

ABSTRAK

Usaha perhotelan di Surabaya saat ini berkembang sangat pesat, sehingga mengakibatkan persaingan sangat ketat. Salah satu strategi yang dilakukan oleh pihak hotel dalam menarik konsumen sehingga meningkatkan tingkat hunian kamar yaitu dengan memberikan diskon pada tarif kamar, penambahan fasilitas maupun peningkatan pelayanan, karena konsumen cenderung memilih produk dengan harga rendah, fasilitas yang lengkap serta pelayanan yang memuaskan. Bagi pihak hotel, penentuan tarif diskon harus sesuai dengan perhitungan sehingga tetap dapat memelihara kelangsungan hidup dan stabilitas usahanya. Pembebanan biaya yang rasional dan akurat dalam menghitung beban pokok sewa kamar dapat digunakan sebagai dasar dalam menentukan tarif kamar yang sesuai. Sistem *Activity Based Costing* dapat membantu manajemen hotel dalam membebankan biaya dan menghasilkan informasi secara akurat yang dapat digunakan sebagai dasar penentuan tarif kamar hotel, karena sistem *Activity Based Costing* membebankan biaya ke produk atau jasa berdasarkan konsumsi sumber daya yang dikonsumsi oleh aktivitas.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif studi kasus dengan obyek penelitian adalah Hotel Sahid Surabaya, tipe kamar Superior, Deluxe, Bisnis Deluxe, Bisnis Suite, Executive Suite dan President Suite. Data yang digunakan adalah data kuantitatif dan data kualitatif, yaitu berupa laporan dan keterangan yang didapatkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi dengan pihak manajemen Hotel Sahid Surabaya.

Berdasarkan analisis yang dilakukan, simpulan yang dapat ditarik adalah harga pokok penjualan yang ditentukan oleh pihak manajemen Hotel Sahid Surabaya menunjukkan selisih yang besar dibandingkan dengan biaya per unit yang dihasilkan oleh sistem *Activity Based Costing*. Harga pokok penjualan yang ditentukan oleh manajemen ada yang lebih besar dibandingkan dengan hasil perhitungan *Activity Based Costing*, sehingga bagi konsumen merasa rugi karena harga terlalu tinggi, sebaliknya juga terdapat harga pokok penjualan yang ditentukan oleh manajemen lebih kecil dibandingkan dengan hasil perhitungan *Activity Based Costing*, sehingga mengakibatkan biaya per unit kamar ada yang tidak tercover.

Kata Kunci : *Activity Based Costing*, Harga Pokok Penjualan, Biaya per Unit, Tarif Kamar Hotel.