

**INFORMASI AKUNTANSI DIFERENSIAL DALAM  
PENGAMBILAN KEPUTUSAN HARGA JUAL /  
TARIF KAMAR PADA HOTEL SIBAYAK  
INTERNASIONAL BERASTAGI**

**SKRIPSI**

**Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan  
Memenuhi Syarat Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi**

**Oleh :**

**FITRIA  
NIM : 05 833 0046**



**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MEDAN AREA  
M E D A N  
2009**

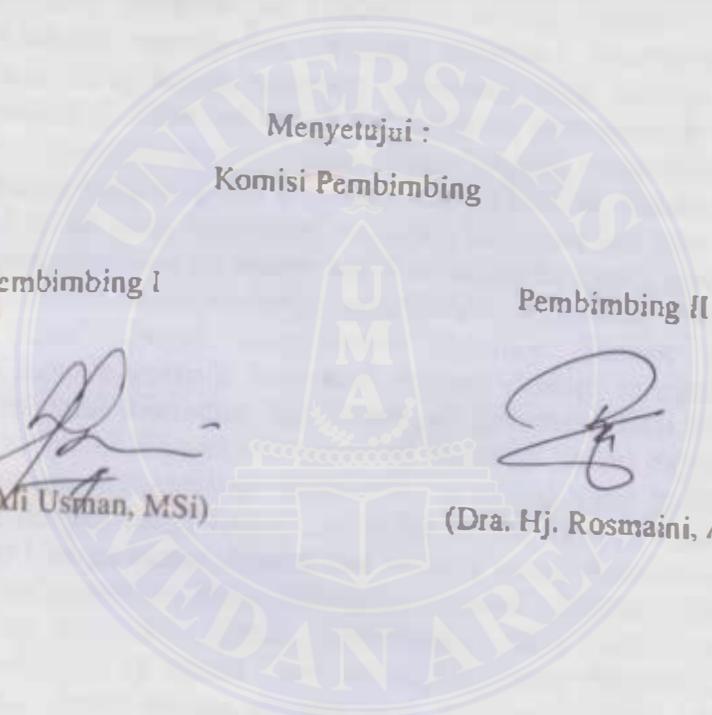
**UNIVERSITAS MEDAN AREA**

Judul Skripsi : INFORMASI AKUNTANSI DIFERENSIAL DALAM  
PENGAMBILAN KEPUTUSAN HARGA JUAL/  
TARIF KAMAR PADA HOTEL SIBAYAK  
INTERNASIONAL BERASTAGI

Nama Mahasiswa : FITRIA

No. Stambuk : 05.833.0046

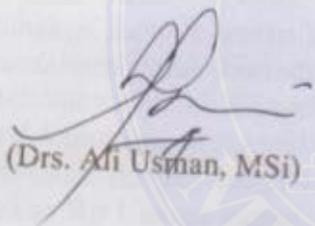
Jurusan : Akuntansi



Menyetujui :  
Komisi Pembimbing

Pembimbing I

Pembimbing II

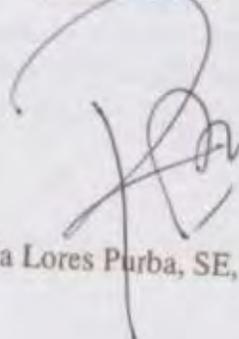
  
(Drs. Ali Usman, MSi)

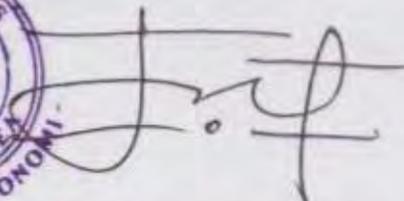
  
(Dra. Hj. Rosmaini, AK)

Mengetahui :

Ketua Jurusan

Dekan

  
(Linda Lores Purba, SE, MSi)

  
(Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MEc)

## ABSTRAK

**FITRIA, "INFORMASI AKUNTANSI DIFERENSIAL DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN HARGA JUAL / TARIF KAMAR PADA HOTEL SIBAYAK INTERNASIONAL BERASTAGI".** Dibawah bimbingan Bapak Drs. Ali Usman Siregar, Msi (sebagai Pembimbing I) dan Ibu Dra. Hj. Rosmairi, Ak (sebagai Pembimbing II).

Informasi akuntansi digunakan sebagai alat pengawasan maupun sebagai bahan dalam pengambilan keputusan, terutama keputusan dalam penentuan harga jual. Dalam proses pengambilan keputusan, seorang manajer membutuhkan informasi akuntansi manajemen, karena informasi akuntansi manajemen cakupannya luas tidak hanya mencakup informasi yang bersifat moneter saja tetapi juga mencakup informasi non moneter seperti persaingan pasar, informasi tentang selera konsumen dan lain-lain. Hotel Sibayak Internasional Berastagi adalah perusahaan yang bergerak dibidang jasa perhotelan. Pendapatan hotel ini diperoleh dari kamar yang disewakan, makanan, minuman dan lain-lain.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan bukti apakah informasi akuntansi diferensial berfungsi dalam pengambilan keputusan harga jual / tarif kamar pada Hotel Sibayak Internasional Berastagi. Metode penelitian ini menggunakan metode statistik deskriptif, dimana peneliti mengumpulkan data dari perusahaan untuk kemudian diolah menjadi informasi. Dari hasil penelitian diperoleh bahwa Hotel Sibayak Internasional Berastagi dalam menentukan harga jual tarif kamarnya menggunakan metode *rule of thumb* yang menerapkan rasio dana investasi dengan harga kamar, setiap Rp. 1.000 dana investasi pada hotel dibebankan Rp. 1 harga kamar. Pendekatan *rules of thumb* mengabaikan variabel-variabel penting seperti tingkat persaingan, kondisi ekonomi, dan *return on investment* yang diinginkan pemilik. Berdasarkan hasil analisis yang peneliti lakukan, metode *rule of thumb* yang diterapkan Hotel Sibayak Internasional Berastagi kurang tepat, karena mengabaikan variabel-variabel penting seperti tingkat persaingan, kondisi ekonomi dan *return of investment* yang diinginkan oleh pemilik, untuk itu dibutuhkan beberapa alternatif yang lain seperti menggunakan metode *formula hubbart* atau lazim disebut pendekatan *bottom up approach* dimana dalam penerapannya mempertimbangkan beberapa faktor yang salah satunya adalah mempertimbangkan persentase laba bersih (*return*) yang ditentukan oleh pemilik atas investasi yang ditanamkan pada hotel.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT atas segala karunia yang telah ditimpahkan-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul "INFORMASI AKUNTANSI DIFERENSIAL DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN HARGA JUAL / TARIF KAMAR PADA HOTEL SIBAYAK INTERNASIONAL BERASTAGI".

Dalam penulisan skripsi ini peneliti tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Pada kesempatan ini peneliti ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya sebagai penghargaan kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. A. Yaqub Matondang, MA, selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Prof. Dr. H. Sya'ad Afididdin, SE, Mec, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Ibu Dra. Hj. Retnawati Siregar, Msi, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area. Juga selaku Ketua Pelaksana Sidang yang juga turut banyak membantu dan memberikan masukan-masukan bagi peneliti.
4. Bapak Drs. Ali Usman, Msi, selaku Pembimbing I yang telah banyak memberikan masukan-masukan bagi peneliti untuk dapat menyelesaikan skripsi ini. Juga atas semua waktu dan pengarahannya.
5. Ibu Dra. Hj. Rosmami, Ak, selaku Pembimbing II yang telah banyak memberikan saran dan masukan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Bapak Amrin Mulia Utama, SE, MM, selaku Sekretaris Sidang yang sudah memberikan waktunya.

7. Bapak dan Ibu Dosen yang telah mengajar peneliti selama masa perkuliahan, dan terima kasih juga kepada staf tata usaha Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
8. Kepada GM, FO Manager, F&B Manager, Sales & Marketing Manager, HRD Manager Hotel Sibayak Internasional Berastagi dan segenap staf yang telah banyak membantu dalam hal pemberian data, dan penjelasan-penjelasan yang sangat membantu terselesaikannya penyusunan skripsi ini.
9. Terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Ibunda tercinta, ini semua saya persembahkan hanya buat Ibu.
10. Untuk abang-abangku tercinta, yang banyak memberikan dukungan moral serta semangat untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.
11. Buat teman-temanmu tersayang, berkat bantuan kalian semua alhamdulillah selesai juga.

Peneliti menyadari masih banyak memiliki kekurangan, sehingga jika dalam skripsi ini terdapat kesalahan, peneliti mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun sehingga dapat dijadikan acuan dalam penulisan karya-karya ilmiahnya.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca umumnya dan peneliti khususnya, semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan hidayahnya kepada kita semua, amin.

Medan, Oktober 2009

FITRIA

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>ii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>iv</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Perumusan Masalah .....	3
C. Tujuan Penelitian .....	3
D. Manfaat Penelitian .....	3
<b>BAB II : LANDASAN TEORITIS</b>	
A. Pengertian dan Jenis Informasi Akuntansi Manajemen .....	5
B. Hubungan Biaya, Volume dan Laba .....	9
C. Faktor Penentu Harga Jual .....	14
D. Kerangka Konseptual .....	24
<b>BAB III : METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian .....	25
B. Definisi Operasional .....	26
C. Jenis dan Sumber Data .....	27
D. Teknik Pengumpulan Data .....	28
E. Teknik Analisis Data .....	29

**BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN**

A. Hasil .....	30
1. Deskriptif Data Primer .....	30
2. Deskriptif Data Sekunder .....	32
B. Pembahasan .....	47
1. Analisis Data Primer .....	47
2. Analisis Data Sekunder .....	48

**BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan .....	53
B. Saran .....	53

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**



## DAFTAR TABEL

1. Tipe Informasi Akuntansi Manajemen dan Manfaatnya .....	9
2. Waktu Penelitian .....	26
3. Tabel Tabulasi Hasil Uji Data Responden .....	31



## DAFTAR GAMBAR

I. Kerangka Konseptual .....	24
------------------------------	----



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi saat ini persaingan dalam dunia bisnis semakin ketat. Dalam melaksanakan kegiatannya, perusahaan selalu menghadapi berbagai masalah. Diantaranya adalah bagaimana perusahaan dapat beroperasi seefisien mungkin, sehingga dapat tercapai keuntungan yang maksimal. Untuk menghadapi masalah tersebut, diperlukan suatu sistem pelaporan intern yang memadai, yang juga merupakan tindakan preventif bila terjadi penyelewengan ataupun pemborosan dalam proses produksi. Dalam sistem pelaporan intern ini diperlukan akuntansi manajemen, yang merupakan jaringan penghubung sistematis dalam penyajian informasi yang berguna untuk membantu pimpinan perusahaan dalam usaha mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan sebelumnya. Informasi akuntansi manajemen ini terdiri dari informasi akuntansi biaya penuh, informasi akuntansi diferensial (*differential accounting*), informasi akuntansi pertanggungjawaban (*responsibility accounting*).

Jika informasi akuntansi manajemen dihubungkan dengan alternatif yang akan dipilih, maka akan dihasilkan konsep informasi akuntansi diferensial (*differential accounting*) yang sangat dibutuhkan oleh manajemen untuk pengambilan keputusan pemilihan beberapa alternatif. Pengambilan keputusan dalam penetapan harga jual merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting dalam pencapaian suatu tujuan perusahaan. Untuk itu perlu adanya suatu

penentuan harga jual yang direncanakan dengan baik melalui informasi akuntansi diferensial, agar dapat membantu manajemen untuk menciptakan kebijaksanaan dalam penentuan harga jual guna mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Keputusan penentuan harga jual dipengaruhi oleh perubahan lingkungan eksternal dan internal. Perubahan harga jual bertujuan agar harga jual yang baru dapat mencenninkan biaya saat ini (*current cost*) atau malahan biaya masa depan (*future cost*), kondisi pasar, reaksi pasar, laba atau return yang diinginkan. Penentuan harga jual yang salah akan berakibat fatal pada masalah keuangan perusahaan, misalnya kerugian yang terus menerus.

Hotel Sibayak Internasional merupakan perusahaan yang bergerak dibidang jasa perhotelan dan berlokasi di daerah tujuan wisata Berastagi Kabupaten Karo. Hotel ini tentu berperan besar untuk menghasilkan pendapatan negara dibidang pariwisata dengan menyediakan fasilitas-fasilitas berupa tempat penginapan yang memadai bagi turis mancanegara maupun turis lokal disertai fasilitas lain yang mendukung.

Pendapatan hotel ini diperoleh dari kamar yang disewakan, makanan, minuman, dan lain-lain. Penentuan harga jual tarif kamar tentu akan berbeda-beda untuk setiap jenis kamar. Bagi pelanggan yang telah mengadakan hubungan kerjasama atau telah menjadi mitra kerja hotel, seperti instansi pemerintahan, instansi swasta maupun travel biro tentu pemberian harga jual tarif kamar yang diberikan akan lebih murah dibandingkan dengan pelanggan biasa.

Bagi manajemen hotel ada beberapa alternatif yang perlu diputuskan sehubungan dengan penentuan harga jual yaitu penetapan harga untuk tarif kamar.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim dan Bambang Supomo, **Akuntansi Manajemen**, Edisi Pertama, BPFE. Yogyakarta, 2005
- Arfan Ikhsan, **Metodologi Penelitian Akuntansi Keprilakuan**. Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Penerbit Graha Ilmu, Yogyakarta, 2008
- Atkinson A. Anthony, Rajiv D. Banker, Robert S. Kaplan, And S Mark Young., **Management Accounting**, Precentice Hall International, Inc. New Jersey, 2001
- Bodnar H. George and William S. Hopwood, **Sistem Informasi Akuntansi**, terjemahan Amir Abadi dan Rudi M. Tambunan, Salemba Empat, Jakarta, 2000
- Garrison, Noreen and Brewer., **Akuntansi Manajerial 1**, Edisi sebelas, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2006
- Henry Faizal Noor., **Ekonomi Manajerial**, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, 2008
- Hornigren. Datar dan Foster., **Akuntansi Biaya Penekanan Manajerial**, Edisi kesebelas, Penerbit Indeks, 2008
- Lamb, Hair and Mc Daniel., **Pemasaran Marketing**, Edisi kedua, Penerbit Salemba Empat Jakarta, 2001
- Mulyadi., **Akuntansi Manajemen : Konsep, Manfaat dan Rekayasa**, Edisi ketiga, Salemba Empat, Jakarta, 2001
- Moh. Nazir., **Metode Penelitian**, Edisi Enam, Penerbit Ghalia Indonesia, 2005
- Nur Indriantoro. Bambang Supomo., **Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen**, Edisi Kedua BPFE Yogyakarta, 2002.
- Rambat. A.Hamdani., **Manajemen Pemasaran Jasa**, Edisi Dua, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2006
- Rudianto., **Akuntansi Manajemen : Informasi untuk Pengambilan Keputusan Manajemen**, Edisi Pertama, Penerbit PT. Grasindo, Jakarta, 2006
- Sugiyono., **Statistika Untuk Penelitian**, Cetakan Keempat, CV.Alfabeta, Bandung, 2002

**Suharyadi, Purwanto, S.K., Statistika untuk Ekonomi dan Keuangan Modern, Edisi Kedua, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2007**

**Sulastiyono, Agus., Manajemen Penyelenggaraan Hotel, Alfabeta, Bandung, 2001**

**UMA, Pedoman Penulisan Skripsi FE UMA, Penerbit Universitas Medan Area, Medan, 2008**

**Wiyasha, IBM., Akuntansi Manajemen untuk Hotel dan Restoran, Penerbit Andi, Yogyakarta, 2007**



## KUISIONER

### INFORMASI AKUNTANSI DIFERENSIAL DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN HARGA JUAL/TARIF KAMAR PADA HOTEL SIBAYAK INTERNASIONAL BERASTAGI

Berikut ini adalah beberapa pertanyaan mengenai informasi akuntansi diferensial dalam pengambilan keputusan harga jual / tarif kamar pada hotel Sibayak Internasional Berastagi.

#### A. Identitas Responden

NAMA : Santi Siregar, SE

JABATAN : Sales & Marketing Manager

#### B. Petunjuk pengisian

Berilah tanda ceklist (✓) kolom jawaban yang tersedia sesuai dengan pendapat anda. Adapun makna dalam kolom adalah :

ST = Sangat Tepat  
T = Tepat  
N = Netral  
KT = Kurang Tepat  
TT = Tidak Tepat

No	Pertanyaan	ST	T	N	KT	TT
1.	Pengambilan keputusan dalam penentuan harga jual dipengaruhi oleh analisis biaya volume dan laba.		√			
2.	Pengaruh utama pada keputusan penentuan harga jual adalah pelanggan, pesaing dan biaya.		√			
3.	Hotel Sibayak Internasional Berastagi menentukan harga jual tarif kamar dengan mempertimbangkan permintaan dan penawaran di pasar.				√	
4.	Hotel Sibayak Internasional Berastagi menentukan harga dengan menaikkan ( <i>mark-up</i> ) harga sekian persen dari total biaya.		√			
5.	Pada musim tertentu Hotel Sibayak Internasional Berastagi menerapkan penentuan harga yang bersifat fleksibel yakni harga yang berbeda pada musim yang berbeda.	√				
6.	Manajer penentu harga jual menggunakan konsep informasi akuntansi diferensial yang dijadikan alat untuk pengambilan keputusan yang tepat tentang penentuan harga jual / tarif kamar.		√			
7.	<i>Discount pricing</i> yaitu penentuan harga dibawah standar, dimana perusahaan membutuhkan jasa perantara, agen atau broker dan mereka layak mendapatkan komisi.		√			
8.	<i>Relationship pricing</i> merupakan pendekatan pasar terorientasi ( <i>market oriented approach</i> ) dari penentuan harga berdasarkan nilai.		√			
9.	Hotel Sibayak Internasional menentukan harga dengan jaminan ( <i>guarantee pricing</i> ) yaitu memberikan jaminan atas produk namun dengan harga yang relatif mahal.			√		
10.	Perusahaan menetapkan harga jasa yang lebih mahal pada saat <i>peak</i> (masa ramai) karena biaya yang lebih tinggi yang harus ditanggung produsen ketika ramai dibanding masa sepi.			√		