

TUGAS AKHIR

PERHITUNGAN HARGA POKOK KAMAR SEBAGAI DASAR PENENTUAN HARGA JUAL KAMAR PADA GIRI BHAGAWAN VILLA & SPA DI BADUNG



POLITEKNIK NEGERI BALI

**NAMA : KADEK REZA WIRADHARMA
NIM : 2215613108**

**PROGRAM STUDI D3 AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
2025**

**PERHITUNGAN HARGA POKOK SEBAGAI DASAR
PENENTUAN HARGA JUAL KAMAR
PADA GIRI BHAGAWAN VILLA & SPA
DI BADUNG**

**KADEK REZA WIRADHARMA
2215613108
(Program Studi D3 Akuntansi, Politeknik Negeri Bali)**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menghitung harga pokok kamar pada Giri Bhagawan Villa & Spa sebagai dasar dalam menetapkan harga jual kamar yang sesuai. Perhitungan dilakukan menggunakan metode *full costing*, yang mencakup seluruh komponen biaya baik langsung maupun tidak langsung. Hasil penelitian menunjukkan adanya selisih antara perhitungan harga pokok versi internal villa dengan metode *full costing*, di mana pihak villa belum sepenuhnya membebankan biaya tidak langsung seperti penyusutan dan administrasi. Akibatnya, harga jual yang ditetapkan cenderung lebih rendah dari seharusnya (*undercosting*). Oleh karena itu, disarankan agar villa menggunakan pendekatan *full costing* guna memastikan harga jual yang mencerminkan seluruh biaya operasional dan mendukung kelangsungan usaha.

Kata Kunci: Harga Pokok, *Full Costing*, Harga Jual, Akuntansi Biaya

***COST CALCULATING AS A BASIS FOR
DETERMINING ROOM SELLING PRICES
AT GIRI BHAGAWAN VILLA & SPA
IN BADUNG***

**KADEK REZA WIRADHARMA
2215613108**

(Diploma 3 Accounting Study Program, Bali State Polytechnic)

ABSTRACT

This study aims to calculate the cost of a room at Giri Bhagawan Villa & Spa as a basis for determining an appropriate selling price. The calculation was carried out using the full costing method, which includes all direct and indirect cost components. The results of the study indicate a difference between the villa's internal cost calculation and the full costing method, where the villa has not fully charged indirect costs such as depreciation and administration. As a result, the selling price set tends to be lower than it should be (undercosting). Therefore, it is recommended that the villa use a full costing approach to ensure that the selling price reflects all operational costs and supports business continuity.

Keywords: Cost of Goods Sold, Full Costing, Selling Price, Cost Accounting

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Depan.....	i
Abstrak.....	ii
Halaman Prasyarat Gelar Ahli Madya	iv
Halaman Surat Pernyataan Orisinalitas Karya Ilmiah	v
Halaman Persetujuan Usulan Proposal Penelitian	vi
Halaman Penetapan Kelulusan.....	vii
Kata Pengantar	viii
Daftar Isi	xi
Daftar Tabel	xii
Daftar Gambar	xiiv
Daftar Lampiran	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Kesenjangan	5
C. Tujuan dan Manfaat Penulisan	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Standar Aktivitas	7
B. Praktik Baik Aktivitas	15
BAB III METODE PENULISAN	17
A. Lokasi/Tempat dan Waktu Aktivitas	17
B. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data	17
BAB IV PEMBAHASAN.....	19
A. Deskripsi Objek Penulisan	19
B. Deskripsi Aktivitas	24
C. Pembahasan.....	27
BAB V PENUTUP.....	38
A. Simpulan	38
B. Saran.....	39
DAFTAR PUSTAKA.....	41
LAMPIRAN.....	42

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Room Giri Bhagawan Villa & Spa 2024.....	4
Tabel 4.1 Room Type of Giri Bhagawan Villa & Spa Tahun 2024.....	26



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Accounting Departemen.....	20
---	----



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Departement Profit And Loss Statement Tahun 2024
- Lampiran 2 : Room Revenue Tahun 2024
- Lampiran 3 : Room Sold Tahun 2024
- Lampiran 4 : Operational Budget Tahun 2024



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seiring dengan semakin meningkatnya persaingan perusahaan jasa yang bergerak dalam bidang pariwisata dan perhotelan yang saat ini sedang berkembang di Indonesia maka sudah menjadi keharusan bagi perusahaan jasa yaitu hotel di Indonesia untuk terpacu berbenah diri untuk selalu meningkatkan efisiensi dan efektifitas guna mewujudkan tata kelola yang baik serta dapat meningkatkan daya saing hotel tersebut. Menurut (Nurchahyo & Pangemanan, 2021)

Keberhasilan dalam memenangkan persaingan tersebut ditentukan oleh beberapa hal antara lain kualitas, pelayanan, dan harga. Untuk mencapai hal tersebut, maka perusahaan dituntut untuk bisa menjalankan strategi manajemen perusahaan dengan baik. Pelayanan merupakan kuantitas atau ragam pelayanan yang diberikan pihak hotel terhadap tamunya misalnya fasilitas kolam renang, restoran, bar dan lain sebagainya. Kualitas merupakan kualitas pelayanan terhadap tamu, hal ini lebih menekankan pada kepuasan tamu terhadap suatu jenis pelayanan. Kebersihan kolam renang yang selalu terjamin, rasa masakan yang sesuai dengan keinginan tamu, keramahan karyawan hotel merupakan contoh dari kualitas pelayanan yang disediakan pihak hotel untuk tamu atau konsumennya. Harga adalah nilai suatu barang atau jasa yang diukur dengan jumlah uang yang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah atau

jasa berikut pelayanannya dan juga mendapatkan kamar yang bersih, rapi, dan dilengkapi dengan fasilitas yang menawan untuk memberikan kenyamanan dalam beristirahat yang lebih buat tamu yang menginap.

Penjualan harga kamar merupakan hal yang paling sentral yang harus diperhatikan yang dimana penjualan harga kamar merupakan pendapatan terbesar bagi hotel dan villa. Dengan meningkatkan penjualan kamar akan mendatangkan atau akan berpengaruh maksimal untuk pendapatan dari sektor ini, salah satunya dengan menerapkan standar biaya kamar. Hal ini dimaksudkan agar pengeluaran untuk biaya kamar sesuai dengan standar tersebut untuk menghindari kerugian. Namun dalam penerapan sering kali terjadi penyimpangan antara harga pokok dengan harga penjualan. Adapun cara untuk mengetahui penyimpangan yang terjadi adalah melalui menganalisis harga pokok kamar dengan metode *full costing* agar dapat mengetahui harga pokok kamar sebenarnya.

Penentuan harga pokok kamar hotel harus dilakukan dengan cermat untuk menghindari penawaran harga yang tidak sesuai dengan biaya yang dikeluarkan oleh hotel itu sendiri. Kesalahan dalam menentukan harga pokok dapat mengakibatkan penawaran harga yang tidak wajar, baik lebih tinggi maupun lebih rendah dari yang seharusnya. Oleh karena itu, perusahaan perhotelan harus memperhatikan aspek ini secara cermat agar tetap kompetitif dalam pasar yang semakin kompetitif.

Akuntansi biaya memiliki peran penting yang mana kemampuannya adalah menentukan dengan tepat besarnya biaya yang diperlukan dan dialokasikan

kepada setiap kamar yang tersedia, serta menghitung harga pokok dari masing-masing kamar tersebut. Dengan menggunakan prinsip-prinsip akuntansi biaya, manajer dapat dengan cermat mengidentifikasi biaya-biaya yang terkait dengan menyediakan kamar, termasuk biaya langsung dan tidak langsung. Melalui proses analisis yang teliti, akuntansi biaya memungkinkan perhitungan yang akurat terhadap harga pokok kamar, yang menjadi dasar penting dalam menetapkan harga jual yang kompetitif sambil tetap memastikan keuntungan yang memadai bagi hotel atau villa. Dengan demikian, pemahaman yang mendalam tentang konsep dan aplikasi akuntansi biaya menjadi kunci dalam menjaga keberlanjutan dan keseimbangan keuangan dalam bidang perhotelan.

Giri Bhagawan Villa & Spa merupakan salah satu jenis usaha di bidang perhotelan yang beralamat di Jl. Taman Giri No.16, Benoa, Kecamatan Kuta Selatan, Kabupaten Badung, Bali. Giri Bhagawan Villa & Spa adalah sebuah villa mewah yang memiliki 11 unit villa eksklusif, di mana setiap unitnya dirancang secara khusus dengan memperhatikan unsur estetika dan kenyamanan, serta menampilkan desain interior dan eksterior yang unik dalam 4 varian kamar berbeda, yang disesuaikan dengan kebutuhan dan preferensi wisatawan. Selain itu, villa ini juga dilengkapi dengan berbagai fasilitas penunjang seperti kolam renang pribadi, restoran, spa, layanan antar-jemput bandara, serta area bersantai yang luas, yang secara keseluruhan dirancang untuk memperkaya pengalaman menginap para tamu dengan nuansa kemewahan dan ketenangan. Terletak di lokasi yang strategis, dekat dengan kawasan wisata dan pusat kota, villa ini memiliki akses yang mudah ke berbagai

destinasi populer di Bali. Namun, karena berada di wilayah yang menjadi pusat persaingan bisnis akomodasi, Giri Bhagawan Villa & Spa dihadapkan pada tantangan kompetitif yang tinggi, sehingga untuk dapat bertahan dan berkembang di tengah persaingan tersebut, pihak manajemen harus terus berkomitmen dalam menjaga dan meningkatkan kualitas layanan, fasilitas, serta nilai tambah dari setiap produk jasa penginapan yang ditawarkan.

Berikut ini merupakan Harga jual kamar pada Giri Bhagawan Villa & Spa dapat dilihat pada tabel 1.1 Berikut:

Tabel 1.1
Room Giri Bhagawan Villa & Spa
Tahun 2024

Room Type	Harga Publish (Rp)
Signature Villa	2.016.000
One Bedroom Pool Villa	1.988.000
Two Bedroom Pool Villa	3.080.000
Three Bedroom Pool Villa	4.340.000
Sumber: Giri Bhagawan Villa & Spa	

Berdasarkan data yang didapatkan, pada Harga kamar memiliki 4 varian dan harga yang berbeda yaitu: Signature Villa dengan harga Rp 2.016.000, One Bedroom Pool Villa dengan harga Rp 1.988.000, Two Bedroom Pool Villa dengan harga Rp 3.080.000, dan Three Bedroom Pool Villa dengan harga Rp 4.340.000.

Maka dari itu dalam penelitian ini, memfokuskan perhitungan harga pokok kamar dimana perhitungan harga pokok kamar yang dimana sebagai dasar meningkatkan efisiensi biayanya harus lah dengan cara menentukan harga pokok produk ataupun jasa dengan tepat serta akurat. Maka dari itu, penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang struktur biaya Giri Bhagawan Villa & Spa dan memberikan rekomendasi penghitungan biaya dengan pendekatan yang lebih tepat sesuai dengan standar industri. Sesuai

dengan judul Tugas Akhir ini yaitu “*Perhitungan Harga Pokok Kamar Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Kamar Pada Giri Bhagawan Villa & Spa di Badung Tahun 2024*”

B. Rumusan Kesenjangan

Berdasarkan dari latar belakang masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka yang terjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagaimanakah Perhitungan harga pokok pada Giri Bhagawan Villa & Spa menurut villa pada tahun 2024?
2. Bagaimanakah Perhitungan harga pokok pada Giri Bhagawan Villa & Spa menurut Perhitungan metode *Full Costing* pada tahun 2024?
3. Bagaimana Perbandingan Perhitungan harga jual kamar menurut villa dan metode *Full Costing* pada tahun 2024?

C. Tujuan dan Manfaat Penulisan

1. Tujuan Penulisan

Tujuan yang ingin dicapai dalam penyusunan laporan tugas akhir adalah sebagai berikut :

- a. Menghitung harga pokok kamar pada Giri Bhagawan Villa & Spa menurut perhitungan villa pada tahun 2024
- b. Menghitung harga pokok kamar pada Giri Bhagawan Villa & Spa menurut perhitungan dengan metode *Full Costing* pada tahun 2024

- c. Membandingkan perhitungan harga jual kamar pada tahun 2024 dari villa sudah sesuai dengan metode *full costing*.

2. Manfaat Penulisan

Manfaat dalam penelitian ini diharapkan menjadi:

1) Bagi Villa

Harapannya informasi yang diperoleh dapat memberikan wawasan yang lebih mendalam tentang efisiensi dan akurasi dalam menetapkan harga pokok kamar, serta dampaknya terhadap strategi penjualan dan pendapatan hotel secara keseluruhan.

2) Bagi Politeknik Negeri Bali

Penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan materi pengajaran, mendukung pengabdian masyarakat dan, meningkatkan reputasi kampus melalui hasil dari penelitian yang berpengaruh terhadap masyarakat luas.

3) Bagi Mahasiswa

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat bagi mahasiswa untuk mengembangkan keilmuan dan juga sebagai bahan referensi atau rujukan terhadap tempat penelitian yang bersangkutan.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan terhadap harga pokok kamar dan harga jual kamar villa pada Giri Bhagawan Villa & Spa, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Perhitungan harga pokok kamar per malam menurut Giri Bhagawan Villa & Spa, untuk Signature Villa adalah sebesar Rp.407.061, untuk One Bedroom Pool Villa adalah sebesar Rp.395.772, untuk Two Bedroom Pool Villa adalah sebesar Rp.521.420, untuk Three Bedroom Pool Villa adalah sebesar Rp.818.186.
2. Perhitungan harga pokok kamar per malam pada Giri Bhagawan Villa & Spa dengan pendekatan *Full Costing*, untuk Signature Villa adalah sebesar Rp 660.870, untuk One Bedroom Pool Villa adalah sebesar Rp 642.543, untuk Two Bedroom Pool Villa adalah sebesar Rp 846.534, untuk Three Bedroom Pool Villa adalah sebesar Rp 1.328.338.
3. Perhitungan harga jual yang ditetapkan oleh Giri Bhagawan Villa & Spa berdasarkan harga pokok + *Tax and Service* (Sebesar 21% dari harga pokok) + mark up. Dengan itu mark up yang di alokasikan ke masing-masing kamar adalah : untuk Signature Villa sebesar Rp.550.000, untuk One Bedroom Pool Villa sebesar Rp.650.000, untuk Two Bedroom Pool Villa adalah sebesar Rp.850.000, untuk Three Bedroom Pool Villa sebesar

Rp.1.000.000. Dengan demikian menurut villa di dapatkan untuk Signature Villa sebesar Rp 1.042.544, untuk One Bedroom Pool Villa sebesar Rp 1.128.885, untuk Two Bedroom Pool Villa sebesar Rp 1.480.919, untuk Three Bedroom Pool Villa sebesar Rp 1.990.005. Namun demikian perhitungan dengan menggunakan metode *Full Costing* didapatkan untuk Signature Villa sebesar Rp 1.349.652, untuk One Bedroom Pool Villa sebesar Rp 1.427.477, untuk Two Bedroom Pool Villa sebesar Rp 1.874.306, untuk Three Bedroom Pool Villa sebesar Rp 2.607.289. Dengan Hasil Perbandingan Tersebut Bisa kita lihat Harga jual kamar yang dihitung menggunakan metode *Full Costing* memiliki nilai yang lebih tinggi dari yang dihitung oleh Giri Bhagawan Villa & Spa, hal tersebut diakibatkan karena villa tidak membebankan biaya tidak langsung dan biaya tidak langsung secara lengkap.

B. Saran

Berdasarkan perhitungan harga pokok dan harga jual pada Giri Bhagawan Villa & Spa, maka saran yang dapat disampaikan kepada manajemen villa disarankan agar Giri Bhagawan Villa & Spa menerapkan metode *Full Costing* secara konsisten dalam menghitung harga pokok kamar sehingga seluruh biaya, baik langsung maupun tidak langsung, teralokasi secara tepat dan dapat menghindari *undercosting*. Manajemen juga perlu melakukan evaluasi harga jual secara berkala, mengendalikan biaya tidak langsung seperti listrik, penyusutan, dan pemeliharaan, serta memanfaatkan data perhitungan biaya untuk merancang strategi pemasaran dan penentuan batas diskon yang aman.

Selain itu, metode *Full Costing* sebaiknya dijadikan dasar dalam perencanaan anggaran dan proyeksi laba guna menentukan target okupansi minimal yang dapat menjamin keberlanjutan usaha.



DAFTAR PUSTAKA

- DH, Basu Suwasta. (2017). *Azas-azas marketing*. Akademi Keuangan & Bisnis.
- Mulyadi. (2005). *Akuntansi Biaya (Edisi Kelima)*. UPPAMP YPKN Universitas Gajah Mada.
- Nurchahyo, A. B., & Pangemanan, S. S. (2021). Penerapan Activity Based Costing Dalam Menentukan Harga Pokok Kamar Jle's Hotel Manado Application Of Activity Based Costing In Determining The Main Price Of The Jle's Hotel Manado. *Pangerapan 228 Jurnal EMBA*, 9(2), 228–234.
- Setiawan, T. (2021). *Mahir Akuntansi: Belajar Cepat Akuntansi Biaya & Akuntansi Manajemen*. Bhuna Ilmu Populer.
- Ismail, M. (2009). *Akuntansi Manajemen Sektor Perhotelan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Supriyono, 2017. *Akuntansi Biaya 1 Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok Edisi Kedua*. Cetakan Keduapuluh Satu. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Baridwan, Zaki. 2014. *Intermediate Accounting Edisi 8*. Yogyakarta: BPFE.
- Sulastiyono, Agus. 2017. *Manajemen Penyelenggaraan Hotel*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV.
- Bastian Bustomi & Nurlela (2013), *Akuntansi Biaya*, Edisi 4. Jakarta : Mitra Wacana Media
- Kusnadi Yudha Wiguna (2022). *Analisis Activity Based Costing System Dalam Penentuan Harga Pokok Kamar Hotel*
- Gratia Virginia Toloh (2022). *Analisis Penentuan Harga Sewa Studio Dengan Menggunakan Metode Activity Based Costing Pada Studio Kitta Manado*