

**IMPLEMENTASI COST OF SALES DALAM
MENINGKATKAN F & B REVENUE
PADA HOTEL CROSS BALI BREAKERS**

HALAMAN SAMPUK



I Made Roni Wartawan

**JURUSAN PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2025**

SKRIPSI

**IMPLEMENTASI COST OF SALES DALAM
MENINGKATKAN F & B REVENUE
PADA HOTEL CROSS BALI BREAKERS**



POLITEKNIK NEGERI BALI

**I Made Roni Wartawan
NIM 2415854035**

**JURUSAN PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2025**

SKRIPSI
IMPLEMENTASI COST OF SALES
DALAM MENINGKATKAN F & B REVENUE
PADA HOTEL CROSS BALI BREAKERS

**Skripsi ini diusulkan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Terapan Manajemen Bisnis Pariwisata di Politeknik Negeri Bali**



POLITEKNIK NEGERI BALI

I Made Roni Wartawan
NIM 2415854035

PROGRAM STUDI MANAJEMEN BISNIS PARIWISATA
JURUSAN PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BALI
BADUNG
2025

KATA PENGANTAR

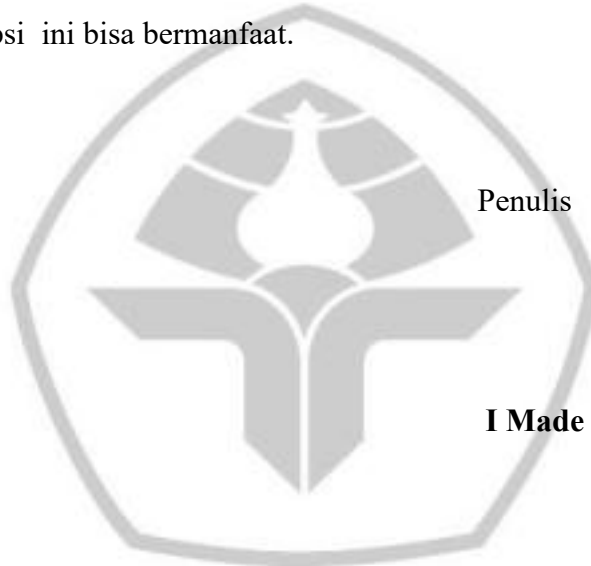
Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyusun skripsi yang berjudul *Implementasi Cost of sales* dalam meningkatkan *Food and Beverage Revenue* Pada Hotel Cross Bali Breakers dalam tepat waktu. Penulisan skripsi ini merupakan syarat agar dapat menyelesaikan Pendidikan pada Program Studi DIV Manajemen Bisnis Pariwisata di Politeknik Negeri Bali.

Penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari berbagai pihak yang selalu memberikan dukungan dan masukan, sehingga pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak tersebut diantaranya, sebagai berikut:

1. I Nyoman Abdi, S.E., M.eCom. selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang memberikan fasilitas serta kesempatan pada penulis untuk melaksanakan perkuliahan di kampus Politeknik Negeri Bali.
2. Dr. Ni Nyoman Sri Astuti, SST.Par., M.Par selaku Ketua Jurusan Pariwisata Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan izin dalam melaksanakan perkuliahan pada Jurusan Pariwisata serta turut membantu kelancaran penulis dalam melakukan penyusunan skripsi.
3. Putu Tika Virginiya, S.Pd., M.Pd selaku Sekretaris Jurusan Pariwisata dan Dosen Pembimbing II yang membimbing penulis demi kelancaran penyusunan skripsi ini dari tahap awal sampai akhir.
4. Dr. Made Satria Pramanda Putra, S.H., S.E., M.M selaku Koordinator Program Studi Manajemen Bisnis Pariwisata yang serta memberikan banyak panduan, dorongan, dan masukan dalam melaksanakan penyusunan skripsi.
5. I Nyoman Rajin Aryana, S.Pd, M.Hum, selaku Dosen Pembimbing I yang serta memberikan pandangan, arahan, motivasi dan telah meluangkan waktu untuk membimbing penulis demi kelancaran penyusunan skripsi
6. Dra. Ni Nyoman Triyuni, MM selaku Dosen Pembimbing II yang serta memberikan pandangan, arahan, motivasi dan telah meluangkan waktu untuk membimbing penulis demi kelancaran penyusunan skripsi

7. Komang Artana, serta seluruh Manager dan staf Hotel Cross Bali Breakers yang telah memberikan dukungan, bantuan dalam pengumpulan data, pemahaman serta penyaluran ilmu baru bagi penulis yang sangat berguna untuk kelancaran penulisan skripsi.
8. Komang Trisna Eratini, Spd. istri dan Ni Kadek Ayu Chaiyanilam Suparyatmi yang telah memberikan dukungan dan motivasi dalam bentuk fisik, materi maupun doa selama melakukan penulisan skripsi.

Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna mengingat keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki penulis sehingga besar harapan penulis agar skripsi ini bisa bermanfaat.



Penulis

I Made Roni Wartawan

JURUSAN PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BALI

ABSTRAK

Wartawan, I Made Roni (2025). Implementasi *Cost of Sales* dalam meningkatkan *Food & Beverage Revenue* Pada Hotel Cross Bali Breakers. Skripsi: Manajemen Bisnis Pariwisata, Jurusan Pariwisata, Politeknik Negeri Bali.

Skripsi ini telah disetujui dan diperiksa oleh Pembimbing I: I Nyoman Rajin Aryana, S.Pd., M.Hum dan Pembimbing II: Dra. Ni Nyoman Triyuni, MM,

Kata Kunci: *cost of sales, food and beverage revenue, profit*

Cost Of Sales (COS) adalah salah satu indikator kunci dalam mengukur efisiensi operasional dan profitabilitas, khususnya pada departemen F&B yang memiliki kontribusi signifikan terhadap pendapatan hotel. Dengan banyaknya pilihan layanan F&B yang disediakan oleh hotel, pengelolaan COS (*Cost of Sales*) yang optimal sangat penting untuk mengurangi pemborosan, meningkatkan efisiensi biaya bahan baku, serta memaksimalkan pendapatan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran dan implementasi pengelolaan COS dalam meningkatkan pendapatan sektor Food and Beverage (F&B) Pada Hotel Cross Bali Breakers. Penelitian ini menggunakan pendekatan metode deskriptif kuantitatif dengan studi kasus di Hotel Cross Bali Breakers, yang melibatkan pengumpulan data melalui observasi langsung, wawancara dengan informan dan manajemen, serta analisis data keuangan terkait pengeluaran dan pendapatan F&B hotel. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan COS yang efektif berperan penting dalam menciptakan efisiensi biaya operasional, mengurangi pemborosan serta dapat meningkatkan pendapatan pada sektor *food & beverage*. Dengan penerapan strategi pengelolaan COS yang lebih terstruktur, Hotel Cross Bali Breakers dapat meningkatkan penjualan F&B, yang pada akhirnya berkontribusi pada peningkatan profitabilitas, margin keuntungan hotel secara keseluruhan. Selain itu, temuan penelitian ini juga mengungkapkan adanya hubungan signifikan antara pengelolaan COS yang baik dengan peningkatan pendapatan dan kinerja keuangan hotel secara umum. Oleh karena itu, pengelolaan COS yang lebih baik diharapkan dapat menjadi strategi yang efektif untuk memperbaiki keberlanjutan operasional serta mendorong pertumbuhan pendapatan jangka panjang di Hotel Cross Bali Breakers.

ABSTRACT

Wartawan, I Made Roni (2025). *The Implementation of Cost of Sales in enhancing F & B Revenue at Cross Bali Breakers Resorts*. Thesis: Tourism Business Management, Tourism Department, Politeknik Negeri Bali.

This thesis has been approved and examined by Supervisor I: I Nyoman Rajin Aryana, S.Pd., M.Hum and Supervisor: II Dra. Ni Nyoman Triyuni, MM

Keywords: *cost of sales, food and beverage, revenue, profitabilitas,*

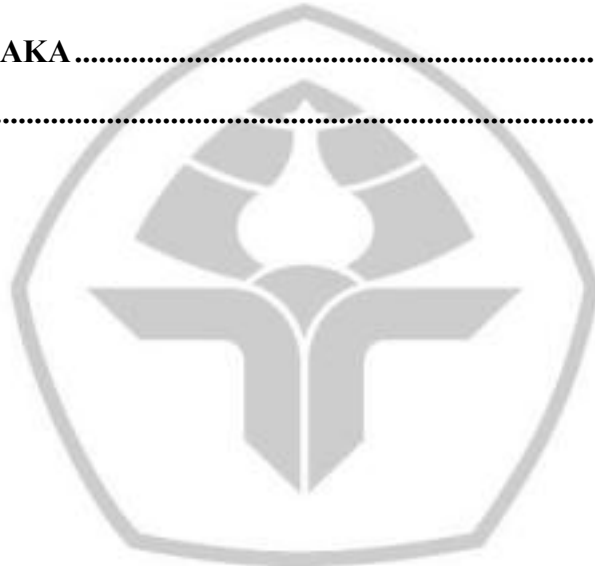
Cost Of Sales (COS) is one of the key indicators in measuring operational efficiency and profitability, especially in the F&B department which has a significant contribution to hotel revenue. With the many choices of F&B services provided by the hotel, optimal COS management is very important to reduce waste, increase raw material cost efficiency, and maximize revenue. This study aims to analyze the role and implementation of COS management in increasing revenue in the Food and Beverage (F&B) sector at Hotel Cross Bali Breakers. This study uses a quantitative descriptive method approach with a case study at Hotel Cross Bali Breakers, which involves data collection through direct observation, interviews with some employees and management, and analysis of financial data related to hotel F&B expenses and revenues. The results of the study indicate that effective COS management plays an important role in creating operational cost efficiency and reducing waste in the F&B sector. By implementing a more structured COS management strategy, Hotel Cross Bali Breakers can increase F&B revenue, which ultimately contributes to increasing the hotel's profitability overall profit margin. In addition, the findings of this study also reveal a significant relationship between good COS management and increased revenue and hotel financial performance in general. Therefore, better COS management is expected to be an effective strategy to improve operational sustainability and drive long-term revenue growth at Hotel Cross Bali Breakers.

POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSYARATAN SKRIPSI	iii
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iv
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI.....	v
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	v
HALAMAN PERNYATAAN TIDAK PLAGIAT.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Ruang Lingkup dan Batasan Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1 Landasan Teori.....	7
2.1.1 Hotel.....	7
2.1.2 Food and Beverage Department.....	8
2.1.3 Cost of Sales.....	10
2.1.4 Indikator <i>Cost Of Sales</i> dalam F&B Hotel.....	15
2.1.5 <i>Food and Beverage Revenue</i>	22
2.2 Hasil Penelitian Sebelumnya	30
BAB III METODELOGI PENELITIAN.....	36
3.1 Lokasi dan Periode Penelitian	36
3.2 Objek Penelitian	36
3.3 Identifikasi Variabel.....	36
3.4 Definisi Operasional Variabel.....	37
3.5 Jenis dan Sumber Data	38
3.6 Metode Penentuan Informan	40

3.7 Metode pengumpulan Data	41
3.8 Teknik Analisis Data.....	42
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	44
4.1 Gambaran Umum Tempat Penelitian.....	44
4.1.1 Sejarah Cross Bali Breakers.....	45
4.1.2 Fasilitas Hotel	48
4.2. Penyajian Hasil Penelitian	56
4.2.1 Implementasi Cost of Sales pada Hotel Cross Bali Breakers	56
4.2.2. Implementasi Cost of Sales Dalam Meningkatkan F&B Revenue	70
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	79
5.1 Kesimpulan	79
5.2 Saran.....	80
DAFTAR PUSTAKA	81
LAMPIRAN.....	84



JURUSAN PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel.....	37
--	----



JURUSAN PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Logo Cross Bali Breakers.....	42
Gambar 4. 2 Lobby Cross Bali Breakers.....	45
Gambar 4. 3 One-bedroom deluxe pool villa	46
Gambar 4. 4 Two-bedroom deluxe pool villa.....	46
Gambar 4. 5 Three bedroom deluxe pool villa.....	46
Gambar 4. 6 Point Break Restaurant	47
Gambar 4. 7. Tube Bar.....	48
Gambar 4. 8. Sunken Pool Bar.....	48
Gambar 4. 9. Epic Chapel.....	49
Gambar 4.10. Aloe Wellness.....	50
Gambar 4. 11 Struktur organisasi di <i>F&B Division Cross Bali Breakers</i>	51
Gambar 11. Purchasing Order	59
Gambar 12. Daily Receiving Report.....	60
Gambar 13. Laporan Pembelian barang	62
Gambar 14. F & B Sales Cost Analysis	64
Gambar 15. Stock On Hand List-Food	66
Gambar 16. F & B Sales Cost Analysis.....	67
Gambar 17. F & B Pofit & Lost Report.....	72
Gambar 18. Summary of F & B Monthly Report	76

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Ijin Peneliti	83
Lampiran 2. Pedoman Wawancara	84
Lampiran 3 Hasil Pertanyaan Wawancara.....	89
Lampiran 4 Rangkuman hasil Wawancara.....	91
Lampiran 5 Dokumentasi Pengumpulan Data.....	93



JURUSAN PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan dan kemajuan pariwisata di tanah air dalam beberapa dekade terakhir membuat perkembangan bisnis pada industri perhotelan semakin meningkat baik dari segi kuantitas maupun dari segi kualitasnya. Hal tersebut terlihat dari pesatnya pertumbuhan pembangunan usaha perhotelan di tanah air dengan sarana dan fasilitas fisik yang semakin baik. Terutama di Bali yang menjadi salah satu destinasi utama dunia. Hal ini turut mendorong pertumbuhan sektor perhotelan, termasuk dalam hal pengelolaan *Food and Beverage* (F&B). Pulihnya aktivitas pariwisata dari turis *domestic* dan *international*, setelah kebijakan *open border* dilakukan di tahun 2022, dapat mendongkrak kinerja positif bagi industri perhotelan yang sempat terpuruk oleh karena *pandemic covid-19*. Dari data Badan Pusat statistik Provinsi (BPS) Bali yang dirilis 2 Desember 2024 jumlah Kunjungan wisatawan ke Bali selama periode Januari sampai dengan Oktober 2024 sebanyak 5.309.360 wisatawan, jumlah ini mengalami peningkatan sebesar 20.98% dari tahun 2023. Kunjungan wisatawan ini memberikan dampak yang positif bagi masyarakat Bali. Dengan melihat potensi ini maka pihak manajemen perhotelan harus segera melakukan pembenahan dalam pemberian jasa akomodasi kepada tamu sehingga bisa memberikan dampak yang positif buat industri perhotelan di Bali.

Dalam operasionalnya, hotel menyediakan akomodasi dalam bentuk kamar sekaligus menawarkan berbagai layanan tambahan, termasuk layanan *food and beverage (F&B)*. Layanan ini menjadi salah satu sumber pendapatan utama yang dapat memengaruhi keberlanjutan bisnis hotel secara signifikan. Secara umum kontribusi pendapatan dari sektor *food and beverage (F&B)* di dalam industri perhotelan berkisar 30% sampai dengan 40% dari total pendapatan sebuah Hotel. Melihat dari kontribusi tersebut maka sudah barang tentu untuk mencapai kesuksesan manajemen harus selalu mencari jalan agar bisa meningkatkan pelayanan di bidang *F&B*. Dengan meningkatkan pelayanan di bidang *F&B* maka akan bisa menaikkan pendapatan dan keuntungan/profitabilitas hotel secara keseluruhan. Salah satu tantangan utama dalam pengelolaan *F&B* adalah bagaimana mengelola biaya secara efisien agar tetap dapat memberikan profit yang optimal. Di sinilah peran penting pengendalian *Cost of Sales (COS)* atau harga pokok penjualan dalam menunjang pendapatan *F&B*.

Namun, untuk mencapai tingkat profitabilitas yang optimal, hotel harus mampu mengelola komponen biaya operasionalnya, salah satunya adalah *cost of sales* pada layanan *F&B*. “Harga pokok makanan dan minuman di industri perhotelan dihitung atau ditentukan dari semua harga bahan makanan dan minuman yang digunakan untuk memproduksi makanan, sesuai dengan resep makanan dan minuman tersebut. Harga pokok makanan dan minuman ini dapat dikompensasikan langsung dengan penjualannya. Implikasi dari batasan harga pokok ini adalah semua biaya selain bahan makanan dan minuman seperti air, Listrik, tenaga kerja, penyusutan peralatan tidak dibebankan pada harga pokok

makanan dan minuman itu (Wiyasha, 2007). Besaran harga pokok makanan umumnya dinyatakan dalam presentase, yaitu harga pokok makanan dibandingkan dengan penjualan makanan. Dengan kata lain, penjualan merupakan pembagi atau penyebut, sedangkan harga pokok makanan merupakan yang dibagi atau pembilang. Besaran presentase harga pokok makanan dari satu hotel ke hotel lain tidak sama, tergantung jenis atau kelas hotel yang bersangkutan, segmen pasar hotel yang bersangkutan, dan tingkat pengendalian harga pokok makanan yang diterapkan oleh hotel yang bersangkutan. Artinya presentase harga pokok makanan merupakan interaksi antara ketiga factor tersebut (Wiyasha, 2007). Hal ini juga berlaku untuk penentuan harga pokok minuman.

Pengelolaan *cost of sales* yang efektif dapat membantu hotel untuk menjaga keseimbangan antara pengeluaran dan pendapatan, sehingga meningkatkan keuntungan. Disamping itu, *cost of sales* memiliki peran yang penting dalam menentukan *revenue* pada *F&B department*. Dengan memahami perhitungan *cost of sales* pada setiap *item menu* yang akan dijual, maka manajemen akan memiliki data yang relevan untuk menentukan strategi dalam penjualan dan pemasaran. Harga jual yang ditentukan dengan data *cost of sales* yang tepat akan bisa memberikan gambaran apakah produk yang kita jual sudah tepat dengan pasar yang akan dituju dengan biaya produksi yang dikeluarkan.

Hotel Cross Bali Breakers sebagai salah satu hotel berbintang di Bali, menghadapi tantangan dalam menjaga profitabilitas F&B di tengah fluktuasi harga bahan baku, persaingan pasar, serta perubahan perilaku konsumen. Dengan implementasi manajemen biaya yang baik, khususnya pada *cost of sales*, hotel

dapat meningkatkan efisiensi tanpa mengorbankan kualitas layanan. Pengawasan dan pengendalian *cost of sales* yang tepat dapat membantu perusahaan menekan pemborosan, mengatur strategi pembelian bahan baku, serta meningkatkan pendapatan F&B secara keseluruhan. Penelitian ini dilakukan untuk memahami bagaimana implementasi *cost of sales* diterapkan oleh tim operasional F&B Hotel Cross Bali Breakers, dan sejauh mana hal tersebut berdampak terhadap peningkatan revenue F&B. Oleh karena hal tersebut diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti topik “Implementasi *Cost of Sales* dalam meningkatkan *F&B Revenue* Pada Hotel Cross Bali Breakers”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang dapat dikemukakan oleh penulis adalah:

1. Bagaimana implementasi *cost of sales* dalam operasional F&B di Hotel Cross Bali Breakers?
2. Bagaimanakah implementasi *cost of sales* dalam meningkatkan *F&B revenue*?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan oleh penulis bertujuan untuk:

1. Menganalisis implementasi *cost of sales* dalam operasional F&B pada Hotel Cross Bali Breakers
2. Menganalisis implementasi *cost of sales* dalam meningkatkan *F&B revenue* pada Hotel Cross Bali Breakers.

1.4 Manfaat Penelitian

Melalui penelitian yang penulis buat diharapkan memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan penelitian sebagai sebuah referensi untuk penelitian selanjutnya, adapun manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini yaitu, sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi maupun pedoman bagi pembaca, mahasiswa, dan umum dalam memecahkan masalah penelitian dan menarik kesimpulan dari masalah yang diteliti serta dapat menambah wawasan terhadap penerapan *cost of sales* dalam meningkatkan *revenue F&B* dan *profit margin F&B department* dan *hotel*.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Penulis

Penelitian ini merupakan wadah untuk memperluas ilmu dan pemahaman mengenai pentingnya penerapan *cost of sales* yang efektif dan efisien dalam meningkatkan *F&B revenue* dan *profit margin hotel*.

2. Bagi Hotel Cross Bali Breakers

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan informasi bagi pihak-pihak terkait dalam pengambilan kebijakan serta memberi masukan yang berkaitan dengan penerapan *cost of sales* yang efektif dalam meningkatkan *F&B revenue*.

3. Bagi Politeknik Negeri Bali

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sumber informasi pendukung dan dapat menjadi referensi atau acuan bagi penelitian-penelitian yang akan dilakukan selanjutnya mengenai penerapan *cost of sales* dalam meningkatkan *F&B revenue* dan *profit margin*, serta menambah daftar pustaka khususnya di lingkungan akademis Politeknik Negeri Bali.

1.5 Ruang Lingkup dan Batasan Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini adalah implementasi dan evaluasi *cost of sales* pada operasional *F&B* dalam upaya meningkatkan *revenue* dan *profit margin department F&B* pada Cross Bali Breakers dengan periode operasional tahun berjalan, serta melibatkan unit terkait seperti kitchen, outlet F&B, purchasing, dan finance. Batasan penelitian hanya membahas implementasi *cost of sales* pada operasional F&B dalam meningkatkan *F&B revenue* pada Cross Bali Breakers.

JURUSAN PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai Implementasi *Cost of sales* dalam Meningkatkan F&B Revenue pada Cross Bali Breakers, dapat disimpulkan bahwa penerapan *cost of sales* yang efektif memiliki peran yang sangat penting dan strategis dalam meningkatkan pendapatan dari sektor *food & beverage* (F&B) di hotel ini. *Cost of sales* (COS) berfungsi sebagai instrument manajerial untuk mengelola biaya langsung yang terkait dengan produksi dan penjualan makanan dan minuman, mencakup biaya bahan baku merupakan alat yang digunakan untuk mengelola biaya langsung yang berkaitan dengan produksi dan penjualan makanan dan minuman, yang mencakup biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung.

Implementasi yang baik dari COS dapat membantu Cross Bali Breakers mengoptimalkan pengelolaan biaya dan meningkatkan profitabilitas yang berujung pada peningkatan pendapatan. Cross Bali Breakers telah menerapkan beberapa langkah strategis dalam mengelola *cost of sales*, yakni;

- 1) pemilihan supplier bahan baku yang efisien,
- 2) pengelolaan inventaris yang akurat
- 3) kontrol yang ketat terhadap penggunaan bahan baku dan tenaga kerja

4) Proses perhitungan *cost of sales* (COS) yang rinci dan sistem manajemen inventaris yang baik memberikan data yang diperlukan untuk menganalisis margin kotor operasional.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis dan evaluasi yang dilakukan dalam penelitian ini, beberapa rekomendasi dapat diberikan untuk meningkatkan implementasi *cost of sales* pada Cross Bali Breakers. Pertama, perlu adanya peningkatan sistem pengawasan inventaris dengan teknologi yang lebih canggih agar dapat meminimalkan pemborosan dan memastikan penggunaan bahan baku yang lebih efisien. Kedua, Cross Bali Breakers juga disarankan untuk memperkuat hubungan dengan pemasok lokal agar dapat memperoleh bahan baku dengan harga yang lebih kompetitif dan lebih terjamin kualitasnya. Ketiga, penyesuaian lebih lanjut dalam penjadwalan tenaga kerja yang berbasis pada analisis permintaan musiman dapat membantu mengurangi biaya tenaga kerja yang tidak perlu, serta mengoptimalkan produktivitas. Keempat, pelatihan berkelanjutan bagi staf terkait efisiensi operasional, pengelolaan waktu, dan penggunaan bahan baku dengan tepat sangat diperlukan untuk meningkatkan kinerja staf yang lebih produktif. Terakhir, analisis margin kotor yang lebih terperinci dan penyesuaian harga jual yang lebih fleksibel berdasarkan biaya produksi dan permintaan pasar perlu dilakukan untuk mempertahankan profitabilitas yang optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Anita, D., & Yuliani, N. (2021). Pengaruh Sistem Pengendalian Persediaan terhadap Efisiensi Operasional pada Hotel Berbintang. *Jurnal Hospitality dan Pariwisata*, 11(2), 101–112. <https://doi.org/10.1234/jhp.v11i2.4567>
- Astuti, R., & Yuliana, N. (2020). Efisiensi Penggunaan Bahan Baku melalui Pengendalian Porsi dan Food Waste di Restoran Hotel. *Jurnal Ilmu dan Aplikasi Manajemen*, 7(1), 25–35. <https://doi.org/10.5432/jiam.v7i1.9876>
- Baker, S., & Thompson, K. (2020). *Hospitality management accounting* (9th ed.). Wiley.
- Bardi, J. A. (2019). *Hotel front office management* (6th ed.). Wiley.
- Bowie, D., Buttle, F., Brookes, M., & Mariussen, A. (2016). *Hospitality marketing: Principles and practice* (2nd ed.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315774822>
- Dariana, D. (2020). Penetapan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Kain Tenun Songket Melayu. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 4(2), 258–270. <https://doi.org/10.46367/jas.v4i2.247>
- Dewi, P. E. D. M., Devi, S., & Masdiantini, P. R. (2021). Analysis of Cost of Sold and Production Costs on Company Profit. *Proceedings of the 6th International Conference on Tourism, Economics, Accounting, Management, and Social Science (TEAMS 2021)*, 197(Teams), 388–391. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.211124.056>
- Dittmer, P. R., & Keefe, J. D. (2019). *Principles of food, beverage, and labor cost controls* (9th ed.). Wiley.
- Farzaneh, N. A. S. S. I. R. Z. A. D. E. H., Javad, S. A. E. I., Mahdi, S., & Ali Haddad, B. S. (2013). A Study Of The Stickiness Of Cost Of Goods Sold And Operating Costs To Changes In Sales Level In Iran. *Studies in Business & Economics*, 8(2Lanen, 2017
- Jaya, D., & Sumantra, H. P. (2024). "Effective Cost of saleManagement in the Hospitality Sector." *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 19(2), 134-148. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2024.04.006>
- Jones, P., & Comfort, D. (2020). Hospitality and waste management. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 32(11), 3503–3518. <https://doi.org/10.1108/IJCHM-02-2020-0120>
- Jones, P., & Lockwood, A. (2018). *The management of hotel operations* (3rd ed.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315151135>
- Kasavana, M. L., & Smith, D. I. (2018). *Menu engineering: A practical guide to menu analysis* (4th ed.). Kendall Hunt Publishing.

- Keiser, J., DeMicco, F., & Grimes, M. (2021). Controlling and analyzing costs in foodservice operations (7th ed.). Pearson.
- Law, R., Buhalis, D., & Cobanoglu, C. (2018). Progress on information and communication technologies in hospitality and tourism. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 26(5), 727–750. <https://doi.org/10.1108/IJCHM-08-2017-0536>
- Macpal, B., Morasa, J., & Tirayoh, V. (2014). Analisis perhitungan harga pokok penjualan barang produksi pada Jepara meubel di kota Bitung. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 2(3).
- Mandelbaum, R. (2000). *The changing role of hotel F&B*. Available: http://www.lodgingnews.com/lodgingfnb/2000_11/2000_11_14.asp
- Purnomo, A. (2019). Manajemen Pembelian Bahan Baku dalam Meningkatkan Efisiensi Operasional Hotel. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 8(2), 66–74. <https://doi.org/10.21009/jieb.08207>
- Rahayu, E. (2021). Analisis Menu Engineering dalam Meningkatkan Profitabilitas Restoran Hotel Bintang Lima. *Jurnal Tata Boga dan Hospitality*, 4(2), 112–120. <https://doi.org/10.25078/jtb.v4i2.1350>
- Singh, A., & Verma, H. V. (2017). Cost control in food and beverage operations: A case study. *Journal of Services Research*, 17(2), 97–112.
- Sumilat, Z. T. A. (2013). Penentuan harga pokok penjualan kamar menggunakan activity-based Costing pada RSU Pancaran Kasih GMIM. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 1(3).
- Susanti, T., & Hadi, S. (2021). Pengaruh Manajemen Pembelian terhadap Efektivitas Pengeluaran Bahan Baku di Industri Perhotelan. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Hotel*, 9(1), 15–24.
- Sylvia, R. (2018). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode Full Costing dan Variabel Costing Pada Tahu Mama Kokom Kotabaru. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 12(1), 53–59.
- Wahyuni, P. (2021). Analysis of the impact of cost of goods sold (hpp) and operating expenses on net profit sales. *Jurnal Akuntansi Bisnis Eka Prasetya (Eka Prasetya Journal of Accounting Studies)*, 7(2), 62–76.
- Wardoyo, D. U. (2016). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penentuan Harga Jual Atas Produk (Studi Kasus Pada Pt Dasa Windu Agung). *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNIAT*, 1(2), 183–190. <https://doi.org/10.36226/jrmb.v1i2.23>
- Widyastuti, I. (2018). Akuntansi Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Pesanan Untuk Menentukan Harga Jual. *Moneter-Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 5(1), 74–85.

- Wijaya, D. (2020). Analisis Cost of Sales (COS) dalam Pengendalian Biaya Operasional Food and Beverage Department. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Terapan*, 3(2), 98–105. <https://doi.org/10.33333/jakt.v3i2.3456>
- Wiyasha, IBM. (2007). *Akuntansi Manajemen Untuk Hotel dan Restoran*. Yogyakarta : ANDI



JURUSAN PARIWISATA
POLITEKNIK NEGERI BALI