

TUGAS AKHIR

**ANALISIS PERHITUNGAN HARGA JUAL KAMAR HOTEL PADA
HOTEL HORIZON ULTIMA SEMINYAK BALI**



POLITEKNIK NEGERI BALI

**NAMA : NI KOMANG PUSPITA YANTI DEWI
NIM : 2215613028**

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

ANALISIS PERHITUNGAN HARGA JUAL KAMAR HOTEL PADA HOTEL HORISON ULTIMA SEMINYAK BALI

Ni Komang Puspita Yanti Dewi
2215613028

(Program Studi D3 Akuntansi, Politeknik Negeri Bali)

ABSTRAK

Hotel merupakan suatu bentuk usaha jasa yang menyediakan fasilitas penginapan serta layanan pendukung lainnya seperti makanan, minuman, dan pelayanan tambahan guna memenuhi kebutuhan tamu. Penjualan kamar menjadi sumber pendapatan utama bagi hotel, sehingga penetapan harga jual kamar menjadi aspek penting dalam menjamin kelangsungan dan profitabilitas usaha. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penetapan harga jual kamar berdasarkan harga pokok kamar pada Hotel Horison Ultima Seminyak yang berlokasi di Jl. Arjuna, Seminyak, Kabupaten Badung, Bali. Penelitian ini menggunakan pendekatan *full costing* dalam menghitung harga pokok kamar dan metode *mark-up pricing* dalam menentukan harga jual kamar. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui dokumentasi data operasional hotel seperti tingkat hunian kamar (*occupancy*), elemen biaya kamar, tarif harga kamar, serta wawancara tidak terstruktur dengan pihak *Sales Department*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga jual kamar secara konseptual untuk setiap tipe kamar adalah: Deluxe Standar Rp1.161.972,14, Deluxe Executive Rp1.366.927,87, Deluxe Pool View Rp1.548.331,15, Junior Room Rp2.389.645,91, Horison Suite Rp2.799.557,39, Family Suite Rp3.656.573,79, dan Royal Suite Rp4.085.081,98. Hasil ini menunjukkan bahwa harga jual kamar secara konseptual dapat memberikan acuan yang lebih akurat dan komprehensif dalam menetapkan strategi harga yang sesuai dengan struktur biaya yang sebenarnya.

Kata Kunci: *Harga Pokok, Harga Jual Kamar, Full Costing, Mark-Up Pricing*

ANALYSIS OF HOTEL ROOM SELLING PRICE CALCULATION AT HOTEL HORISON ULTIMA SEMINYAK BALI

Ni Komang Puspita Yanti Dewi
2215613028

(Program Studi D3 Akuntansi, Politeknik Negeri Bali)

ABSTRACT

A hotel is a service-oriented business that provides accommodation along with supporting services such as food, beverages, and other amenities to meet guests' needs. Room sales are the primary source of revenue for hotels, making the determination of room selling prices a crucial aspect to ensure business sustainability and profitability. This study aims to analyze the determination of room selling prices based on room cost at Hotel Horison Ultima Seminyak, located on Jl. Arjuna, Seminyak, Badung, Bali. The research applies a full costing approach to calculate the cost of rooms and uses the mark-up pricing method to determine the selling price. Data were collected through documentation of hotel operational data such as room occupancy, room cost components, room rate tariffs, and unstructured interviews with the Sales Department. The results show that the conceptual room selling prices for each room type are as follows: Deluxe Standard Rp1,161,972.14, Deluxe Executive Rp1,366,927.87, Deluxe Pool View Rp1,548,331.15, Junior Room Rp2,389,645.91, Horison Suite Rp2,799,557.39, Family Suite Rp3,656,573.79, and Royal Suite Rp4,085,081.98. These findings indicate that conceptual pricing based on actual cost structures can serve as a more accurate and comprehensive reference in determining pricing strategies.

Keywords: Cost of Goods Sold, Room pricing, Full Costing, Mark-Up Pricing

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Depan.....	i
Abstrak.....	ii
<i>Abstract</i>	iii
Halaman Prasyarat Gelar Ahli Madya.....	iv
Halaman Surat Pernyataan Orisinalitas Karya Ilmiah.....	v
Halaman Persetujuan Tugas Akhir.....	vi
Halaman Penetapan Kelulusan.....	vii
Kata Pengantar.....	viii
Daftar Isi.....	xii
Daftar Tabel.....	xiii
Daftar Gambar.....	xiv
Daftar Lampiran.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Kesenjangan.....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penulisan.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
A. Standar Aktivitas.....	8
B. Praktik Baik Aktivitas.....	19
BAB III METODE PENULISAN.....	22
A. Lokasi/Tempat dan Waktu Aktivitas.....	22
B. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data.....	22
BAB IV PEMBAHASAN.....	26
A. Deskripsi Objek Penulisan.....	26
B. Deskripsi Aktivitas.....	32
C. Pembahasan.....	40
BAB V PENUTUP.....	45
A. Simpulan.....	45
B. Saran.....	46
DAFTAR PUSTAKA.....	48
LAMPIRAN.....	50

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Tingkat Hunian Kamar	3
Tabel 4. 1 Rate Of Room.....	31
Tabel 4. 2 Elemen Biaya Bagian Kamar	38
Tabel 4. 3 Harga Pokok Kamar Untuk Masing-Masing Tipe Kamar.....	39
Tabel 4. 4 Plan Mark Up of Room	40
Tabel 4. 5 Perhitungan Harga Jual Kamar.....	41
Tabel 4. 6 Perbandingan Harga Jual Kamar	42



DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi *Accounting Departement*..... 27



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Hunian Kamar Tahun 2024.....	51
Lampiran 2 : Rincian Elemen Biaya Kamar	52
Lampiran 3 : Perhitungan Pendapatan Kamar Tahun 2024.....	53
Lampiran 4 : Perhitungan Harga Pokok Total Setiap Tipe Kamar.....	53



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sektor pariwisata sebagai salah satu kegiatan perekonomian menjadi pilar potensi pembangunan di banyak negara. Indonesia adalah salah satu negara berkembang dengan wilayah yang sangat luas dan memiliki potensi wisata yang sangat menarik. Selain pajak, pariwisata di Indonesia merupakan salah satu penunjang perekonomian yang memiliki prospek yang cerah. Tujuan wisata di Indonesia bagian tengah yang sering dikunjungi wisatawan adalah Pulau Bali. Keindahan panorama alam Pulau Bali menjadikan Bali sebagai tempat wisata dunia yang banyak dikunjungi wisatawan domestik maupun mancanegara. Oleh karena itu sektor pariwisata di Indonesia telah memiliki pengaruh yang besar terhadap perkembangan dan pembangunan negara. (I Gusti Ayu Putu Widia Wijayanti, 2019)

Daerah tujuan wisata perlu memiliki kelengkapan infrastruktur yang memadai untuk menunjang kunjungan wisata tersebut, seperti jalan raya, alat transportasi, tempat makan, dan tempat untuk menginap seperti hotel. Pertumbuhan pariwisata yang pesat dan kemajuan industri perhotelan akan mendorong peningkatan tingkat persaingan di kalangan pelaku bisnis perhotelan. Oleh karena itu, manajemen hotel perlu mengembangkan strategi untuk bertahan dalam persaingan. Pihak manajemen perlu memikirkan kebijakan jangka panjang mereka, seperti proses perhitungan dan penentuan

harga pokok sebagai dasar untuk menetapkan harga jual yang tepat. Elemen biaya yang diperhitungkan untuk penetapan harga pokok diantaranya yaitu biaya langsung, biaya tidak langsung, biaya variabel, serta biaya tetap. Dengan memperhitungkan biaya-biaya tersebut hotel dapat menentukan harga yang sesuai yang merupakan kunci untuk menarik pelanggan. Hotel yang menetapkan harga jual kamar yang sesuai dengan kualitas pelayanan dan fasilitasnya dengan baik cenderung lebih sukses dalam jangka panjang.

Secara umum kegiatan usaha memiliki tujuan utama yaitu untuk memperoleh keuntungan yang sering disebut dengan laba. Sumber terbesar utama pendapatan hotel adalah dari hasil penjualan kamar. Namun, menetapkan kebijakan harga kamar merupakan proses yang rumit dan penuh dengan tantangan. Hal ini memerlukan pendekatan sistematis yang mencakup penetapan tujuan dan pengembangan struktur harga yang sesuai.

Ketidaktepatan informasi biaya menyebabkan manajemen menetapkan harga jual kamar secara kurang tepat dan menimbulkan ketidakakuratan saat mengukur serta menilai kinerja. Hal ini menyebabkan keputusan-keputusan manajemen menjadi tidak tepat dan membawa dampak buruk terhadap daya saing dan kelangsungan perusahaan. Dengan dasar pengalokasian yang lebih baik, maka penentuan harga jual kamar akan lebih akurat dan manajemen mempunyai informasi yang lebih baik dalam membuat keputusan-keputusan yang lebih tepat. (Faishal et al., 2018)

Hotel Horison Ultima Seminyak merupakan salah satu hotel bintang empat yang beroperasi dibawah naungan PT. Metropolitan Land Tbk. Hotel Horison

Ultima Seminyak didirikan pada tahun 2012 yang terletak di daerah Seminyak, Badung, Bali. Sama seperti hotel lainnya, Hotel Horison Ultima Seminyak merupakan hotel yang pendapatan utamanya dari penjualan kamar hotel. Hotel Horison Ultima Seminyak menyediakan 153 kamar dengan desain menarik yang terbagi dalam 7 tipe kamar berbeda. Selain itu, hotel ini juga dilengkapi dengan berbagai fasilitas penunjang yang dapat menunjang aktivitas wisatawan yang menginap dan tentunya dapat menambah pengalaman wisatawan. Tabel 1.1 berikut merupakan data *breakdown occupancy of room* hotel Horison Ultima Seminyak tahun 2024.

Tabel 1. 1 Tingkat Hunian Kamar
Hotel Horison Ultima Seminyak
2024

Bulan	Kamar yang Terhuni	Kamar yang Tersedia	Persentase
Januari	3.458	4.743	73%
Februari	2.790	4.437	63%
Maret	2.188	4.743	46%
April	3.150	4.590	69%
Mei	4.375	4.743	92%
Juni	4.280	4.590	93%
Juli	4.330	4.743	91%
Agustus	4.460	4.743	94%
September	4.365	4.590	95%
Oktober	4.413	4.743	93%
November	4.088	4.590	89%
Desember	4.078	4.743	86%

Sumber: Hotel Horison Ultima Seminyak Tahun 2024

Dari tabel 1.1 dapat diketahui bahwa rata-rata *occupancy rate* Hotel Horison Ultima Seminyak sebesar 82%. Jika dibandingkan dengan hotel selevel di kawasan Seminyak performa Hotel Horison berada dalam kategori baik. Namun, terdapat fluktuasi antar bulan yang dipengaruhi oleh musim dan strategi

harga. Tingkat hunian terendah terjadi pada bulan Maret (46%), disebabkan oleh masa *low season*, minimnya *event* wisata, dan kemungkinan kurangnya promo harga menarik. Sebaliknya, hunian tertinggi tercatat pada bulan Mei hingga Oktober (91–95%), bertepatan dengan *high season* di Bali, saat permintaan wisatawan tinggi karena libur sekolah dan cuaca cerah.

Tingkat hunian (*occupancy rate*) dan fluktuasi harga kamar (*room rates*) dalam industri perhotelan memiliki keterkaitan yang signifikan dan saling memengaruhi. Ketika tingkat hunian meningkat, permintaan terhadap kamar hotel juga bertambah, sehingga pihak hotel memiliki peluang untuk menaikkan harga kamar, terutama pada periode puncak atau saat berlangsungnya acara khusus (hari raya). Sebaliknya, jika tingkat hunian menurun, hotel biasanya menurunkan harga kamar untuk menarik lebih banyak tamu. Selain itu, tarif kamar sangat berpengaruh terhadap tingkat hunian, karena harga yang terlalu tinggi dapat menurunkan minat konsumen untuk menginap. Sedangkan, jika tarif yang terlalu rendah, meskipun tingkat hunian mungkin meningkat, hal tersebut tidak selalu menguntungkan karena margin keuntungan yang rendah dan dapat menyebabkan kerugian terhadap pihak hotel. Oleh karena itu, penetapan tarif kamar yang tepat sangat penting untuk menjaga keseimbangan antara tingkat hunian dan profitabilitas hotel. Tarif yang sesuai dapat meningkatkan kepuasan pelanggan karena mereka merasa mendapatkan nilai yang sepadan dengan biaya yang dikeluarkan sehingga secara langsung meningkatkan pendapatan dan laba hotel serta memperkuat daya saing dan keberlanjutan bisnis hotel.

Berdasarkan hasil wawancara tidak terstruktur dengan *sales department*, penentuan harga jual yang digunakan oleh manajemen hotel ditentukan oleh *demand* dari konsumen dan *occupancy*. Penentuan harga jual kamar dilakukan melalui analisis perbandingan untuk mencapai tingkat hunian (*occupancy*) yang lebih optimal. Namun, dalam praktiknya, hotel belum menghitung beban pokok kamar secara keseluruhan sebagai dasar utama penetapan harga. Hotel hanya memperhitungkan biaya langsung seperti biaya linen, *amenities*, dan biaya perlengkapan kamar. Sedangkan secara konseptual penentuan tarif harga jual kamar ditentukan berdasarkan dengan menghitung beban pokok kamar baik biaya langsung maupun biaya tidak langsung seperti biaya gaji karyawan operasional, biaya *laundry*, biaya *supplies* kamar, biaya makanan dan minuman, biaya utilitas, biaya pemeliharaan, biaya kebersihan dan biaya operasional umum.

Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih jelas mengenai struktur biaya Hotel Horison Ultima Seminyak. Selain itu, penelitian ini juga akan memberikan saran tentang cara menghitung biaya yang lebih tepat dan sesuai standar yang ada di industri. Sesuai dengan judul Tugas Akhir ini yaitu “*Analisis Perhitungan Harga Jual Kamar Hotel Pada Hotel Horison Ultima Seminyak*”.

B. Rumusan Kesenjangan

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka kesenjangan yang diuraikan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimanakah perhitungan harga jual kamar Hotel Horison Ultima Seminyak menurut metode *full costing* dan metode *mark-up pricing* tahun 2024?
2. Apakah terdapat perbedaan perhitungan harga jual kamar menurut manajemen hotel Horison Ultima Seminyak Bali dengan metode *full costing* dan metode *mark-up pricing* tahun 2024?

C. Tujuan dan Manfaat Penulisan

1. Tujuan Penulisan

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan, adapun tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini yaitu:

- a. Untuk mengetahui perhitungan harga jual kamar Hotel Horison Ultima Seminyak menurut metode *full costing* dan metode *mark-up pricing* tahun 2024.
- b. Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan perhitungan harga jual kamar menurut manajemen hotel Horison Ultima Seminyak Bali dengan metode *full costing* dan metode *mark-up pricing* tahun 2024?

2. Manfaat Penulisan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak yaitu:

a. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada pihak manajemen perusahaan sebagai bahan pertimbangan perusahaan dalam pengambilan keputusan mengenai penentuan harga jual kamar.

Selain itu dapat membantu perusahaan dalam mengidentifikasi faktor-faktor seperti fasilitas hotel, permintaan pasar dan biaya operasional yang berpengaruh pada pengaturan harga jual kamar secara mendalam. Perusahaan dapat mengoptimalkan strategi penetapan harga mereka untuk meningkatkan profitabilitasnya.

b. Bagi Politeknik Negeri Bali

Hasil penelitian ini diharapkan mampu digunakan sebagai bahan penilaian kemampuan mahasiswa lainnya dan dapat menunjang kepastakaan dalam pengembangan pendidikan dan sebagai informasi tentang penentuan harga jual kamar.

c. Bagi Mahasiswa

Hasil penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan, mengembangkan dan mempraktikkan ilmu yang telah dipelajari di bangku perkuliahan dengan apa yang terjadi di dunia nyata termasuk masalah-masalah yang ditemukan di dunia kerja. Dalam penelitian ini mahasiswa diharapkan mampu mempraktikkan ilmu mengenai perhitungan harga jual kamar.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan pembahasan pada Bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Proses perhitungan harga jual kamar menurut metode *full costing* dan *mark-up pricing* dimulai dengan menghitung harga pokok kamar berdasarkan data *room expense* dan *room occupied* tahun 2024. Harga pokok kamar dihitung dengan metode *full costing* menurut Mulyadi. Harga pokok masing-masing tipe kamar diperoleh dengan membagi total biaya dengan jumlah kamar terjual. Selanjutnya, harga jual ditetapkan dengan metode *mark-up pricing* menurut Swastha, yaitu menambahkan persentase atau nominal keuntungan tertentu pada harga pokok untuk memastikan tercapainya target laba. Harga jual kamar per malam tipe Deluxe Standar sebesar Rp 1.161.972,14, Deluxe Executive sebesar Rp 1.366.927,87, Deluxe Pool View sebesar Rp 1.548.331,15, Junior Room sebesar Rp 2.389.645,91, Horison Suite sebesar Rp 2.799.557,39, Family Suite sebesar Rp 3.656.573,79, dan Royal Suite sebesar Rp 4.085.081,98
2. Harga jual kamar yang ditetapkan oleh hotel selama ini cenderung lebih tinggi dari harga jual secara konseptual. Selisih harga jual antara penetapan manajemen hotel dan hasil perhitungan secara konseptual untuk Deluxe Standar mencapai Rp188.028,00, untuk Deluxe Executive sebesar

Rp333.072,00, untuk Deluxe Pool View sebesar Rp351.669,00, untuk Junior Room sebesar Rp410.354,00, untuk Horison Suite sebesar Rp700.443,00, untuk Family Suite sebesar Rp843.426,00, dan untuk Royal Suite sebesar Rp914.918,00. Selisih ini disebabkan oleh perbedaan pendekatan dalam menghitung harga pokok kamar, di mana manajemen hotel hanya memperhitungkan biaya langsung, sementara secara konseptual perhitungan harga pokok seharusnya mencakup baik biaya langsung maupun biaya tidak. Selain itu, dalam menetapkan harga jual, manajemen hotel lebih berfokus pada faktor eksternal seperti tingkat hunian, permintaan pasar, strategi kompetitor, dan segmentasi konsumen, sehingga harga jual yang ditetapkan cenderung lebih tinggi. Pendekatan ini memang sah secara strategi bisnis, namun dapat menyebabkan ketidaksesuaian antara harga jual dan struktur biaya riil apabila tidak disertai dengan analisis biaya secara menyeluruh.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diperoleh, beberapa saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Untuk Manajemen Hotel Horison Ultima Seminyak:

- a. Manajemen Hotel Horison Ultima Seminyak disarankan untuk menjadikan perhitungan harga konseptual ini sebagai dasar utama dalam menetapkan harga jual kamar.

- b. Melakukan evaluasi rutin terhadap strategi harga, terutama membandingkan harga yang ditetapkan dengan harga konseptual untuk menjaga daya saing di pasar.
- c. Menyusun kebijakan harga yang seimbang antara keuntungan dan kompetitivitas, dengan mempertimbangkan faktor biaya operasional, harga pasar, serta preferensi konsumen.

2. Untuk Peneliti Selanjutnya:

- a. Disarankan melakukan penelitian lebih lanjut dengan sampel yang lebih luas atau periode waktu yang lebih panjang untuk melihat pengaruh perhitungan harga pokok terhadap tingkat okupansi dan pendapatan hotel.
- b. Menggabungkan metode cost-based pricing dengan pendekatan market-based pricing untuk memperoleh strategi harga yang lebih adaptif terhadap perubahan pasar.
- c. Meneliti faktor-faktor lain yang mempengaruhi penetapan harga kamar, seperti tingkat kepuasan tamu, promosi, dan tren pariwisata di wilayah sekitarnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Furqoni, R. (2020). Penentuan tarif sewa kamar hotel saat low season menggunakan metode cost plus pricing pendekatan full costing: Studi kasus pada Hotel Whiz Prime Malang. *E Jurnal Uady*, 1–64.
- Asiva Noor Rachmayani. (2015). *Analisis Harga Pokok Produksi Untuk Memaksimalkan Laba Pada Usaha Kecil Menengah (Ukm) Boneka Buang Manunggal Jaya Cimahi Jawa Barat*. 6.
- BISMANTARA, I. P. F. (2023). Harga Jual pada Amora Ubud Bontiques Villas & Spa Menggunakan Metode Full Costing. In *Politeknik Negeri Bali* (Vol. 13, Issue 1).
- Dr. Ira Meirina Chair, H. P. (2017). *Hotel Room Division Management*.
- E. Nuryanti. (2016). Tujuan Akuntansi Biaya. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 1–23. [http://eprints.umpo.ac.id/5712/3/BAB II.pdf](http://eprints.umpo.ac.id/5712/3/BAB%20II.pdf)
- Faishal, F. H., Mulyani, H., & Yulianti, L. (2018). Analisis Penerapan Metode Activity Based Costing dalam Menentukan Harga Sewa Kamar Hotel. *Jurnal Pendidikan Akuntansi & Keuangan*, 6(2), 93. <https://doi.org/10.17509/jpak.v6i2.15918>
- Firdaus, & Wasilah. (2019). *Akuntansi Biaya* (Edisi ke-5). Penerbit Salemba Empat.
- Hamid, R. S., Ariasih, M. P., Suarniki, N. N., Purwoko, Nurchayati, Tarmizi, A., Efdison, Z., Pasaribu, A. W., Fitriya, S., Solihin, A., Budaya, I., & Vitaloka, D. (2023). Manajemen Pemasaran Modern (Strategi dan Taktik Untuk Kesuksesan Bisnis). In *PT Sonpedia Publishing Indonesia*. <https://books.google.co.id/books?id=ngDGEAAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Hernanto. (2017). *Akuntansi Biaya - Sistem Biaya Hisoris* (Pertama).
- I Gusti Ayu Putu Widia Wijayanti. (2019). *Bisnis Online Agent Ilegal dalam Perkembangan Industri Pariwisata Bali*. 1–17.
- Indrayati. (2017). *Akuntansi Manajemen*. Media Nusa Creative
- Keputusan Menteri Pariwisata Pos dan Telekomunikasi. (n.d.). Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi Nomor : KM. 94/HK.103/MPPT - 87 Tentang Ketentuan Usaha dan Penggolongan Hotel Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi. *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents*, 1–10.

- Mulyadi. (2021). *Akuntansi Biaya Edisi ke-5*. Salemba Empat
- Riyan Rafie Wiranata, Nurtati Soewarno, & Meta Riany. (2019). *Implementasi Konsep International Style Pada Hotel Bintang Empat Di Kawasan Sudirman Bandung*. 1997, 13–35. <http://eprints.itenas.ac.id/id/eprint/386>
- Sasongko, C. (2018). *Praktikum Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta
- Sulastiyono. (2011). *Manajemen Penyelenggaraan Hotel*.
- Supriyono, R. A. (2017). *Akuntansi Biaya Buku 1: Pengumpulan Biaya da Penentuan Harga Pokok Edisi 2*.
- Swastha, & Irawan. (2008). *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty Yogyakarta
- Wedani, I. G. A. S. (2020). *Analisis Perhitungan Harga Jual Kamar Hotel Pada W Bali-Seminyak*.