data baik data utama maupun data pendukung yang kemudian akan dianalisis menggunakan metode kuantitatif dan metode kualitatif deskriptif (perbandingan hasil perhitungan).

Berdasarkan penelitian ditemukan terdapat perbedaan dalam perhitungan, perhitungan yang dilakukan oleh pihak manajemen Prasana mendapatkan hasil yang lebih besar dari pada metode *cost plus pricing* dengan *full costing* dari hasil penelitian. Penetapan harga ini diharapkan akan lebih menarik bagi tamu yang akan menginap di Prasana by Arjani Resorts Uluwatu.

Kata Kunci : Harga Jual Kamar, *Going Rate Pricing*, *Skim the Pricing*, *Cost Plus Pricing*

PRAKATA

Puji Syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Proposal Penelitian yang berjudul “**Analisis Penentuan Harga Jual Kamar Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing*, *Going Rate Pricing* dan *Skim The Pricing* Pada Prasana by Arjani Resorts Uluwatu**” bertempat pada Prasana by Arjani Resorts Uluwatu yang berlokasi pada Jalan Harjani No. 1, Ungasan, Kec. Kuta Selatan. Tujuan penyusunan proposal penelitian ini dimaksudkan untuk memenuhi syarat awal untuk menyelesaikan Skripsi sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Pendidikan Sarjana Terapan Program Studi Manajemen Bisnis Internasional pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali.

Penulis menyadari bahwa keberhasilan dalam menyusun proposal penelitian ini dikarenakan adanya dukungan, bimbingan, arahan yang telah diberikan dari berbagai pihak. Maka dari itu, penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan terima kasih sebesar – besarnya kepada :

1. Bapak I Nyoman Abdi, SE.,M.eCom selaku Direktur Politeknik Negeri Bali.
2. Ibu Nyoman Indah Kusuma Dewi, SE., MBA.,Ph.D. selaku ketua jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan pengarahan dan petunjuk dalam menyelesaikan studi di Politeknik Negeri Bali.
3. Ibu Ketut Vini Elfarosa, SE.,MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Internasional Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali

yang memberikan pengarahan, serta dukungan selama penyusunan Skripsi ini.

4. Bapak I Gusti Ketut Gede, SE,MM sebagai pembimbing I penulis selama Penyusunan Skripsi yang memberikan bimbingan, dan saran sehingga penulis dapat membuat proposal penelitian serta menyelesaikan laporan dengan baik.
5. Bapak Ida Bagus Gede Dananjaya, S.E.,MM sebagai pembimbing II penulis selama Skripsi yang memberikan bimbingan dan saran sehingga penulis dapat membuat Skripsi serta menyelesaikan dengan baik.
6. Bapak dan Ibu dosen serta seluruh Staf Pegawai Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan ilmu pengetahuan sejak awal perkuliahan semester I hingga semester VIII serta bantuan dan pelayanan yang telah diberikan dengan baik selama ini atas keperluan penulis melakukan perkuliahan.
7. Bapak I Wayan Marta Wiyoga selaku *Human Resorce Manager* dan Ibu Ni Kadek Hera Rusmawati serta seluruh Staf dan jajaran yang telah membantu penulis dalam menulis Skripsi ini.
8. Bapak I Nyoman Sujana dan Ibu Ni Wayan Wanasari yang telah memberikan semangat, biaya perkuliahan, doa dan motivasi untuk menyelesaikan Skripsi ini.
9. Teman – teman ONCOM yang banyak memberikan motivasi penulis dan teman satu sala lain dan selalu memberikan semangat untuk tidak pernah menyerah dalam menjalani perkuliahan dari awal semester I hingga sampai akhir perkuliahan Semester VIII.
10. Serta semua pihak yang tidak bisa penulis sebutkan satu-persatu atas bantuan saran yang diberikan sehingga laporan yang penulis buat ini dapat diselesaikan dengan baik.

Penulis menyadari bahwa penulisan proposal penelitian ini masih jauh dari kata sempurna maka dari itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan proposal penelitian yang penulis buat ini. Akhir kata penulis mengharapkan bahwa penulisan proposal penelitian ini dapat

bermanfaat untuk pihak yang memerlukan sebagai pedoman dan bahan referensi selanjutnya.

Badung, 10 Agustus 2023

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke at the end.

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI.....	Error! Bookmark not defined.
TANDA PENGESAHAN SKRIPSI.....	Error! Bookmark not defined.
MOTO DAN PERSEMBAHAN	iv
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI ..	Error! Bookmark not defined.
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK	vii
PRAKATA.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah.....	7
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
BAB II KAJIAN PUSTAKA	10
2.1 Telaah Teori.....	10
2.1.1 Biaya.....	10
2.1.2 Penjualan	25
2.1.3 <i>Cost Plus Pricing</i>	27
2.1.4 Harga	32
2.1.5 Laba	37
2.1.6 Hotel	39
2.1.7 <i>Going Rate Pricing</i>	43
2.1.8 <i>Skim The Pricing</i>	46

2.1.9 Permintaan	48
2.2 Penelitian Sebelumnya.....	51
2.3 Kerangka Teoritis	54
2.4 Hipotesis	55
BAB III METODE PENELITIAN	56
3.1 Tempat dan Jadwal Penelitian	56
3.2 Obyek Penelitian.....	56
3.3 Sumber Data	57
3.3.1 Data Primer	57
3.3.2 Data Sekunder	57
3.4 Jenis Data Penelitian.....	57
3.4.1 Data kualitatif	57
3.4.2 Data kuantitatif	57
3.5 Teknik Pengumpulan Data	58
3.5.1 Wawancara	58
3.5.2 Observasi	58
3.5.3 Dokumentasi	58
3.6 Teknik Analisis Data	59
3.7 Sistematika Penulisan	60
BAB IV PEMBAHASAN.....	62
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	62
4.1.1 Sejarah Prasana by Arjani Resorts	62
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan	63
4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan.....	64
4.1.4 Tipe-tipe Kamar.....	69
4.1.5 Fasilitas-fasilitas yang diberikan perusahaan	70
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian.....	72
4.2.1 Pemahaman Penetapan harga Kamar	72
4.2.2 Penetapan Harga Kamar oleh Pihak Perusahaan	76
4.2.3 Penetapan Harga Sewa Kamar Menggunakan Metode Cost Plus Pricing.....	83
4.2.4 Pembahasan Hasil Analisis.....	89
4.3 Implikasi Penelitian	94
4.3.1 Teoritis.....	94

4.3.2 Praktis	94
BAB V PENUTUP.....	95
5.1 Simpulan.....	95
5.2 Saran	95
DAFTAR PUSTAKA.....	97
LAMPIRAN.....	Error! Bookmark not defined.

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data harga kamar lama pada tahun 2018-2021 Prasana by Arjani Resorts Uluwatu.....	5
Tabel 1. 2 Data harga kamar baru pada tahun 2022 Prasana by Arjani Resorts Uluwatu. .	6
Tabel 1. 3 Data okupensi kamar Prasana by Arjani Resorts Uluwatu.	6
Tabel 2. 1 Hasil Penelitian Sebelumnya	51
Tabel 4. 1 Daftar Pertanyaan Penetapan Harga Sewa Kamar	73
Tabel 4. 2 Biaya Amenities Pervilla <i>One Bedroom</i>	77
Tabel 4. 3 Biaya Langsung Pervilla <i>One Bedroom</i>	78
Tabel 4. 4 Biaya Laundry dan Lainnya Pervilla <i>One Bedroom</i>	79
Tabel 4. 5 Total Biaya Pada Setiap Tipe Kamar.....	80
Tabel 4. 6 Cost Control Setiap Tipe Kamar Prasana	81
Tabel 4. 7 Hasil Pengklasifikasian dan Perhitungan Biaya Langsung dan Tidak Langsung Berdasarkan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> untuk Tipe <i>One Bedroom Pool Villa</i>	83
Tabel 4. 8 Hasil Pengklasifikasian dan Perhitungan Biaya Langsung dan Biaya Tidak Langsung Berdasarkan Metode <i>Cost Plus Pricing</i>	84
Tabel 4. 9 Hasil Perhitungan Laba yang diharapkan menggunakan Metode <i>Cost Plus Pricing</i>	85
Tabel 4. 10 Hasil Perhitungan <i>Markup</i> Menggunakan metode <i>Cost Plus Pricing</i>	86
Tabel 4. 11 Hasil Perhitungan Harga Kamar Menggunakan Metode <i>Cost Plus Pricing</i>	87
Tabel 4. 12 Hasil Perhitugnan Harga Jual Kamar Menggunakan Metode <i>Cost Plus Pricing</i> dengan mendambahkan Tax and Service.....	88
Tabel 4. 13 Perbandingan Harga Jual Kamar Menggunakan Metode <i>Cost Plus Pricing</i>	88
Tabel 4. 14 Perbandingan Langkah-langkah penentuan harga sewa kamar menurut manajemen Prasana dan menurut Metode <i>Cost Plus Pricing</i>	89

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Tabel Daftar Kunjungan Wisatawan Kebali	3
Gambar 1. 2 Data Okupensi kamar Prasana by Arjani Resorts Uluwatu.....	6
Gambar 4. 1 Logo Prasana by Arjani Resorts.....	62
Gambar 4. 2 Struktur Organisasi Prasana	64

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Daftar Pertanyaan Wawancara

Lampiran 2 : Foto Wawancara

Lampiran 3 : Riwayat Hidup Peneliti

Lampiran 4 : Surat Pernyataan Meneliti Pada Prasana by Arjani Resorts Uluwatu

Lampiran 5 : Formulir Bimbingan Skripsi

Lampiran 6 : Surat Keterangan Penyelesaian Skripsi

Lampiran 7 : Formulir Saran dan Perbaikan Sidang Skripsi

BAB I

PENDAHULUAN

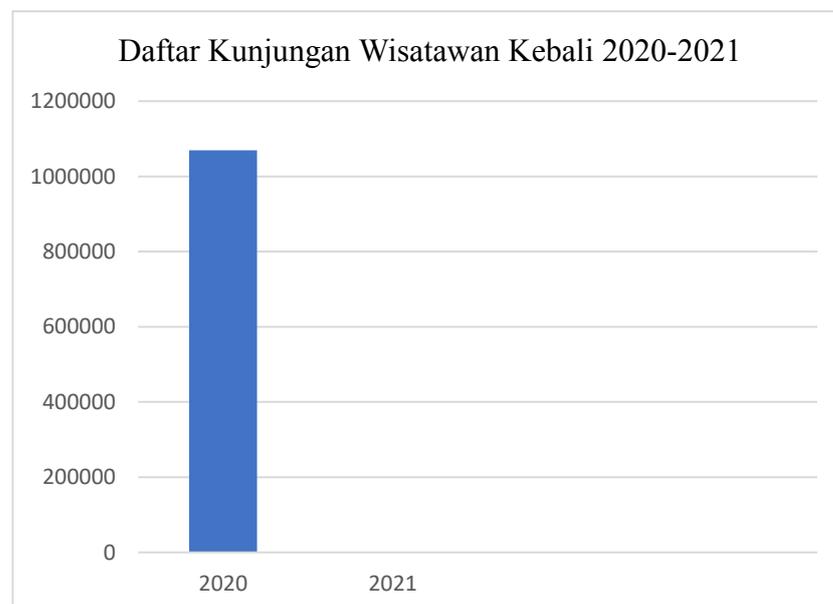
1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam dunia usaha persaingan sangat umum terjadi, persaingan bisnis yang ketat menuntut setiap perusahaan untuk berkompetisi lebih keras, sehingga setiap perusahaan perlu memperhatikan efektivitas, efisiensi dan harus memiliki strategi tersendiri dalam memasarkan hasil produknya untuk mencapai tujuan atau target yang diberikan oleh perusahaan. Perusahaan harus memiliki strategi yang tepat sasaran dalam mencapai tujuan tersebut. Hampir semua perusahaan yang ada di Indonesia mulai dari perusahaan manufaktur maupun perusahaan jasa telah mengalami dampak dari pandemi covid-19 yang menyerang pada awal tahun 2020 lalu yang menyebabkan terjadinya krisis ekonomi. COVID-19 adalah *corona virus* dari keluarga virus yang bisa menyebabkan penyakit terhadap manusia dan hewan. Pada manusia biasanya menyebabkan penyakit infeksi saluran pernapasan, mulai dari flu biasa sampai penyakit yang serius seperti *Middle East Respiratory Syndrome* (MERS) dan Sindrom Pernafasan Akut Berat/*Severe Acute Respiratory Syndrome* (SARS). Virus ini merupakan virus yang baru diberi nama *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2* (SARS-COV2), dan menyebabkan penyakit

Corona virus Disease - 2019 COVID-19 Menurut World Health Organization (WHO) dalam (Nasution & Hidayah, 2021). Sehingga pemerintah melakukan *lock down* yang mengakibatkan tidak adanya aktivitas di luar rumah yang menyebabkan menurunnya tingkat aktivitas kerja. Hal yang menjadi ancaman bagi kelanjutan hidup perusahaan salah satunya yaitu daya beli dari masyarakat yang semakin menurun yang di akibatkan oleh pandemi tersebut. Dengan adanya kebijakan kemudahan yang diberikan oleh pemerintah untuk memberikan izin setiap hotel tetap boleh melakukan kegiatan operasional. Tetapi, setiap hotel harus mematuhi peraturan yang telah berlaku yaitu dengan protokol kesehatan yang ketat serta dengan kapasitas hotel tidak boleh lebih dari 50% (Peraturan Gubernur Bali Nomor 10 Tahun 2021). Agar memperoleh laba dari kegiatan operasionalnya dalam berbagai faktor diperhatikan seperti penghasilan dan biaya yang lebih rendah dari penghasilan, agar perusahaan dapat mencapai laba yang diinginkan. Dalam upaya mencari laba pada saat pandemi, tentunya perusahaan harus bisa menjual dalam jumlah yang besar dan tingkatan harga tertentu.

Perusahaan harus bisa melakukan penjualan dengan cara melakukan riset pasar kembali karena harga yang ditentukan saat normal akan berdampak pada saat harga di masa pandemi. *Demand* adalah jumlah barang dan jasa yang dibeli dalam berbagai situasi serta tingkat harga (Ansar, 2019). *Supply* adalah banyaknya barang dan jasa yang ditawarkan penjual pada kondisi pasar, periode, dan tingkat harga tertentu terhadap barang (Bachrudin Sjaroni dkk, 2019). Penjualan yang dilakukan perusahaan ditentukan oleh permintaan konsumen (*demand*). (*supply*) yang dijual dan salah satu yang mempengaruhi permintaan konsumen dalam suatu

barang dan jasa adalah harga jual yang bersangkutan. Apalagi jumlah perusahaan yang bersifat persaingan sempurna terdapat banyak penjual, konsumen mempunyai banyak pilihan terhadap jenis kamar yang dibutuhkan berdasarkan harga dan tingkat kepuasan yang diperoleh dan kamar yang dibelinya. Sehubungan dengan penjelasan di atas, maka salah satu kebijakan perusahaan untuk mencapai laba adalah cara analisis penetapan harga jual kamar. Bahwa dalam menetapkan harga jual merupakan pendekatan perencanaan laba yang didasarkan pada hubungan antara volume penjualan, laba dan pembiayaan. Oleh karena itu perusahaan harus bisa dalam menetapkan harga sebagai pedoman dalam menentukan kebijaksanaan dalam bidang penjualan maupun pada bidang perencanaan laba dan keuntungan.



Sumber : Badan Pusat Statistik Bali

Gambar 1. 1 Tabel Daftar Kunjungan Wisatawan Kebali.

Tercatat seperti grafik diatas bahwa bahwa wisatawan manca negara (wisman) yang datang langsung ke Provinsi Bali pada periode Januari hingga Desember 2021 tercatat hanya sebanyak 51 kunjungan, turun 99,995 persen

dibandingkan periode yang sama di tahun 2020 yang tercatat sebanyak 1.069.473 kunjungan. Pada bulan Desember 2021, tidak ada wisatawan mancanegara yang datang langsung ke Bali menurut Badan Pusat Statistik Bali. Data tersebut juga yang melatar belakangi perusahaan untuk melakukan penentuan harga jual kamar agar perusahaan mendapatkan laba atau minimal dapat bertahan pada saat pandemi covid-19. Selain itu, karena perusahaan selama covid-19 jarang mendapatkan tamu yang ingin menginap maka tentunya fasilitas yang ada akan terpengaruh terhadap nilai pakainya maka dari itu perusahaan juga mengganti beberapa fasilitas dengan yang baru. Karena adanya pembaharuan fasilitas tersebut juga mendorong perusahaan harus melakukan analisis penetapan harga kembali karena biaya yang dikeluarkan/biaya produksi tentunya harus sesuai dengan jasa yang dijual terhadap para tamu agar tidak mengalami kerugian atau mendapatkan keuntungan bagi perusahaan.

Ada beberapa cara untuk menetapkan harga jual/tarif sewa kamar tersebut, salah satunya yaitu dengan menggunakan metode *cost plus pricing*. menyatakan metode *cost plus pricing* adalah metode penentuan harga jual melalui pendekatan biaya yang berdasarkan atas biaya produksi maupun biaya non produksi yang tidak lepas dari penentuan harga pokok produksi (Kristanti dalam Noviasari & Alamsyah 2020). Dalam metode ini sangat penting untuk menentukan *mark up*, yaitu selisih antara harga yang akan dijual dan harga pokok produk yang ditentukan di awal sehingga dapat ditambahkan dengan harga pokok untuk menentukan harga jual. Penentuan harga menggunakan *cost plus pricing* dapat dihitung dengan pendekatan biaya penuh (*full costing*) atau pendekatan biaya tertentu (*variabel costing*).

mengemukakan Penentuan tarif sewa kamar dengan *full costing* maka yang diperhitungkan dalam biaya langsung yang berhubungan dengan produk yang dimaksudkan dalam rumus umum perhitungan harga jual perhitungan harga jual merupakan biaya produksi, sedangkan pada biaya tidak langsung dimasukkan dalam rumus umum perhitungan *markup* adalah biaya non produksi (Mulyadi, 2016:18).

Pembebanan seluruh biaya produksi baik itu bersifat *variabel* maupun tetap sehingga metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* ini memungkinkan sesuai dengan jasa perhotelan. Dimana Prasana menargetkan pasarnya pada wisatawan mancanegara dari kawasan Asia serta wisatawan lokal Indonesia.

Tabel 1. 1
Data harga kamar pada tahun 2018-2021 Prasana by Arjani Resorts Uluwatu.

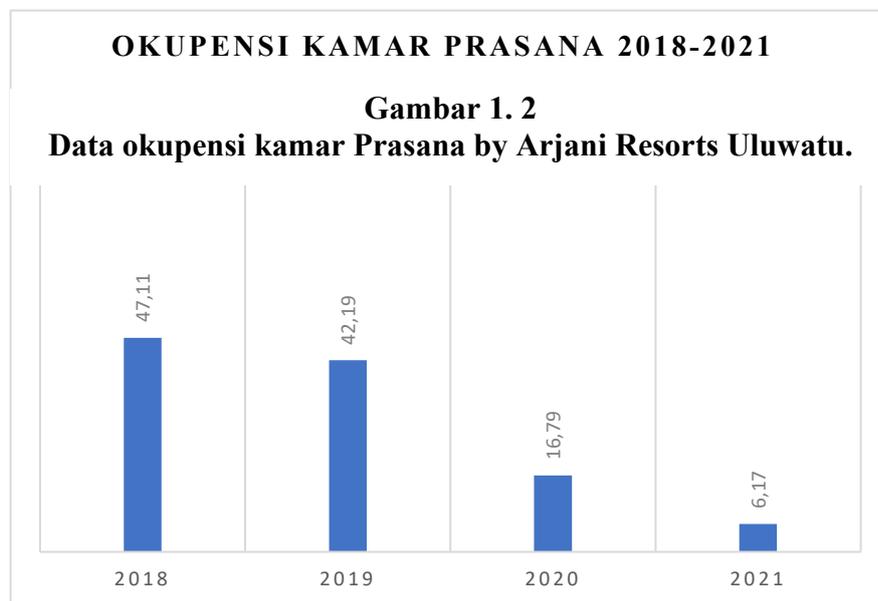
No	Tipe Kamar	Harga Kamar per Malam (Rp)
1.	<i>One Bedroom Pool Villa</i>	6.980.000
2.	<i>One Bedroom Sunrise Villa</i>	7.760.000
3.	<i>One Bedroom Ocean Villa</i>	8.540.000
4.	<i>Two Bedrooms Pool Villa</i>	11.770.000
5.	<i>Two Bedrooms Sunrise Villa</i>	12.940.000
6.	<i>Two Bedrooms Ocean Villa</i>	14.110.000
7.	<i>Three Bedrooms Ocean Villa</i>	16.200.000

Sumber : *Sales and Marketing Department Prasana by Arjani Resorts Uluwatu.*

Tabel 1. 2
Data harga kamar pada tahun 2022 Prasana by Arjani Resorts Uluwatu.

No	Tipe Kamar	Harga Kamar per Malam (Rp)
1.	<i>One Bedroom Pool Villa</i>	3.100.000
2.	<i>One Bedroom Sunrise Villa</i>	3.500.000
3.	<i>One Bedroom Ocean Villa</i>	3.800.000
4.	<i>Two Bedrooms Pool Villa</i>	4.800.000
5.	<i>Two Bedrooms Sunrise Villa</i>	5.600.000
6.	<i>Two Bedrooms Ocean Villa</i>	5.900.000
7.	<i>Three Bedrooms Ocean Villa</i>	6.700.000

Sumber : *Sales and Marketing Departmet* Prasana by Arjani Resorts Uluwatu.



Sumber : *Sales and Marketing Department* Prasana by Arjani Resorts Uluwatu.

Berdasarkan perbandingan tabel 1.1, tabel 1.2 dan gambar 1.1 diatas menunjukkan bahwa harga sewa per kamar pada Prasana by Arjani Resorts terdapat

perbedaan yang cukup besar dari harga kamar sebelumnya yang mempengaruhi okupensi kamar yang di sebabkan oleh pandemi covid-19, dengan adanya penurunan harga jual kamar ini pihak perusahaan mengharapkan adanya kenaikan penjualan kamar pada saat setelah pandemi berakhir dengan adanya perubahan harga sewa kamar tersebut.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan penulis serta mengambil contoh referensi penelitian terdahulu dari karya Nadya Fitriana Rushady (2020) dengan hasil penelitian yaitu bahwa pihak manajemen hotel telah dapat menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan pada tahun sebelumnya. Maka dari itu penulis ingin mengangkat penelitian ini dengan judul “**Analisis Penentuan Harga Jual Kamar Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing*, *Going Rate Pricing* dan *Skim The Pricing* Pada Prasana by Arjani Resorts Uluwatu**”.

1.2 Rumusan Masalah

Bertitik tolak pada latar belakang, maka permasalahan yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana perbedaan penetapan harga jual kamar dengan *metode cost plus pricing* dengan penetapan harga jual kamar dari pihak Prasana by Arjani Resorts Uluwatu ?
2. Apakah harga yang telah diterapkan oleh manajemen memiliki perbedaan dengan perhitungan *cost plus pricing* ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, adapun tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui perbedaan penetapan harga jual kamar dengan *metode cost plus pricing* dengan penetapan harga jual kamar dari pihak Prasana by Arjani Resorts Uluwatu.
2. Untuk mengetahui perbedaan harga yang telah ditetapkan oleh manajemen Prasana by Arjani Resorts Uluwatu dan dengan menggunakan perhitungan *cost plus pricing*.

1.4 Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat

Untuk berbagai pihak, antara lain :

1. Untuk Akademis

Penelitian ini penulis harapkan dapat memberikan kontribusi berupa referensi terhadap pihak yang ingin membuat penelitian dengan topik yang sama.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Penulis

Sebagai bentuk implementasi agar dapat membandingkan teori-terori yang telah dipelajari pada saat perkuliahan dengan keadaan yang

sebenarnya dilapangan yang salah satunya tentang *cost plus pricing* bila diterapkan pada industri resorts perhotelan.

b. Bagi pihak Prasana by Arjani Resorts Uluwatu

Memberikan pilihan berupa masukan berdasarkan informasi tentang penentuan harga tarif sewa kamar dengan menggunakan metode *cost plus pricing* sehingga dapat sebagai alternatif dalam perolehan informasi yang lebih baik.

c. Pihak Politeknik Negeri Bali serta pihak Umum

Memberikan informasi tentang penentuan harga kamar dengan metode *cost plus pricing* yang diharapkan dapat dijadikan referensi bagi pihak yang membutuhkan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa :

5.1.1 Penentuan harga jual kamar per malam pada Prasana by Arjani Resorts Uluwatu dengan menggunakan metode *Going Rate pricing* dan *Skim the Pricing* sedangkan metode *cost plus pricing* dengan *full costing* memiliki perbedaan yang dapat dilihat pada perbedaan langkah-langkah dalam menentukan harga jual kamar. Dalam perbandingannya harga yang ditetapkan perusahaan lebih tinggi pada semua tipe kamar yang tersedia.

5.1.2 Penetapan harga menggunakan *cost plus pricing* dengan *full costing* lebih rendah rata-rata 1,24% dari penetapan harga yang dilakukan oleh manajemen perusahaan. Harga jual kamar yang lebih rendah menggunakan *cost plus pricing* dengan *full costing* akan lebih menarik bagi tamu yang akan menginap.

5.2 Saran

Dengan mengacu pada hasil penelitian yang dilakukan, maka dapat di saran untuk bisa dijadikan sebagai pertimbangan bagi pihak manajemen perusahaan yaitu pihak manajemen perusahaan perlu mempertimbangkan *cost plus pricing* dalam menentukan tarif sewa kamar. Metode ini juga memiliki langkah-langkah yang

sederhana tetapi lebih lengkap/detail dan efektif dalam menentukan harga kamar sehingga dapat menambah keuntungan bagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Anderson, James C., Narus, James A., dan van Rossum, Wouter. (2018). Customer Value Propositions in Business Markets. *Harvard Business Review*, 76(1), 91-99.
- Bryan F. W. Taroreh, S. S. P. I. G. S. (2021). Analisis Penentuan Harga Jual Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Dengan Pendekatan Full Costing Pada CV. Verel Tri Putra Mandiri. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 9, 1–12.
- Charles, T. H. (2015). *Cost Accounting A Managerial Emphasis. Person Education*.
- Coki Siadari. (2022). Pengertian Bahan Baku Menurut Para Ahli.
- Dinda, B. M. A., Yulinartati, Y., & Maharani, A. (2021). Analisis Penerapan Target Costing dalam Upaya Pengendalian Biaya Produksi pada CV Multi Bangunan. *Jurnal Penelitian dan Pengembangan Sains dan Humaniora*, 5(2), 220. <https://doi.org/10.23887/jppsh.v5i2.31494>
- F, S, (2017), Penerapan Metode ABC untuk Penentuan Harga Pokok Produksi pada CV. Rumah Kerudung Jihan. Skripsi. Institut Agama Islam Negeri Surakarta.
- Grewal, Dhruv dan Levy, Michael. (2019). *Marketing*. New York: McGraw-Hill Education.
- Horngrén, C. T. (2015). *Cost Accounting, A. Managerial Emphasis, Fourth Edition, Prentice-Hall, Of India Private Limited, New Delhi*.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (t.t.). *Prinsip-Prinsip Akuntansi Indonesia*, Universitas Indonesia, Jakarta.
- Indonesia, I. A. (1997). *Prinsip-prinsip Akuntansi Indonesia*. Edisi Revisi, Jakarta.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. (2018). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kumajas, M. (2022). Analisis Penentuan Tarif Kamar Inap Dengan Pendekatan Metode Cost Plus Pricing Pada Rumah Sakit Umum Monompia Kotamobagu. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, dan Hukum)*, 5(2), 755–764.

- Lasena, Sitti Rahmi.. “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi pada PT. Dimembe Nyiur Agripro”. *Jurnal EMBA*, Vol. 1, No. 3, ISSN: 2303-1174, (2013): h. 585- 592.
- Matz dan Usry. (2010). *Cost Accounting, Planning and Control, Fifth Edition*, South Western Publishing, Company, Ohio.
- Melina. (t.t.). AKUNTANSI BIAYA.
- Monroe, Kent B. (2018). *Pricing: Making Profitable Decisions*. New York: McGraw-Hill Education.
- Mulyadi. (2010). *Akuntansi Biaya, Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya*, BPFE, Universitas Gajah Mada, Yogyakarta.
- Mulyadi. (2012). *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Nadya Fitriana. (2020). Analisis penetapan tarif sewa kamar menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*: Studi pada Hotel XYZ Lombok Tengah. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim.
- Nasution, N. H., & Hidayah, A. (2021). Gambaran Pengetahuan Masyarakat Tentang Pencegahan COVID-19 Di Kecamatan Padangsidimpuan| Batunadua, Kota Padangsidimpuan. *Jurnal Kesehatan Ilmiah Indonesia (Indonesian Health Scientific Journal)*, 6(1), 107. <https://doi.org/10.51933/health.v6i1.419>
- Noviasari, E., & Alamsyah, R. (2020). Peranan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pendekatan *Full Costing* Dalam Menentukan Harga Jual Dengan Metode *Cost Plus Pricing*. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 8(1), 17–26. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v8i1.287>
- P, C, (2017), Analisis Penentuan Harga Jual dengan Metode *Cost Plus Pricing* dan Pengaruhnya terhadap Laba pada Toko Karoma Cake. 2-11.
- P, D, (2017), Perhitungan Harga Pokok Produksi dalam Menentukan Harga Jual melalui Metode *Cost Plus Pricing* dengan Pendekatan *Full Costing* (Studi Kasus PT.Prima Istiqamah Sejahtera Di Makassar). Skripsi. UIN Alauddin Makassar.
- Purnama, D., Muchlis, S., & Wawo, A. (2017). Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode *Cost Plus Pricing* Dengan Pendekatan *Full Costing*. *JRAK: Jurnal Riset Akuntansi dan Komputerisasi Akuntansi*, 10(1), 119–132. <https://doi.org/10.33558/jrak.v10i1.1647>
- Purnamawati, I. G. A., Yuniarta, G. A., & Diatmika, I. P. G. (2017). Pelatihan dan pendampingan penyusunan harga pokok penjualan berdasarkan metode

- akuntansi pada usaha tenun. Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat, 2, 196–201.
- Sari, Y. (2018). Analisis Penentuan Harga Jual Dengan Metode Cost Plus Pricing Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Yang Dihasilkan Pada UD Maju. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis: Jurnal Program Studi Akuntansi*, 4(1). <https://doi.org/10.31289/jab.v4i1.1549>
- Silmi Nurul Utami. (2021, Agustus 21). *Penjualan: Pengertian Para Ahli, Bentuk, Jenis, dan Tujuannya*.
- Sitty Rahmi Lasena. (2013). *iogi2018,+4+Sitty+Lasena. Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Pada Pt. Dimembe Nyiur Agripro*, 1, 585–592.
- Zebua, M. T., Sihombing, D., & Rumapea, M. (2020). Analisis Informasi Akuntansi Penuh Dalam Penentuan Tarif Kamar Guna Mendukung Pencapaian Target Laba Pada Garuda Plaza Hotel Medan. *Majalah Ilmiah Methoda*, 10(2), 94–107. <https://doi.org/10.46880/methoda.Vol10No2.pp94-107>