

**LAPORAN LABA/RUGI SEGMENTASI UNTUK  
MENGEVALUASI PEROLEHAN LABA  
TIAP SEGMENT PADA HOTEL  
SAPTA NAWA GRESIK**

**SKRIPSI**

DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN  
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI  
JURUSAN AKUNTANSI

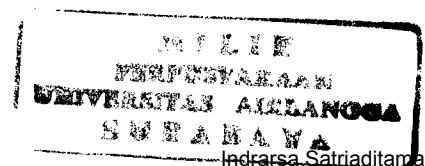
A 190/06

Sat  
1



DIAJUKAN OLEH  
**INDRARSATRIADITAMA**  
No. Pokok : 049913062-E

**KEPADA**  
**FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA**  
**SURABAYA**  
**2006**



Surabaya, ..... 17 - 2 - 2006 .....

**Skripsi telah selesai dan siap untuk diuji**

**Dosen Pembimbing**



**Dra. YUSTRIDA BERNAWATI, M.Si., Ak.**

# SKRIPSI

## LAPORAN LABA/RUGI SEGMENTASI UNTUK MENGEVALUASI PEROLEHAN LABA TIAP SEGMENT PADA HOTEL SAPTA NAWA GRESIK

DIAJUKAN OLEH  
INDRARSА SATRIADITAMA  
No. Pokok : 049913062-E

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH

DOSEN PEMBIMBING,

  
Dra. YUSTRIDA BERNAWATI, M.Sc.

TANGGAL... 31-7-2006

KETUA PROGRAM STUDI,

  
Drs. M. SUYUNUS, MAFIS., Ak

TANGGAL... 2-8-06

## KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Dengan mengucapkan rasa syukur Alhamdulillah, berkat rahmat dan ridho Allah SWT, akhirnya penulis berhasil menyelesaikan skripsi ini.

Adapun penyusunan skripsi ini diajukan untuk memenuhi persyaratan dalam memenuhi gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, skripsi ini tidaklah tersusun dengan baik. Melalui kesempatan ini penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya atas bimbingan serta saran-saran yang diberikan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan, kepada :

1. Bapak Drs. EC. H. Karjadi Mintaroem, MS., selaku Dekan fakultas Ekonomi Universitas Airlangga.
2. Ibu Dra. Yustrida Bernawati, Msi. Ak, selaku dosen pembimbing, yang telah membimbing, mengarahkan dan memberikan petunjuk serta saran-saran yang sangat berguna di dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Drs. M. Suyunus, MAFIS., Ak, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga yang telah memberikan persetujuan atas penulisan skripsi ini.
4. Bapak Drs. EC. Tri Haryanto, Msi., selaku Dosen Wali yang selama ini banyak membantu dalam proses perkuliahan, sehingga dapat menyelesaikan studi dengan lancar.

5. Bapak serta Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga yang telah memberikan ilmu pada penulis selama di bangku kuliah.
6. Mama dan Papa Welli, Mas Wahyu, Mas Gancar Candra P., Mbak Fitri U., Mbak Alvy M., yang sudah memberikan dorongan yang diiringi doa serta bantuan moril maupun materil yang sangat besar artinya bagi penulis.
7. Bapak H.S. Miendar, selaku Direksi sekaligus Pemilik Hotel Sapta Nawa Gresik yang telah memberikan ijin untuk mengadakan penelitian sehingga diperoleh data dan informasi dalam menyusun skripsi ini.
8. Bapak Andy Setyo Supardo, selaku General Manager Hotel Sapta Nawa Gresik yang telah membantu penulis untuk mengadakan penelitian sehingga diperoleh data dan informasi dalam menyusun skripsi ini.
9. Buat Someone Special Like yang selalu membantu dan memberi semangat penulis dalam menyusun skripsi ini dalam berbagai kesempatan.

Sebagai akhir kata, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu dengan kerendahan hati, penulis menerima saran dan kritik yang bersifat membangun dari semua pihak.

Amin Ya Robbal Allamin.

Surabaya, Februari 2006

Penulis

## ABSTRAKSI

Manajemen perusahaan tanpa laporan keuangan laba/rugi akan mengalami kesulitan dalam merencanakan laba dan mengambil keputusan di masa yang akan datang, sehingga laporan laporan laba/rugi sangat dibutuhkan oleh setiap perusahaan khususnya perusahaan jasa yang sangat bergantung pada laba perusahaan guna mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan untuk berkembang dalam menghadapi persaingan.

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dan dilaksanakan dengan pendekatan kasus. Kasus yang diangkat dalam penelitian ini adalah menganalisis laba tiap segmen pada Hotel Sapta Nawa Gresik dengan menggunakan laporan laba/rugi segmentasi pada tahun 2003 dan tahun 2004. Analisa laba per segmen dilakukan untuk mengetahui laba dari masing-masing segmen yaitu dengan membuat laporan laba/rugi segmentasi. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa margin segmen sewa kamar untuk tahun 2003 sebesar 51,26% dan tahun 2004 sebesar 52,25% sedangkan kenaikan laba sewa kamar adalah sebesar 18,17% dari tahun 2003 sampai dengan tahun 2004, margin segmen sewa hall untuk tahun 2003 sebesar 47,70% dan tahun 2004 sebesar 46,82% sedangkan kenaikan laba sewa hall adalah sebesar 13,79% dari tahun 2003 sampai dengan tahun 2004 dan margin segmen coffee shop untuk tahun 2003 sebesar 1,03% dan tahun 2004 sebesar 0,92% sedangkan kenaikan laba coffee shop adalah sebesar 3,92% dari tahun 2003 sampai dengan tahun 2004. Hasil penelitian menunjukkan segmen sewa kamar yang paling besar kenaikan labanya dan segmen coffee shop yang paling rendah kenaikan labanya.

Dengan adanya analisa laba per segmen yang dilakukan oleh manajemen perusahaan, maka diharapkan dapat meningkatkan laba pada tiap-tiap segmen perusahaan di masa yang akan datang.

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	iii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iv
<b>ABSTRAKSI</b> .....	vi
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	x
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xi
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1. Latar belakang .....	1
1.2. Perumusan masalah .....	3
1.3. Tujuan penelitian .....	4
1.4. Manfaat penelitian .....	4
1.5. Sistematika penulisan skripsi .....	4
<b>BAB II. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	6
2.1. Landasan teori .....	6
2.1.1. Biaya .....	6
2.1.1.1. Pengertian biaya .....	6
2.1.1.2. Klasifikasi biaya .....	8
2.1.2. Harga pokok produk .....	14
2.1.2.1. Penentuan harga pokok .....	14
2.1.2.2. Tujuan penentuan harga pokok .....	15
2.1.2.3. Pengaruh sistem akuntansi biaya terhadap penentuan harga pokok .....	16
2.1.2.4. Metode pengumpulan harga pokok.....	16
2.1.2.5. Konsep penentuan harga pokok.....	17

2.1.3. Perngertian laporan segmentasi .....	17
2.1.4. Profitabilitas .....	19
2.1.5. Hubungan laporan per segmen dengan profit .....	21
2.2. Penelitian terdahulu .....	22
2.3. Research question dan model analisis .....	23
2.3.1. Research question .....	23
2.3.2. Model analisis .....	23
<b>BAB III. METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>24</b>
3.1. Pendekatan penelitian.....	24
3.2. Jenis dan sumber data.....	25
3.2.1. Jenis data.....	25
3.2.2. Sumber data.....	25
3.3. Prosedur pengumpulan data.....	25
3.4. Teknik analisis .....	26
<b>BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>27</b>
4.1. Gambaran umum subyek dan obyek penelitian.....	27
4.1.1. Sejarah singkat Hotel Sapta Nawa Gresik .....	27
4.1.2. Lokasi perusahaan .....	28
4.1.3. Aktifitas perusahaan .....	28
4.1.4. Struktur organisasi Hotel Sapta Nawa Gresik .....	30
4.1.5. Pembagian kerja .....	30
4.1.6. Personalia .....	33
4.1.7. Saluran distribusi .....	33
4.1.8. Laporan keuangan yang dimiliki oleh Hotel Sapta Nawa Gresik .....	34
4.2. Hasil analisis.....	39
4.3. Interpretasi .....	57
4.3.1. Hubungan marjin kontribusi dan marjin segmen .....	57
4.3.2. Pelaporan per segmen yang disajikan dalam laporan segmentasi .....	57



<b>BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	60
5.1. Kesimpulan .....	60
5.2. Saran .....	61
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	



## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 : Neraca per 31 Desember 2003 .....	35
Tabel 4.2 : Neraca per 31 Desember 2004 .....	36
Tabel 4.3 : Laporan laba/rugi per 31 Desember 2003 .....	37
Tabel 4.4 : Laporan laba/rugi per 31 Desember 2004 .....	38
Tabel 4.5 : Laporan segmentasi tahun 2003 .....	51
Tabel 4.6 : Laporan segmentasi tahun 2004 .....	52



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Model analisis .....	23
Gambar 4.1 : Saluran distribusi langsung .....	34
Gambar 4.2 : Saluran distribusi tak langsung .....	34



# BAB I

## PENDAHULUAN

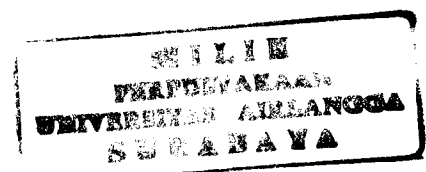
### 1.1. Latar Belakang

Dalam era globalisasi saat ini, pemerintah sangat memerlukan bantuan serta dorongan dari berbagai pihak, antara lain pihak-pihak yang dapat menyediakan sarana sebagai penunjang keberhasilan dalam pelaksanaan pembangunan nasional. Hal ini akan terlihat, bahwa setiap perusahaan baik yang merupakan perusahaan industri, perusahaan perdagangan, maupun perusahaan jasa selalu mengharapkan dapat bekerja secara efisien dan dapat mencapai tujuan pokoknya, sehingga mampu mempertahankan kelangsungan usahanya, baik sekarang maupun dimasa yang akan datang. Untuk dapat mencapai tujuan-tujuan ini, bukanlah sesuatu yang terjadi secara kebetulan, tetapi karena semua tahap dari kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan telah dipikirkan secara teliti, cermat dan seksama.

Setiap gerak dan perubahan yang terjadi dalam kegiatan-kegiatan usaha pada dasarnya akan menimbulkan biaya. Sedangkan tujuan akhir dari perusahaan bukanlah banyaknya gerak dan perubahan yang terjadi tetapi untuk mencapai laba.

Laba yang diperoleh ini dipengaruhi oleh 4 (empat) faktor utama, yakni :

1. Nilai atau harga jual produk yang dihasilkan
2. Besarnya biaya produksi langsung
3. Biaya-biaya usaha yaitu biaya administrasi umum



4. Banyaknya atau jumlah produk yang dipasarkan (Hansen dan Mowen, 2004:132).

Manajer selaku pengguna internal atas informasi akuntansi memerlukan informasi akuntansi yang berguna bagi mereka, khususnya untuk kepentingan perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan. Dengan informasi tersebut diharapkan dapat membimbing manager untuk merencanakan dan mengendalikan aktifitas organisasinya serta mengambil keputusan yang tepat, sehingga tujuan yang ditetapkan dapat tercapai di masa yang akan datang.

Dalam kegiatan operasional perusahaan, keempat faktor utama tersebut tidak dapat dipisahkan antara satu dengan lainnya. Dapat dikatakan pula bahwa laba ditentukan oleh volume penjualan dikalikan harga jual.

Jasa adalah aktivitas yang dilakukan bagi seorang pelanggan atau aktivitas yang dijalankan oleh seorang pelanggan dengan menggunakan produk atau fasilitas organisasi. Jasa juga diproduksi dengan menggunakan bahan, tenaga kerja dan input modal. Biaya produk didefinisikan sebagai biaya yang dibebankan ke produk yang memenuhi tujuan manajerial tertentu. Karena tujuan manajerial dapat berbeda-beda, maka definisi biaya produk dapat pula berbeda, bergantung pada tujuan manajerial yang hendak dicapai. Biaya produksi membentuk harga pokok produk, ketepatan dalam pengelompokan biaya-biaya yang termasuk di dalam harga pokok produk sangat berpengaruh terhadap besar kecilnya laba perusahaan yang akan dicapai.

Hotel adalah bentuk usaha yang menjual jasa, sehingga fasilitas dan pelayanan yang diberikan hotel tersebut sangat menentukan frekuensi tamu yang menginap.

Untuk menjaga kelangsungan hidup dan perkembangan yang sesuai dengan tuntutan masyarakat, hotel mengandalkan perolehan dananya dari laba operasi. Laba ini dipengaruhi oleh frekuensi tamu yang menginap.

Hotel Sapta Nawa merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang jasa. Inisiatif didirikannya Hotel Sapta Nawa ini mengingat kota Gresik merupakan kawasan industri misalnya Pabrik Semen Gresik dan Petro Kimia Gresik sehingga memungkinkan banyaknya pelaku bisnis baik dalam negeri maupun luar negeri yang memerlukan sarana akomodasi penginapan apabila bermalam di kota Gresik.

Pada Hotel Sapta Nawa belum membuat laporan keuangan laba/rugi segmentasi sehingga manajemen tidak dapat mengetahui laba per segmen hotel, akibatnya manajemen tidak dapat mempertimbangkan laba per segmen di masa yang akan datang.

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan diatas maka peneliti mengambil judul : “Laporan Laba/Rugi Segmentasi Untuk Mengevaluasi Perolehan Laba Tiap Segmen Pada Hotel Sapta Nawa Gresik”.

## **1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah : Apakah laporan laba/rugi segmentasi dapat digunakan untuk mengevaluasi perolehan laba tiap segmen pada Hotel Sapta Nawa Gresik ?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

Untuk mengetahui laporan laba/rugi segmentasi, agar dapat digunakan untuk mengevaluasi perolehan laba tiap segmen pada Hotel Sapta Nawa Gresik.

### **1.4. Manfaat Penelitian**

Penelitian dan penyusunan skripsi ini di harapkan dapat memberikan manfaat antara lain :

1. Membantu manajemen dalam mengevaluasi perolehan laba per segmen dengan menggunakan laporan laba/rugi segmentasi dan diharapkan dapat memberikan pedoman dalam penyusunan laporan per segmen untuk kepentingan internal, sehingga informasi dalam laporan tersebut dapat lebih bermanfaat.
2. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang berarti bagi pembaca dan dapat dijadikan sebagai tambahan ilmu pengetahuan di bidang ilmu Akuntansi Manajemen.

### **1.5. Sistematika Penulisan Skripsi**

Skripsi ini ditulis dengan sistematika sebagai berikut :

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisi latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

**BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini menguraikan tentang landasan teori yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas.

**BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan tentang jenis dan pendekatan yang digunakan dalam penelitian untuk menjawab permasalahan yang ada.

**BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bab ini memberikan gambaran umum mengenai perusahaan dan gambaran mengenai permasalahan dan pembahasannya berdasarkan teori yang telah diuraikan sebelumnya.

**BAB V : SIMPULAN DAN SARAN**

Kesimpulan adalah rangkaian dari seluruh bagian skripsi ini terutama hal-hal yang mendapat perhatian dan berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya. Saran adalah hal-hal yang disampaikan sebagai sumbangan perbaikan bagi permasalahan yang ada dan diharapkan bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan.



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Landasan Teori**

Dalam hal ini disajikan beberapa teori atau konsep yang merupakan dasar utama dari kerangka berpikir dalam usaha pencarian cara ilmiah untuk pemecahan masalah yang disajikan dalam penelitian. Konsep atau teori tersebut akan dibahas secara terinci dan terkait satu dengan yang lainnya dalam hubungan dengan topik problematika yang menjadi dasar pada penelitian.

##### **2.1.1. Biaya**

###### **2.1.1.1. Pengertian Biaya**

Banyak para akuntan yang mencoba mendefinisikan biaya (*cost*) dan pemahaman terhadap terhadap biaya berbeda-beda untuk masing-masing orang. Sebagian orang mengukur biaya dengan satuan uang, tetapi ada yang mengukurnya dari banyak waktu, energi, maupun dari kesempatan yang hilang. Hansen dan Mowen (2004:34) mendefinisikan biaya atau *cost* sebagai berikut :

*“ Cost is the cash or cash- equivalent value sacrificed for goods and service that are expected to bring a current or future benefit to the organization “.*

Dikatakan bahwa suatu nilai kas atau kas equivalent yang dikorbankan untuk memperoleh barang-barang atau jasa-jasa yang diharapkan dapat memberikan

keuntungan bagi perusahaan baik sekarang maupun yang akan datang. Disebut juga sebagai *cash equivalent* karena aktiva non kas (*non cash asset*) juga dapat digunakan untuk memperoleh barang atau jasa yang diinginkan

Menurut Horngren, Datar, Foster (2005:34) mengemukakan biaya sebagai berikut :

“Biaya (Cost) sebagai suatu sumber daya yang di korbakan (Sacrificed) atau dilepaskan (Forgone) untuk mencapai tujuan tertentu”.

Menurut Samryn (2001:23) mengemukakan biaya sebagai berikut :

“Biaya digunakan untuk pengorbanan manfaat ekonomis untuk memperoleh jasa yang tidak dikapitalisir nilainya”.

Adapun konsep biaya menurut Mulyadi (2002:10) adalah sebagai berikut :

1. Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu;
2. Dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva.

Dari definisi yang dikemukakan diatas, ada tiga hal yang penting untuk diperhatikan dari definisi biaya, yaitu :

1. Biaya mengukur sumber ekonomi yang diberikan atau dikorbankan;
2. Ukuran yang digunakan adalah satuan mata uang;
3. Pengukuran biaya selalu dikaitkan dengan tujuan tertentu, misalnya untuk memperoleh barang dan jasa.

Ada tiga konsep lain mengenai biaya yang harus diketahui selama mempelajari akuntansi manajemen. Konsep ini adalah biaya diferensial (*differential*

costs), biaya kesempatan (opportunity costs), dan biaya terbenam (sunk costs) (Garrison, 2001:55) yang masing-masing dapat didefinisikan sebagai berikut :

- a. Biaya diferensial adalah perbedaan biaya antara satu alternatif dengan alternatif lain.
- b. Biaya kesempatan adalah faedah potensial yang hilang atau yang dikorbankan apabila pemilihan satu cara bertindak menuntut pelepasan cara bertindak alternatif.
- c. Biaya terbenam adalah biaya yang sudah dikeluarkan dan yang tidak dapat diubah oleh setiap keputusan yang dibuat saat ini ataupun di masa mendatang.

#### **2.1.1.2. Klasifikasi Biaya**

Biaya itu berkaitan dengan seluruh jenis organisasi, dagang, non dagang, jasa, eceran, dan manufaktur. Umumnya jenis biaya yang ditimbulkan, dan cara biaya diklasifikasikan, akan tergantung pada jenis organisasi yang bersangkutan.

Manajer menggunakan klasifikasi biaya yang berbeda untuk mencapai tujuan yang berbeda dari data yang dicatat dan diklasifikasikan untuk mencapai suatu tujuan yang mungkin tidak dapat digunakan untuk tujuan yang lain

Mulyadi (2002:7) mengatakan dalam bukunya bahwa : “ Akuntansi biaya mempunyai tiga tujuan pokok yaitu penentuan harga pokok produk, pengendalian biaya, dan pengambilan keputusan khusus ”.

Untuk memenuhi tujuan harga pokok produk, akuntansi biaya mencatat, menggolongkan, dan meringkas biaya pembuatan produk atau penyerahan jasa.

Akuntansi biaya untuk tujuan pengendalian biaya harus didahului dengan penentuan biaya yang seharusnya dikeluarkan untuk memproduksi satu satuan produk. Sedangkan akuntansi biaya untuk tujuan pengambilan keputusan khusus menyangkut masa yang akan datang dan informasi yang relevan dengan pengambilan keputusan khusus selalu berhubungan dengan informasi masa yang akan datang.

### 1. Klasifikasi biaya berdasarkan waktu pengakuan

Berdasarkan waktu pengakuan biaya menurut Garrison (2001:37-38) dapat diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya produk dan biaya periode.

- a. Biaya produk adalah biaya yang melekat pada satuan produk ketika satuan produk ini diproduksi dan biaya ini tetap melekat sampai terjadi penjualan.
- b. Sedangkan biaya periode adalah biaya yang dapat dikaitkan dengan jarak waktu yang terukur dari pada dengan barang yang dikirimkan atau jasa yang diberikan.

Biaya produk disebut juga *inventoriable cost* karena biaya-biaya tersebut ditahan dalam persediaan sampai persediaan dijual. Dalam akuntansi keuangan, perbedaan utama antara biaya periode dengan biaya produk terletak pada proses pembebanannya menjadi *expense*. Pemakaian sumber daya untuk menghasilkan produk yang akan dijual menimbulkan biaya produk yang akan terlihat di neraca sebagai aktiva (persediaan). Pada saat produk dijual, barulah biaya tersebut menjadi *expense* dan dikurangkan dari pendapatan penjualan untuk menentukan pendapatan bersih (*net income*).

Sedangkan biaya periode sudah menjadi expense dalam periode terjadinya. Dalam akuntansi manajemen tradisional, biaya produk disamakan dengan biaya produksi.

## **2. Klasifikasi biaya berdasarkan perilaku biaya**

Berdasarkan perilaku biaya, maka biaya dapat dikelompokkan menjadi biaya variabel, biaya tetap dan biaya semi variabel (Mulyadi, 2002:14) yang masing – masing dapat didefinisikan sebagai berikut :

- a. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar perubahan volume kegiatan tertentu.
- b. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
- c. Biaya semi variabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel didalamnya.

Untuk proses planning dan kontrol pengklasifikasian biaya harus jelas, biaya yang bersifat tetap maupun bersifat variabel. Untuk itu terhadap biaya semi variabel perlu pengklasifikasian yang tepat pula dalam menetapkan beberapa bagian dari biaya semi variabel tersebut yang bersifat tetap dan beberapa bagian yang bersifat variabel.

Ada beberapa metode yang dapat digunakan untuk memisahkan unsur biaya tetap maupun variabel dari biaya semi variabel.

### 1. *The high – low method*

Dalam metode titik tertinggi dan terendah, unsur beban semi variabel yang bersifat tetap dan variabel dihitung dari dua titik data. Titik–titik data yang dipilih dari data histories yang sedang dianalisis adalah periode–periode yang tingkat kegiatannya tinggi dan rendah. Periode tertinggi dan terendah dipilih karena periode ini menunjukkan kondisi untuk dua tingkat kegiatan yang mempunyai selang waktu paling besar. Metode titik tertinggi dan terendah sederhana bentuknya, tetapi ada kekurangannya yaitu hanya menggunakan dua titik data untuk menentukan perilaku biaya dan metode ini didasarkan pada asumsi bahwa titik data lain terletak pada satu garis lurus antara titik tertinggi dan terendah.

### 2. *The statistical scattergraph method*

Dalam metode scattergraph statistik, berbagai biaya (variabel dependen) digambarkan pada garis vertical (sumbu Y) dan kegiatan terkait (variabel independen, misalnya upah pekerja langsung, jam kerja langsung, jam pemakaian mesin, jumlah unit keluaran, atau persentase kapasitas) digambarkan sepanjang garis horizontal (sumbu X). Meskipun metode ini merupakan perbaikan dari metode titik tertinggi dan terendah karena metode tersebut menggunakan semua data yang tersedia dan bukan hanya dua titik saja, namun analisis perilaku biaya yang menggunakan metode ini mungkin saja menyimpang (bias) karena garis biaya yang digambarkan melalui plot data hanya didasarkan pada interpretasi visual.

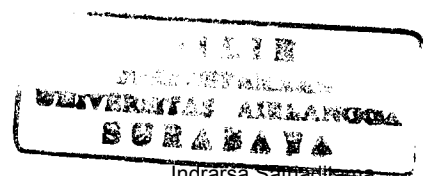
### 3. *The method of least squares*

Metode least square secara matematis menghasilkan garis yang paling cocok atau garis regresi linier melalui serangkaian titik, sehingga jumlah pengkuadratan deviasi (selisih) vertikal antara titik–titik dengan garis akan minimum. Metode ini lebih baik daripada metode scattergraph karena observasi visual tidaklah secermat prosedur matematis. (Hansen dan Mowen, 2004:82)

### 3. Klasifikasi biaya sesuai dengan fungsi pokok kegiatan perusahaan

Penggolongan biaya sesuai dengan fungsi pokok kegiatan perusahaan terbagi menjadi :

- a. Biaya produksi. Meliputi semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi, yaitu semua biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Biaya produksi dapat digolongkan ke dalam tiga kelompok, yaitu :
  1. Biaya bahan baku. Merupakan harga perolehan dari berbagai macam bahan baku yang dipakai di dalam kegiatan pengolahan produk. Di dalam pengolahan produk, selain digunakan bahan baku juga digunakan bahan penolong tetapi perlakuan biayanya dimasukkan ke dalam biaya overhead pabrik.
  2. Biaya tenaga kerja langsung. Merupakan balas jasa yang diberikan oleh perusahaan kepada tenaga kerja langsung dan manfaatnya dapat



diidentifikasi pada produk tertentu. Dalam pengolahan produk, selain digunakan tenaga kerja langsung juga digunakan tenaga kerja tidak langsung tetapi perlakuan biayanya dimasukkan ke dalam biaya overhead pabrik karena jejak manfaatnya tidak dapat diidentifikasi dalam produk tertentu.

3. Biaya overhead pabrik. Biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, elemennya dapat digolongkan menjadi biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya depresiasi dan amortisasi aktiva tetap pabrik, biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap pabrik, biaya listrik dan air pabrik, biaya asuransi pabrik dan biaya overhead pabrik lain-lain.
- b. Biaya non produksi. Pada umumnya biaya non produksi digolongkan sesuai dengan penggolongan fungsi atau kegiatan non produksi sehingga biaya tersebut digolongkan menjadi :
1. Biaya pemasaran. Biaya ini meliputi semua biaya yang dikeluarkan dalam rangka melaksanakan kegiatan pemasaran atau kegiatan untuk menjual barang dan jasa perusahaan kepada para pembeli sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas. Biaya pemasaran ini terdiri dari biaya untuk menimbulkan pesanan (biaya promosi, biaya penjualan) dan biaya untuk melayani pesanan (biaya penyimpanan/gedung, biaya pengepakan dan pengiriman, biaya



pemberian kredit dan penagihan piutang, serta biaya administrasi penjualan).

2. Biaya administrasi dan umum. Biaya ini meliputi semua biaya dalam rangka melaksanakan fungsi administrasi dan umum yaitu biaya perencanaan, penentuan strategi dan kebijaksanaan, pengarahan, dan pengendalian kegiatan agar berdaya guna dan berhasil guna.
3. Biaya finansial adalah semua biaya dalam rangka melaksanakan fungsi finansial yaitu fungsi pemenuhan dana yang diperlukan oleh perusahaan, misalnya biaya bunga, biaya penerbitan atau emisi obligasi dan biaya finansial lain.

## **2.1.2. Harga Pokok Produk**

### **2.1.2.1. Penentuan Harga Pokok**

Samryn (2001:27) mengemukakan dalam bukunya:

“Harga pokok produk meliputi semua biaya yang terjadi dalam rangka pembelian atau pembuatan produk”

Informasi harga pokok produk tidak hanya diperlukan untuk penilaian efisiensi operasi perusahaan, tetapi juga dipakai sebagai dasar penilaian persediaan dan penentuan harga pokok penjualannya dalam rangka penentuan laba rugi periodik.

Sedangkan menurut Munawir (2002:331) mendefinisikan harga pokok produk yaitu: “Proses pembebanan biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik terhadap produk yang dihasilkan”.

Pemahaman terhadap proses tersebut merupakan hal yang sangat penting bagi tiap manager karena cara-cara yang digunakan dalam penentuan harga pokok akan mempunyai pengaruh yang besar terhadap laba rugi yang dilaporkan.

#### **2.1.2.2. Tujuan penentuan harga pokok**

Harga pokok merupakan kumpulan biaya yang dibebankan kepada produk yang dihasilkan dalam proses produksi. Tujuan penentuan harga pokok produk atau jasa adalah menentukan harga jual, menentukan nilai persediaan akhir tahun/periode, menghitung besarnya laba kotor penjualan, dan membantu manajemen dalam proses pengambilan keputusan.

Menentukan harga jual adalah dengan menambahkan biaya administrasi dan umum, biaya penjualan, serta keuntungan yang diinginkan pada harga pokok produk yang dihasilkan. Menentukan nilai persediaan akhir tahun/periode dapat berupa produk jadi atau produk dalam proses. Menghitung besarnya laba kotor penjualan produk dengan cara mengurangkan harga pokok terhadap hasil penjualan pada periode yang sama. Membantu manajemen dalam proses pengambilan keputusan, seperti membeli atau membuat sendiri komponen bahan yang diperlukan, menambah atau mengurangi atau bahkan menghentikan sama sekali suatu jenis produk atau jasa yang dijual.

### **2.1.2.3. Pengaruh sistem akuntansi biaya terhadap penentuan harga pokok**

Ada dua macam sistem akuntansi biaya yang dijadikan dasar penentuan harga pokok, yaitu sistem harga pokok sesungguhnya dan sistem harga pokok ditentukan dimuka. Perbedaan kedua dasar tersebut terletak pada cara pembebanan harga pokok terhadap produk.

Sistem harga pokok sesungguhnya adalah dasar penentuan harga pokok produk sesuai biaya yang sesungguhnya dinikmati. Oleh karena itu, harga pokok baru dapat dihitung pada akhir periode setelah semua biaya yang terjadi dikumpulkan.

Sistem harga pokok ditentukan dimuka adalah dasar pembebanan harga pokok kepada produk sebesar harga pokok yang ditentukan dimuka. Hal ini dapat berupa harga pokok standar atau harga pokok taksiran.

### **2.1.2.4. Metode pengumpulan harga pokok**

Ada dua metode pengumpulan harga pokok, yaitu metode harga pokok pesanan dan metode harga pokok proses. Metode harga pokok pesanan adalah metode pengumpulan harga pokok produk yang dilakukan dengan cara mengumpulkan biaya produk untuk setiap produk atau jasa yang dapat dipisahkan identitasnya sebesar biaya yang dinikmati. Metode harga pokok proses adalah metode pengumpulan harga pokok produk yang dilakukan dengan cara mengumpulkan biaya produk untuk setiap satuan waktu tertentu.

#### **2.1.2.5. Konsep penentuan harga pokok**

Ada dua konsep penentuan harga pokok yaitu metode penentuan harga pokok variabel dan metode penentuan harga pokok penuh. Dalam penentuan harga pokok variabel, harga pokok terdiri atas biaya produksi variabel yaitu: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik variabel, biaya penjualan variabel, dan biaya administrasi variabel. Sedangkan biaya overhead pabrik tetap dan biaya penjualan serta administrasi tetap dibebankan sebagai biaya periode.

Dalam metode harga pokok penuh, harga pokok terdiri dari seluruh biaya produksi yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik tanpa membedakan apakah biaya tersebut bersifat variabel atau bersifat tetap. Biaya penjualan dan biaya administrasi diperlakukan sebagai biaya periode.

#### **2.1.3. Pengertian laporan segmentasi**

Laporan yang menyajikan secara rinci laba yang diperoleh masing-masing bagian dalam suatu organisasi disebut laporan segmentasi. Menurut Hansen dan Mowen (2004:386) yang dimaksud segmen adalah, *“A segmen is any profit making entity within the organization : it may be a part of the organization or and activity within the organization”*.

Yang artinya bahwa segmen adalah entitas yang bisa berbentuk bagian atau aktivitas dalam perusahaan yang dapat menghasilkan laba.

Segmen menurut Beams, Brozovsky dan Shounders (2004:43) adalah :

“Bukti dari struktur suatu organisasi internal perusahaan, dan pembuat laporan keuangan harus bisa menyediakan informasi yang diperlukan secara efektif dan tepat waktu”.

Sedangkan laporan per segmen menurut Garrison (2001:343) adalah:

“Pelaporan per segmen adalah proses pelaporan aktivitas dari berbagai tingkat yang berbeda pada suatu organisasi dan dapat disajikan dalam bentuk yang berbeda”.

Laporan per segmen menurut Samryn (2001:75) adalah :

“Laporan per segmen dapat berupa laporan laba rugi atau laporan lain dalam suatu organisasi”.

Pelaporan per segmen dimaksudkan untuk mengukur pelaksanaan/kinerja dari berbagai bagian dari suatu organisasi. Selain itu laporan ini di buat untuk menunjukkan pendapatan dan biaya yang berada di bawah tanggung jawab segmen tersebut.

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 5 (2004) laporan per segmen adalah,

“Pelaporan informasi segmen yang melibatkan keputusan yang sebagian berdasar pertimbangan pelapor. Keputusan semacam ini meliputi pengidentifikasian segmen dan pengalokasian pendapatan dan beban pada segmen tersebut. Informasi tentang dasar yang dipakai dalam penyusunan laporan menurut segmen dapat meningkatkan pemahaman para pemakai tentang data yang dihasilkan”.

Dua pedoman umum yang dapat diikuti dalam pembebanan biaya terhadap segmen adalah bahwa biaya dapat dikelompokkan berdasarkan :

- a. Pola perilaku biaya sehingga semua biaya dikelompokkan sebagai biaya variabel dan biaya tetap.
- b. Dapat atau tidaknya suatu biaya secara langsung ditelusuri hubungannya dengan segmen dimana biaya tersebut terjadi. Penyajian biaya menurut karakteristik ini dimaksudkan untuk melihat keterkaitan suatu biaya dengan segmen yang dihitung laba ruginya. (Samryn, 2001:76)

#### 2.1.4. Profitabilitas

Tujuan perusahaan baik jangka panjang maupun jangka pendek pada umumnya adalah untuk peningkatan profitabilitas perusahaan, sebagai upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup dan memperluas pangsa pasar. Profitabilitas ini bisa diperoleh bila perusahaan mampu bertindak efisien dan efektif.

Menurut Weston dan Brigham (2003:57) menyebutkan profitabilitas sebagai berikut : “ *The net result of a number of policies and decisions* “. Profitabilitas memberikan informasi tentang cara suatu organisasi usaha beroperasi dan merupakan sarana yang diperlukan untuk tumbuh dan berkembang serta menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Profitabilitas berkaitan dengan profit dan profit merupakan pengukuran pokok dari efisien perusahaan untuk menyediakan produk yang terbaik yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Menurut Halim, Tjahjono dan Husein (2003:55) profit adalah : “Selisih antara pendapatan dan biaya “.

Profit diperlukan perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan untuk berkembang dalam menghadapi persaingan.

Perusahaan juga memerlukan perencanaan profit di masa yang akan datang. Perencanaan merupakan fungsi manajemen yang sangat penting dalam suatu perusahaan, karena akan mempengaruhi secara langsung kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Menurut Garrison (2001:414-415) yang dimaksud dengan perencanaan adalah :

“ Penentuan sasaran di masa mendatang. Perencanaan merupakan proses “perabaan“ atas peluang dan ancaman dari luar, penetapan tujuan yang diinginkan dan pemanfaatan sumber – sumber daya guna mencapai tujuan tersebut “.

Perencanaan laba adalah :

“Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk penyusunan anggaran“.

Perencanaan laba dalam perusahaan dapat memberikan beberapa manfaat, yaitu :

1. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan.
2. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil suatu keputusan.

3. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya secara maksimum.
4. Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen, sehingga keputusan akhir dan rencana yang saling terkait (kontingen) dapat menggambarkan keseluruhan organisasi dalam bentuk rencana yang terpadu dan menyeluruh (komprehensif).

#### **2.1.5. Hubungan laporan per segmen dengan profit**

Bila manajemen perusahaan sudah mengetahui laba per segmen, maka manajemen dapat mengambil dan merencanakan perolehan laba di masa yang akan datang. Tujuan penyajian informasi menurut segmen adalah menyediakan informasi bagi para pemakai laporan keuangan mengenai skala relatif, kontribusi laba, dan trend pertumbuhan dari berbagai perusahaan yang memungkinkan para pemakai laporan keuangan membuat pertimbangan yang lebih baik terhadap perusahaan secara keseluruhan.



## 2.2. Penelitian terdahulu

Penelitian mengenai evaluasi harga pokok produk sudah pernah dilakukan beberapa mahasiswa. Tetapi penelitian yang sudah dilakukan disini mempunyai dimensi waktu, tempat, serta metodologi yang berbeda dengan yang terdahulu.

### **Soenarto**

Melakukan penelitian dengan judul “ Laporan segmentasi sebagai informasi untuk pengambilan keputusan study kasus pada Rumah Sakit Siti Khodijah Sepanjang ”.

Pokok permasalahannya yaitu :

Apakah laporan segmentasi dapat digunakan sebagai informasi untuk pengambilan keputusan pada Rumah Sakit Siti Khodijah Sepanjang .

Salah satu kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah :

Laporan segmentasi digunakan sebagai informasi dalam pengambilan keputusan pihak manajemen Rumah Sakit Siti Khodijah Sepanjang .

Pokok permasalahan yang dibahas dalam skripsi terdahulu masih mengacu pada Laporan per segmen yang di gunakan sebagai informasi untuk pengambilan keputusan. Sedangkan penelitian sekarang ini membahas tentang laporan per segmen yang di gunakan untuk mengevaluasi perolehan laba tiap segmen. Perbedaan yang paling jelas dengan penelitian terdahulu yaitu dalam hal subjek yang diteliti.

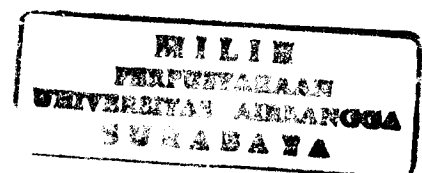
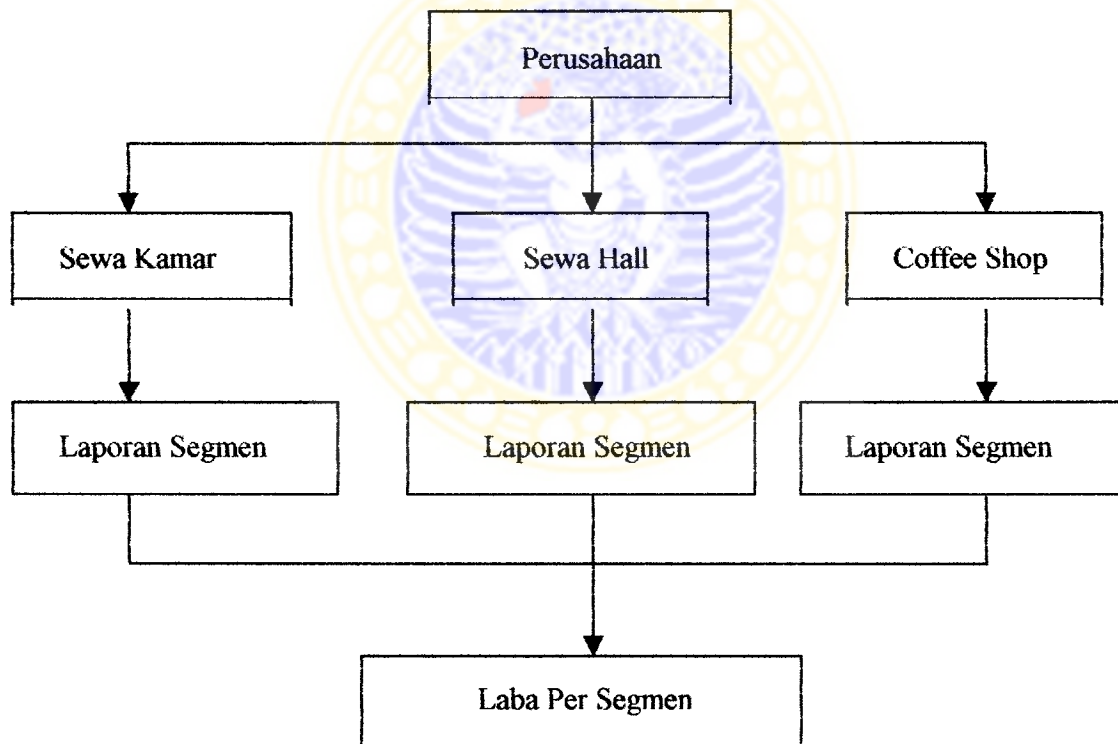
## 2.3. Research Question dan Model Analisis

### 2.3.1. Research Question

Bagaimana suatu badan usaha khususnya perusahaan jasa di dalam mengevaluasi laba per segmen dengan menggunakan laporan laba/rugi segmentasi.

### 2.3.2. Model Analisis

**Gambar 2.1**  
**Model Analisis**



## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1. Pendekatan Penelitian**

Dalam pendekatan ini, pendekatan penelitian yang digunakan oleh penulis adalah pendekatan kualitatif dengan metode kasus. Pendekatan kualitatif yaitu suatu pendekatan yang memiliki desain umum, fleksibel, dan berkembang dengan tujuan untuk menemukan pola hubungan yang bersifat interaktif, menemukan teori, menggambarkan realitas yang kompleks, dan memperoleh pemahaman makna (Sugiyono, 2005:11). Sedangkan yang dimaksud dengan studi kasus menurut Yin (2004:18) adalah suatu penelitian yang menyelidiki fenomena di dalam konteks kehidupan nyata bilamana batas-batas antara fenomena dan konteks tak tampak dengan tegas, dan dimana multi sumber bukti dimanfaatkan. Studi kasus digunakan apabila pokok pernyataan suatu penelitian berkenaan dengan “*bagaimana*” dan “*mengapa*”, bila penulis hanya memiliki sedikit peluang untuk mengontrol peristiwa-peristiwa yang akan diselidiki, dan bilamana fokus penelitiannya terletak pada fenomena kontemporer (masa kini) di dalam konteks kehidupan nyata.

Dalam penelitian ini membahas tentang laporan laba/rugi segmentasi pada Hotel Sapta Nawa Gresik. Laporan keuangan pada Hotel Sapta Nawa Gresik belum dibuat dalam bentuk laporan per segmen, sehingga manajemen belum dapat mengetahui laba per segmen pada hotel, sebagai akibatnya manajemen tidak dapat

### Dokumentasi

Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mencatat dan memperoleh salinan data yang berasal dari data yang diarsipkan perusahaan yang erat kaitannya dengan penelitian ini.

### 3.4. Teknik Analisis

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik analisis deskriptif yaitu menjelaskan mengenai penyajian laporan keuangan yang di susun berdasarkan laporan per segmen, agar dapat mengetahui laba per segmennya. Langkah-langkah analisis yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Melakukan survey untuk mengetahui kondisi perusahaan.
2. Mengidentifikasi laporan keuangan perusahaan.
3. Mengidentifikasi biaya langsung segmen.
4. Mengidentifikasi biaya umum segmen.
5. Membuat laporan per segmen.
6. Analisa laporan segmen untuk mengetahui laba tiap segmen.
7. Membuat kesimpulan.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Gambaran Umum Subyek dan Obyek Penelitian**

##### **4.1.1. Sejarah Singkat Hotel Sapta Nawa Gresik**

Hotel Sapta Nawa Gresik didirikan dan beroperasi pada awal tahun 1996 di kota Gresik berdasarkan Surat Ijin Usaha Hotel dengan Keputusan Menteri Pariwisata Pos dan Telekomunikasi no. 69/304/1985 yang disahkan oleh Dinas Pariwisata Daerah no. 503/3221/108.31/1996. Berlokasi di jalan Arief Rahman Hakim 79 – jalan Ade Irma Suryani Gresik dengan kapasitas 140 buah kamar. Adapun pemilik hotel ini adalah Bapak H.S Miendar, selain itu beliau juga seorang pengusaha di bidang permebelan yang juga terkenal yaitu Blora 79. Inisiatif didirikannya Hotel Sapta Nawa Gresik ini adalah mengingat kota Gresik merupakan daerah kawasan industri, misalnya Pabrik Semen Gresik dan Petro Kimia Gresik, sehingga memungkinkan banyaknya pelaku bisnis baik dalam negeri maupun luar negeri yang memerlukan sarana akomodasi penginapan apabila bermalam di kota Gresik.

Selain itu di kota Gresik terdapat makam salah satu dari Wali Songo (Sembilan Wali) yaitu makam Sunan Giri dan beberapa pemuka agama jaman sebelum kemerdekaan yang namanya populer dikalangan masyarakat misalnya makam Maulana Malik Ibrahim, beberapa hal tersebut diatas merupakan salah satu

sebab banyaknya wisatawan khususnya wisatawan domestik islam yang mengunjungi kota Gresik.

Hotel Sapta Nawa Gresik dibangun diatas  $\pm 5500 \text{ m}^2$  dengan luas bangunan  $\pm 4099 \text{ m}^2$  yang berstatus hak milik dan mempunyai lahan parkir yang sangat luas.

Manajemen Hotel Sapta Nawa Gresik dipercayakan kepada Bapak Andy Setyo Supardo. Hotel Sapta Nawa Gresik di klasifikasikan sebagai hotel melati, dengan harapan dapat menyerap konsumen tingkat menengah.

#### **4.1.2. Lokasi Perusahaan**

Hotel Sapta Nawa Gresik terletak di jalan. Arief Rahman Hakim 79 – jalan Ade Irma Suryani Gresik. Dilihat dari letaknya, Hotel Sapta Nawa Gresik sangat strategis karena berada di pusat kota Gresik, dekat dengan pusat perbelanjaan dan mudah di jangkau oleh sarana transportasi.

#### **4.1.3. Aktifitas Perusahaan**

Aktifitas yang dilakukan oleh Hotel Sapta Nawa Gresik antara lain adalah :

1. *Finance and Administrative*
2. *Accounting*
3. *Purchasing*
4. *Front Office*
5. *House Keeping*
6. *Security*

7. *Food and Beverage*

8. *Loundry*

Aktifitas dimulai dari *Front Office* yaitu dari proses check in sampai dengan check out adalah sebagai berikut :

1. *Front Office* akan melakukan pengecekan kepada setiap tamu yang datang dan menanyakan apakah sudah *reservasi/pesan* tempat atau belum. Kemudian *Front Office* akan meminta kartu identitas tamu dan mengisi registrasi lalu mengisi buku tamu *check in* dan memberikan kunci kamar kepada tamu tersebut.
2. Dengan diberikannya kunci kamar hotel maka tamu resmi menjadi penyewa kamar. *Front Office* juga berfungsi sebagai penghubung tamu.
3. Pada saat tamu *check out Front Office* memberikan *cash receipt* kepada tamu. Berdasarkan *cash receipt* tersebut tamu menyerahkan pembayaran kepada *Front Office*. Jam *check out* adalah pukul 13.00 jika lebih dari waktu maka dihitung satu hari penuh.
4. Semua pemasukan yang diterima *Front Office* diserahkan kepada *accounting* untuk dicatat di *summary of revence* dan *receivable control*.

#### 4.1.4. Struktur Organisasi Hotel Sapta Nawa Gresik

Struktur organisasi merupakan kerangka kerja yang menunjukkan segenap tugas untuk mencapai tujuan organisasi, hubungan antar bagian, wewenang dan tanggung jawab tiap-tiap anggota organisasi yang memikul setiap tugas dan pekerjaannya. Dengan adanya struktur organisasi ini diharapkan para personil dapat bekerja dengan teratur dan produktif. Untuk lebih jelasnya maka struktur organisasi yang terdapat pada hotel Sapta Nawa Gresik dapat dilihat pada lampiran 1.

#### 4.1.5. Pembagian Kerja

Berikut ini keterangan mengenai tugas dan wewenang di dalam struktur organisasi yang ada pada Hotel Sapta Nawa Gresik adalah sebagai berikut :

1. **Direksi**

Direksi Hotel Sapta Nawa Gresik dipegang langsung oleh pemilik hotel yaitu Bapak Miendar.

2. *General Manager*

Bertanggung jawab atas maju mundurnya hotel kepada direksi. Ruang lingkup tugasnya yaitu pemasaran, sumber daya manusia dan keuangan.

3. *Finance and Administrative Manager*

Bertanggung jawab kepada *general manager* atas ruang lingkup tugasnya.

- a. Menangani administrasi sumber daya manusia
- b. Mengawasi aset hotel dari gangguan
- c. Menerima uang dan melaksanakan pembayaran



- d. Menjalankan *filling system*
- e. Mengajukan pengadaan barang keperluan hotel
- f. Mengontrol semua pemakaian

#### 4. *Accounting Manager*

Bertanggung jawab kepada general manager atas ruang lingkup tugasnya yaitu:

- a. Merencanakan dan mengembalikan biaya
- b. Mengklasifikasikan pos-pos pengeluaran dan pemasukan
- c. Membuat laporan keuangan bulanan
- d. Membuat pertanggungjawaban atas pengeluaran keuangan hotel setiap hari.

#### 5. *Purchasing Manager*

Bertanggung jawab kepada general manager atas ruang lingkup tugasnya yaitu:

- a. Membuat perencanaan pembelian dengan koordinasi dengan departemen terkait
- b. Mengatur persediaan barang
- c. Membuat inventarisasi barang dan persediaan barang setiap bulan.

#### 6. *Front Office Manager*

Bertanggung jawab kepada general manager atas ruang lingkup tugasnya yaitu:

- a. Memimpin kegiatan-kegiatan internal departemen (*receptionist, cashier dan telephone operator*)

- b. Bertanggung jawab dalam memberikan *service* kepada tamu
- c. Melayani tamu sebaik-baiknya mulai pada saat tamu *check in* sampai dengan tamu *check out*
- d. Menjaga keasrian *front office area*
- e. Bertugas memberikan informasi mengenai hotel, tempat-tempat rekreasi dan lain-lain
- f. Menguasai tentang lokasi pariwisata, *hospital*, ibadah, *shopping*, *travel*

#### 7. *Food and Beverage*

Bertanggung jawab kepada *general manager* atas ruang lingkup tugasnya yaitu:

- a. Menciptakan dan menyajikan menu khusus dan praktis yang dapat menarik tamu hotel dan konsumen dengan biaya rendah
- b. Menjaga mutu makanan dan minuman yang dijual harus tetap mengikuti standart menu
- c. Menciptakan variasi menu yang lebih baik agar tamu hotel dari konsumen yang sudah sering datang tidak merasa bosan dengan menu yang ada

#### 8. *House Keeping Manager*

Bertanggung jawab kepada *general manager* atas ruang lingkup tugasnya yaitu:

- a. Memelihara kebersihan lingkungan, tempat-tempat umum dan kamar
- b. Menyiapkan kamar yang akan disewa

- c. Membersihkan kamar pada sore hari khususnya kamar yang ada isinya
- d. Memelihara peralatan kerja dengan baik
- e. Melaporkan kerusakan dan kehilangan linen

#### 9. *Security*

Bertanggung jawab kepada general manager atas ruang lingkup tugasnya yaitu menjaga keamanan dan stabilitas suasana di lingkungan hotel demi kenyamanan privacy tamu dan konsumen.

#### 4.1.6. Personalia

Dalam menentukan jenis karyawan, Hotel Sapta Nawa Gresik mengklasifikasikan karyawan berdasarkan hubungan kerja dengan perusahaan. Adapun jenis karyawan yang diterapkan di Hotel Sapta Nawa Gresik adalah karyawan tetap dan honorer yang berjumlah 65 orang.

#### 4.1.7. Saluran Distribusi

Tamu yang akan datang atau berkunjung dapat dibedakan menjadi 2 macam yaitu :

### 1. Tamu langsung

Yaitu tamu yang datang tanpa melalui agen sebagai saluran distribusi namun secara langsung datang ke hotel. Untuk lebih jelasnya digambarkan sebagai berikut:

**Gambar 4.1**

**Saluran distribusi langsung**



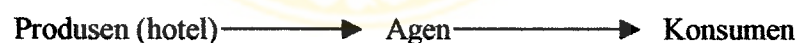
Sumber: Hotel Sapta Nawa Gresik

### 2. Tamu Pesanan

Yaitu tamu yang menggunakan saluran distribusi hotel berupa biro-biro perjalanan yang bekerja sama dengan pihak hotel. Secara sederhana dapat digambarkan sebagai berikut:

**Gambar 4.2**

**Saluran distribusi tak langsung**



Sumber: Hotel Sapta Nawa Gresik

#### 4.1.8. Laporan Keuangan yang dimiliki oleh Hotel Sapta Nawa Gresik

Dari hasil pencatatan yang telah dilakukan dan memperoleh salinan data yang berasal dari data yang diarsipkan perusahaan diperoleh data-data laporan keuangan Hotel Sapta Nawa Gresik yang terdiri atas neraca dan laporan laba dan rugi untuk tahun 2003 dan 2004.

**TABEL 4-1**  
**PT. KHARISMA PUTRA GRAHA**  
**( HOTEL SAPTA NAWA )**  
**NERACA**  
**PER 31 DESEMBER 2003**

<b><u>AKTIVA</u></b>		
<b><u>AKTIVA LANCAR</u></b>		
Kas	Rp	20,400,157.00
Bank	Rp	399,505.00
Pajak dibayar Dimuka	Rp	<u>2,302,686.00</u>
Jumlah Aktiva Lancar	Rp	23.102,348.00
<b><u>AKTIVA TETAP</u></b>		
Nilai Perolehan	Rp	1,799,528,496.00
Akumulasi Penyusutan	Rp	<u>(349.343.169.00)</u>
Nilai Buku Aktiva Tetap	Rp	<u>1,450,185,327.00</u>
<b>JUMLAH AKTIVA</b>	<b>Rp</b>	<b><u>1,473,287,675.00</u></b>
<b><u>KEWAJIBAN DAN EKUITAS</u></b>		
<b><u>KEWAJIBAN</u></b>		
Hutang Biaya	Rp	1,426,460.00
Hutang Pajak	Rp	<u>3,219,992.00</u>
<b>JUMLAH KEWAJIBAN</b>	<b>Rp</b>	<b>4,646,452.00</b>
<b><u>EKUITAS</u></b>		
Modal Saham yang disetor	Rp	1,500,000,000.00
Laba ditahan	Rp	(53,476,300.00)
Laba Tahun Berjalan	Rp	<u>22,117,523.00</u>
<b>JUMLAH EKUITAS</b>	<b>Rp</b>	<b><u>1,468,641,223.00</u></b>
<b>JUMLAH KEWAJIBAN DAN EKUITAS</b>		<b>1,473,287,675.00</b>

Sumber : Data Intern Hotel Sapta Nawa Greeik

**TABEL 4-2**  
**PT. KHARISMA PUTRA GRAHA**  
**( HOTEL SAPTA NAWA )**  
**NERACA**  
**PER 31 DESEMBER 2004**

<b><u>AKTIVA</u></b>		
<b><u>AKTIVA LANCAR</u></b>		
Kas	Rp	37,060,485.00
Bank	Rp	672,126.00
Pajak dibayar Dimuka	Rp	2,462,004.00
Jumlah Aktiva Lancar	Rp	40,194,615.00
<b><u>AKTIVA TETAP</u></b>		
Nilai Perolehan	Rp	2,127,617,296.00
Akumulasi Penyusutan	Rp	(462,028,172.00)
Nilai Buku Aktiva Tetap	Rp	1,665,589,124.00
<b>JUMLAH AKTIVA</b>	<b>Rp</b>	<b>1,705,783,739.00</b>
<b><u>KEWAJIBAN DAN EKUITAS</u></b>		
<b><u>KEWAJIBAN</u></b>		
Hutang Blaya	Rp	1,600,960.00
Hutang Pajak	Rp	4,160,317.00
<b>JUMLAH KEWAJIBAN</b>	<b>Rp</b>	<b>5,761,277.00</b>
<b><u>EKUITAS</u></b>		
Modal Saham yang disetor	Rp	1,700,000,000.00
Laba ditahan	Rp	(31,358,777.00)
Laba Tahun Berjalan	Rp	31,381,239.00
<b>JUMLAH EKUITAS</b>	<b>Rp</b>	<b>1,700,022,462.00</b>
<b>JUMLAH KEWAJIBAN DAN EKUITAS</b>		<b>1,705,783,739.00</b>

Sumber : Data Intern Hotel Sapta Nawa Greeik

**Tabel 4-3**  
**PT. KHARISMA PUTRA GRAHA**  
**(Hotel Sapta Nawa)**  
**Laporan Perhitungan Laba / Rugi**  
**Untuk periode yang berakhir 31 Desember 2003**

<b>Pendapatan :</b>			
- Sewa kamar	Rp.	601.644.034	
- Sewa Hall	Rp.	72.185.666	
- Coffee shop	Rp.	84.947.800	
Total pendapatan			Rp. 758.777.500
<b>Harga Pokok Pendapatan :</b>			
- Aminity	Rp.	8.605.660	
- Belanja coffee shop	Rp.	65.802.896	
- Belanja laundry	Rp.	20.383.097	
- Belanja acara	Rp.	9.331.650	
- Telepon	Rp.	26.549.291	
- Listrik	Rp.	114.391.495	
- Pajak pembangunan	Rp.	32.928.250	
- Gaji karyawan hotel	Rp.	211.120.000	
- Biaya penyusutan	Rp.	47.604.630	
Total harga pokok pendapatan			Rp. 536.716.969
<b>Biaya Umum dan Administrasi :</b>			
- Gaji karyawan kantor	Rp.	104.650.000	
- Peralatan kantor (ATK)	Rp.	6.920.160	
- Telepon	Rp.	1.301.646	
- Listrik	Rp.	4.952.945	
- Biaya pengangkutan	Rp.	6.040.300	
- Pemeliharaan pembangunan	Rp.	25.920.330	
- Biaya penjualan	Rp.	2.565.360	
- PBB	Rp.	11.115.787	
- Air bawah tanah	Rp.	2.951.520	
- Biaya sumbangan	Rp.	1.155.600	
- Biaya lain-lain	Rp.	9.178.952	
- Biaya penyusutan	Rp.	21.621.364	
- Administrasi bank	Rp.	24.000	
- Biaya pajak bunga bank	Rp.	234.188	
Total biaya umum dan administrasi			Rp. 198.632.152
Laba operasi			Rp. 23.428.379
<b>Pendapatan lain-lain :</b>			
Pendapatan bunga bank			Rp. 1.170.944
Laba operasi sebelum pajak			Rp. 24.599.323
Estimasi pajak penghasilan			Rp. 2.481.800
Laba bersih setelah pajak			<u>Rp. 22.117.523</u>

Sumber: Hotel Sapta Nawa Gresik

**Tabel 4-4**  
**PT. KHARISMA PUTRA GRAHA**  
**(Hotel Sapta Nawa)**  
**Laporan Perhitungan Laba / Rugi**  
**Untuk periode yang berakhir 31 Desember 2004**

<b>Pendapatan :</b>			
- Sewa kamar	Rp.	705.141.962	
- Sewa Hall	Rp.	86.084.148	
- Coffee shop	Rp.	104.588.390	
Total pendapatan			Rp. 895.814.550
<b>Harga Pokok Pendapatan :</b>			
- Aminity	Rp.	11.175.250	
- Belanja coffee shop	Rp.	79.445.878	
- Belanja laundry	Rp.	24.306.540	
- Belanja acara	Rp.	11.103.581	
- Telepon	Rp.	24.751.030	
- Listrik	Rp.	133.481.325	
- Pajak pembangunan	Rp.	33.399.500	
- Gaji karyawan hotel	Rp.	233.740.000	
- Biaya penyusutan	Rp.	75.772.734	
Total harga pokok pendapatan			Rp. 627.175.838
Laba kotor			Rp. 268.638.712
<b>Biaya Umum dan Administrasi :</b>			
- Gaji karyawan kantor	Rp.	120.575.000	
- Peralatan kantor (ATK)	Rp.	4.816.775	
- Telepon	Rp.	1.538.803	
- Listrik	Rp.	4.938.600	
- Biaya pengangkutan	Rp.	5.363.600	
- Pemeliharaan pembangunan	Rp.	32.325.853	
- Biaya penjualan	Rp.	4.140.000	
- PBB	Rp.	11.115.787	
- Air bawah tanah	Rp.	3.226.520	
- Biaya sumbangan	Rp.	4.450.000	
- Biaya lain-lain	Rp.	7.505.692	
- Biaya penyusutan	Rp.	36.912.269	
- Administrasi bank	Rp.	35.000	
- Biaya pajak bunga bank	Rp.	813.213	
Total biaya umum dan administrasi			Rp. 237.757.112
Laba operasi			Rp. 30.881.600
<b>Pendapatan lain-lain :</b>			
Pendapatan bunga bank			Rp. 4.114.039
Laba operasi sebelum pajak			Rp. 34.995.639
Estimasi pajak penghasilan			Rp. 3.614.400
Laba bersih setelah pajak			Rp. 31.381.239

Sumber: Hotel Sapta Nawa Gresik



#### 4.2. Hasil Analisis

Laporan keuangan laba/rugi dibuat untuk mengetahui laba/rugi yang diperoleh oleh Hotel Sapta Nawa Gresik selama 1 tahun beroperasi. Laporan keuangan laba/rugi Hotel Sapta Nawa Gresik berisi pendapatan-pendapatan yang diperoleh oleh Hotel Sapta Nawa Gresik dikurangi dengan harga pokok pendapatan dan biaya-biaya yang berlangsung dalam Hotel Sapta Nawa Gresik sehingga diketahui laba atau rugi operasinya. Laba tersebut akan menjadi laba bersih setelah dikurangi estimasi pajak penghasilan Hotel Sapta Nawa Gresik. Namun Hotel Sapta Nawa Gresik masih belum membuat laporan laba/rugi segmentasi sehingga laba per segmennya belum dapat diketahui, berikut ini adalah penelitian yang dilakukan peneliti untuk mengetahui berapa laba per segmen yang telah dicapai untuk masing-masing segmen pada Hotel Sapta Nawa Gresik untuk tahun 2003 dan tahun 2004. Sebelum menganalisis lebih lanjut maka berikut ini dikelompokkan biaya-biaya yang telah dikeluarkan ke dalam kelompok biaya tetap atau biaya variabel. Hal ini dapat dilakukan dengan cara menganalisis setiap jenis biaya berdasarkan perilakunya apakah masuk kategori sebagai biaya tetap, biaya variabel maupun biaya semi variabel adalah sebagai berikut :

##### 1. Biaya Tetap

- Peralatan kantor
- Biaya penyusutan gedung
- Biaya penyusutan inventaris
- Gaji karyawan kantor

- Pajak pembangunan
- Pemeliharaan pembangunan
- Pajak bumi dan bangunan
- Administrasi bank
- Biaya pajak bunga bank

2. Biaya Variabel :

- Amenity
- Belanja acara
- Belanja coffee shop
- Belanja laundry
- Telepon kamar
- Listrik kamar
- Gaji karyawan hotel
- Telepon kantor
- Listrik kantor
- Biaya pengangkutan
- Biaya penjualan
- Air
- Biaya sumbangan
- Biaya lain-lain



Biaya – biaya yang dikelompokkan ini di bagi berdasarkan prosentase sehingga dasar alokasi yang digunakan adalah berdasarkan luas bangunan dan jumlah karyawan hotel. Untuk biaya penyusutan gedung dan inventaris dasar alokasi yang digunakan ialah luas bangunan.

Perhitungan dasar alokasi yang digunakan :

a) Berdasarkan luas bangunan

$$\begin{aligned} \% \text{ Luas Kamar} &= \frac{\text{Luas Kamar}}{\text{Luas Bangunan}} \times 100\% \\ &= \frac{3279,2 \text{ M}^2}{4099 \text{ M}^2} \times 100\% \\ &= 80 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \% \text{ Luas Hall} &= \frac{\text{Luas Hall}}{\text{Luas Bangunan}} \times 100\% \\ &= \frac{429,9 \text{ M}^2}{4099 \text{ M}^2} \times 100\% \\ &= 10,4 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \% \text{ Luas Coffee Shop} &= \frac{\text{Luas Coffee Shop}}{\text{Luas Bangunan}} \times 100 \% \\ &= \frac{389,9 \text{ M}^2}{4099 \text{ M}^2} \times 100 \% \\ &= 9,5 \% \end{aligned}$$

Sedangkan biaya gaji karyawan dan biaya lain – lain dasar alokasi yang digunakan berdasarkan jumlah karyawan hotel.

b) Berdasarkan jumlah karyawan hotel

$$\begin{aligned} \text{\% Jumlah Karyawan} &= \frac{\text{Jumlah karyawan kamar}}{\text{Jumlah karyawan hotel}} \times 100\% \\ \text{untuk kamar} &= \frac{53}{65} \times 100\% \\ &= 81\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{\% Jumlah Karyawan} &= \frac{\text{Jumlah karyawan hall}}{\text{Jumlah karyawan hotel}} \times 100\% \\ \text{untuk hall} &= \frac{6}{65} \times 100\% \\ &= 9,2\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{\% Jumlah Karyawan} &= \frac{\text{Jumlah karyawan coffee shop}}{\text{Jumlah karyawan hotel}} \times 100\% \\ \text{untuk coffee shop} &= \frac{6}{65} \times 100\% \\ &= 9,2\% \end{aligned}$$

Berikut ini pengalokasian biaya segmen berdasarkan produk yang terdapat pada Hotel Sapta Nawa Gresik adalah sebagai berikut :

#### 1. Pendapatan Sewa Kamar

##### Biaya Tetap

Biaya tetap yang terjadi pada Hotel Sapta Nawa Gresik, diantaranya :

##### a. Biaya Tetap Langsung :

##### Biaya Penyusutan Gedung

Biaya yang timbul sebagai akibat kepemilikan aktiva perusahaan (dalam hal ini gedung ). Biaya penyusutan gedung untuk tahun 2003 adalah Rp. 38.083.704 (Rp 47.604.630 x 0,8%),- dan tahun 2004 Rp. 60.618.187,- (Rp 75.772.734 x 0,8%).

b. Biaya Tetap Umum :

Pajak Pembangunan

Biaya yang timbul sebagai akibat pembangunan yang dilakukan perusahaan dan dikenakan pajak atas pembangunan tersebut. Biaya pajak pembangunan tahun 2003 Rp. 32.928.250,- dan tahun 2004 Rp. 33.399.500,-

c. Administrasi dan Umum Tetap Langsung :

Gaji Karyawan

Biaya ini bersifat tetap dan tidak tergantung pada tingkat okupansi kamar. Dan akan meningkat apabila terjadi kenaikan gaji atau penambahan jumlah karyawan. Realisasi untuk tahun 2003 Rp. 83.720.000,- (Rp 104.650.000 x 0,8%) dan untuk tahun 2004 Rp. 96.460.000,- (Rp 120.575.000 x 0,8%)

Peralatan Kantor

Biaya ini meliputi biaya peralatan-peralatan kantor. Realisasi untuk tahun 2003 Rp. 6.920.160,- dan tahun 2004 Rp. 4.816.775,-

Biaya Penyusutan Inventaris

Biaya yang timbul sebagai akibat kepemilikan aktiva perusahaan (dalam hal ini inventaris). Biaya penyusutan inventaris untuk tahun 2003 adalah

Rp. 17.297.091,- (Rp 21.621.364 x 0,8%) dan tahun 2004 Rp. 29.529.816,-  
(Rp 36.912.269 x 0,8%)

d. **Administrasi dan Umum Tetap Umum :**

**Pemeliharaan Pembangunan**

Biaya-biaya yang berkaitan dengan pemeliharaan aktiva tetap, seperti pemeliharaan gedung serta perabotan yang ada di hotel. Realisasi biaya pemeliharaan tahun 2003 adalah Rp. 25.920.330,- dan tahun 2004 Rp. 32.325.853,-

**Pajak Bumi dan Bangunan**

Realisasi pajak bumi dan bangunan untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 11.115.787,- dan tahun 2004 Rp. 11.115.787,-

**Administrasi Bank**

Biaya ini dikeluarkan berdasarkan kebijakan manajemen. Realisasi untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 24.000,- dan tahun 2004 Rp. 35.000,-

**Biaya Pajak Bunga Bank**

Biaya ini dikeluarkan berdasarkan kebijakan manajemen. Realisasi untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 234.188,- dan tahun 2004 adalah sebesar Rp. 813.213,-

**Biaya Variabel**

Biaya-biaya yang merupakan biaya variabel pada Hotel Sapta Nawa Gresik adalah sebagai berikut :

### Amenity

Biaya-biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan kebutuhan para tamu di kamar seperti, shampo, sabun, sikat gigi, dan lain-lain. Biaya ini akan meningkat seiring dengan meningkatnya tingkat okupansi kamar. Realisasi biaya ini untuk tahun 2003 adalah Rp. 8.605.660,- dan tahun 2004 Rp. 11.175.250,-

### Belanja Laundry

Merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk keperluan membersihkan kamar hotel seperti bed cover, pillow case, kelambu dan lain sebagainya. Belanja laundry untuk tahun 2003 adalah Rp. 20.383.097,- dan tahun 2004 Rp. 24.306.540,-

### Telepon

Biaya yang diperlukan untuk keperluan komunikasi dari kamar hotel. Telepon untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 26.549.291,- dan tahun 2004 Rp. 24.751.030,-

### Listrik

Biaya yang diperlukan untuk keperluan penerangan pada kamar hotel. Listrik untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 114.391.495,- dan tahun 2004 Rp. 133.481.325,-

### Gaji Karyawan Hotel

Biaya gaji untuk karyawan hotel tahun 2003 adalah sebesar Rp. 211.120.000,- dan tahun 2004 Rp. 233.740.000,-

## Administrasi dan Umum Variabel

### Biaya Pengangkutan

Merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan sebagai sarana transportasi. Realisasi biaya pengangkutan untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 6.040.300,- dan tahun 2004 Rp. 5.363.600,-

### Telepon

Biaya yang diperlukan untuk biaya administrasi pada kantor. Telepon untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 1.301.646,- dan tahun 2004 Rp. 1.538.803,-

### Biaya Penjualan

Biaya ini meliputi alat tulis kantor, perjalanan dinas, dan lain-lain. Realisasi untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 2.565.360,- dan tahun 2004 Rp. 4.140.000,-

### Listrik

Biaya yang dikeluarkan untuk keperluan penerangan kantor. Realisasi untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 3.962.356,- (Rp 4.952.945 x 80%) dan tahun 2004 Rp. 3.950.880,- (Rp 4.938.600 x 80%)

### Biaya Sumbangan

Biaya ini dikeluarkan berdasarkan kebijakan manajemen. Realisasi untuk tahun 2003 adalah Rp. 1.155.600,- dan tahun 2004 Rp. 4.450.000,-

### Air

Realisasi untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 2.361.216,- (Rp 2.951.520 x 80%) dan tahun 2004 Rp. 2.581.216,- (Rp 3.226.520 x 80%).



### Biaya Lain-lain

Biaya ini meliputi biaya dokumentasi, dan lain-lain. Biaya ini dikeluarkan berdasarkan kebijakan manajemen. Realisasi untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 9.178.952,- dan tahun 2004 Rp. 7.505.692,-

## 2. Pendapatan Sewa Hall

### Biaya Tetap

Biaya tetap yang terjadi pada Hotel Saptanawa Gresik, diantaranya :

#### a. Biaya Tetap Langsung

##### Biaya Penyusutan Gedung

Biaya yang timbul sebagai akibat kepemilikan aktiva perusahaan (dalam hal ini gedung). Biaya penyusutan gedung untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 4.760.463,- (Rp 47.604.630 x 10%) dan tahun 2004 sebesar Rp. 7.577.273,- (Rp 75.772.734 x 10%).

#### b. Administrasi dan Umum Tetap Langsung

##### Gaji Karyawan Kantor

Biaya ini bersifat tetap dan tidak tergantung pada tingkat okupansi kamar. Realisasi untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 10.465.000,- (Rp 104.650.000 x 10%) dan tahun 2004 adalah sebesar Rp. 12.057.500,- (Rp 120.575.000 x 10%).

### Biaya Penyusutan Inventaris

Biaya yang timbul sebagai akibat kepemilikan aktiva perusahaan (dalam hal ini inventaris). Realisasi untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 2.162.136,- (Rp 21.621.364 x 10%) dan tahun 2004 adalah sebesar Rp. 3.651.227,- (Rp 36.912.269 x 10%)

### Biaya Variabel

Biaya-biaya yang merupakan biaya variabel pada Hotel Sapta Nawa Gresik adalah sebagai berikut :

#### Belanja Acara

Merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk keperluan kegiatan suatu acara perusahaan. Belanja acara untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 9.331.650,- dan tahun 2004 sebesar Rp. 11.103.581,-

### Administrasi dan Umum Variabel

#### Listrik

Biaya yang diperlukan untuk keperluan penerangan. Realisasi untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 495.295,- (Rp 4.952.945 x 10%) dan tahun 2004 sebesar Rp. 493.860,- (Rp 4.938.600 x 10%).

#### Air

Biaya yang diperlukan untuk keperluan air dalam kantor. Realisasi untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 295.152,- (Rp 2.951.520 x 10%) dan tahun 2004 sebesar Rp. 322.652,- (Rp 3.226.520 x 10%).

### 3. Pendapatan Coffe Shop

#### Biaya Tetap

Biaya tetap yang terjadi pada Hotel Sapta Nawa Gresik, diantaranya :

#### a. Biaya Tetap Langsung

##### Biaya Penyusutan Gedung

Biaya yang timbul sebagai akibat kepemilikan aktiva perusahaan. Biaya penyusutan gedung untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 4.760.463,- (Rp 47.604.630 x 10%) dan tahun 2004 sebesar Rp. 7.577.273,- (Rp 75.772.734 x 10%)

#### b. Administrasi dan Umum Tetap Langsung

##### Gaji Karyawan

Biaya ini tidak tergantung pada tingkat okupansi kamar. Realisasi untuk tahun 2003 adalah Rp. 10.465.000,- (Rp 104.650.000 x 10%) dan untuk tahun 2004 sebesar Rp. 12.057.500,- (Rp 120.575.000 x 10%).

##### Biaya Penyusutan Inventaris

Biaya yang timbul sebagai akibat kepemilikan aktiva perusahaan (dalam hal ini inventaris). Realisasi untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 2.162.136,- (Rp 21.621.364 x 10%) dan tahun 2004 adalah sebesar Rp. 3.651.227,- (Rp 36.912.269 x 10%)

#### Biaya Variabel

Biaya-biaya yang merupakan biaya variabel pada Hotel Sapta Nawa Gresik adalah sebagai berikut :

### Belanja Coffe Shop

Merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk keperluan coffe shop perusahaan. Belanja coffe shop untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 65.802.896 dan tahun 2004 sebesar Rp. 79.445.878,-

### Administrasi dan Umum Variabel

#### Listrik

Biaya yang dikeluarkan untuk keperluan penerangan. Realisasi untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 495.295,- ( $\text{Rp } 4.952.945 \times 10\%$ ) dan tahun 2004 sebesar Rp. 493.860,- ( $\text{Rp } 4.938.600 \times 10\%$ )

#### Air

Biaya yang dikeluarkan untuk air dalam kantor. Realisasi untuk tahun 2003 adalah sebesar Rp. 295.152,- ( $\text{Rp } 2.951.520 \times 10\%$ ) dan untuk tahun 2004 sebesar Rp. 322.652,- ( $\text{Rp } 3.226.520 \times 10\%$ ).

**Tabel 4-5**  
**PT. KHARISMA PUTRA GRAHA**  
**(HOTEL SAPTA NAWA)**  
**Laporan Segmentasi**  
**Tahun 2003**

	Sewa kamar	Sewa hall	Coffee shop	Total
Pendapatan	Rp 601.644.034	Rp 72.185.666	Rp 84.947.800	Rp 758.777.500
Biaya Variabel				
- Hpp	Rp (381.049.543)	Rp (9.331.650)	Rp (65.802.896)	Rp (456.184.089)
- Administrasi dan umum	Rp (26.565.430)	Rp (790.447)	Rp (790.447)	Rp (28.146.324)
Marjin kontribusi	Rp 194.029.061	Rp 62.063.569	Rp 18.354.457	Rp 274.447.087
Biaya tetap langsung				
- Overhead tetap	Rp (38.083.704)	Rp (4.760.463)	Rp (4.760.463)	Rp (47.604.630)
- Administrasi dan umum	Rp (107.937.251)	Rp (12.627.136)	Rp (12.627.136)	Rp (133.191.523)
Marjin segmen	Rp 48.008.106	Rp 44.675.970	Rp 966.858	Rp (93.650.934)
Biaya tetap umum				
- Overhead tetap				Rp (32.928.250)
- Administrasi dan umum				Rp (37.294.305)
Laba operasi				Rp 23.428.379
Pendapatan lain-lain				
- Pendapatan bunga bank				Rp 1.170.944
Laba operasi sebelum pajak				Rp 24.599.323
Estimasi pajak penghasilan				Rp (2.481.800)
Laba bersih setelah pajak				<u>Rp 22.117.523</u>

**Tabel 4-6**  
**PT. KHARISMA PUTRA GRAHA**  
**(HOTEL SAPTA NAWA)**  
**Laporan Segmentasi**  
**Tahun 2004**

	Sewa kamar	Sewa hall	Coffee shop	Total
Pendapatan	Rp 705.141.962	Rp 86.084.198	Rp 104.588.390	Rp 895.814.550
Biaya Variabel				
- Hpp	Rp (427.454.145)	Rp (11.103.581)	Rp (79.445.878)	Rp (518.003.604)
- Administrasi dan umum	Rp (29.530.191)	Rp (816.512)	Rp (816.512)	Rp (31.163.215)
Marjin kontribusi	Rp 248.157.626	Rp 74.164.105	Rp (24.326.000)	Rp 346.647.731
Biaya tetap langsung				
- Overhead tetap	Rp (60.618.187)	Rp (7.577.273)	Rp (7.577.273)	Rp (75.772.733)
- Administrasi dan umum	Rp (130.806.591)	Rp (15.748.727)	Rp (15.748.727)	Rp (162.304.045)
Marjin segmen	Rp 56.732.848	Rp 50.838.105	Rp (1.000.000)	Rp 108.570.953
Biaya tetap umum				
- Overhead tetap				Rp (33.399.500)
- Administrasi dan umum				Rp (44.289.853)
Laba operasi				Rp 30.881.600
Pendapatan lain-lain				
- Pendapatan bunga bank				Rp 4.114.039
Laba operasi sebelum pajak				Rp 34.995.639
Estimimasi pajak penghasilan				Rp (3.614.400)
Laba bersih setelah pajak				<u>Rp 31.381.239</u>

### a. Marjin Kontribusi

Marjin Kontribusi yang dihasilkan oleh Hotel Sapta Nawa Gresik, selengkapnya dapat dilihat pada penjelasan berikut ini :

	Tahun 2003	Tahun 2004
Pendapatan	Rp 758.777.500	Rp 895.814.550
Biaya variabel		
- HPP variabel	Rp 456.184.089	Rp 518.003.604
- Adm dan umum variabel	Rp 28.146.324	Rp 31.163.215
Total biaya variabel	Rp 484.330.413	Rp 549.166.819
Marjin kontribusi	Rp 274.447.087	Rp 346.647.731

Dari penjelasan tersebut dapat diketahui berapa sisa pendapatan setelah dikurangi semua biaya variabel.

### b. Rasio Marjin Kontribusi

Perbandingan marjin kontribusi yang terjadi dapat dilihat pada penjelasan ini :

	Tahun 2003	Persentase	Tahun 2004	Persentase
Pendapatan	Rp 758.777.500	100%	Rp 895.814.550	100%
Biaya variabel				
- HPP variabel	Rp 456.184.089		Rp 518.003.604	
- Adm dan umum vrbl.	Rp 28.146.324		Rp 31.163.215	
Total biaya variabel	Rp 484.330.413	63,83%	Rp 549.166.819	61,31%
Marjin kontribusi	Rp 274.447.087	36,17%	Rp 346.647.731	38,69%

### c. Marjin Segmen

#### 1. Sewa kamar

Pada sewa kamar untuk tahun 2003 marjin segmennya adalah sebesar Rp 48.008.106 atau 51,26% dan untuk tahun 2004 adalah sebesar Rp 56.732.848 atau 52,25% sehingga kenaikan dari tahun 2003 ke tahun 2004 sebesar 18,17%.

$$\text{Prosentase marjin segmen} = \frac{\text{Marjin segmen sewa kamar tahun 2003}}{\text{Total marjin tahun 2003}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 48.008.106}{\text{Rp } 93.650.934}$$

$$= 51,26\%$$

$$\text{Prosentase marjin segmen} = \frac{\text{Marjin segmen sewa kamar tahun 2004}}{\text{Total marjin tahun 2004}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 56.732.848}{\text{Rp } 108.570.953}$$

$$= 52,25\%$$

$$\text{Prosentase kenaikan marjin segmen} = \frac{\text{marjin segmen 2004} - \text{marjin segmen 2003}}{\text{Marjin segmen 2003}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 56.732.848 - \text{Rp } 48.008.106}{\text{Rp } 48.008.106} \times 100\%$$

$$= 18,17\%$$

Kenaikan ini disebabkan oleh karena meningkatnya tingkat hunian kamar di Hotel Sapta Nawa Gresik.



## 2. Sewa hall

Pada sewa hall untuk tahun 2003 marjin segmennya adalah sebesar Rp 44.675.970 atau 47,70% dan tahun 2004 adalah sebesar Rp 50.838.105 atau 46,82% sehingga kenaikan dari tahun 2003 ke 2004 sebesar 13,79%.

$$\text{Prosentase marjin segmen} = \frac{\text{Marjin segmen sewa hall tahun 2003}}{\text{Total marjin tahun 2003}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 44.675.970}{\text{Rp } 93.650.934}$$

$$= 47,70\%$$

$$\text{Prosentase marjin segmen} = \frac{\text{Marjin segmen sewa hall tahun 2004}}{\text{Total marjin tahun 2004}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 50.838.105}{\text{Rp } 108.570.953}$$

$$= 46,82\%$$

$$\text{Prosentase kenaikan marjin segmen} = \frac{\text{marjin segmen 2004} - \text{marjin segmen 2003}}{\text{Marjin segmen 2003}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 50.838.105 - \text{Rp } 44.675.970}{\text{Rp } 44.675.970} \times 100\%$$

$$= 13,79\%$$

Kenaikan ini disebabkan oleh karena banyaknya acara yang membutuhkan tempat untuk sewa hall di Hotel Sapta Nawa Gresik seperti acara seminar, acara pernikahan dan lain-lain.

### 3. Coffee shop

Pada coffe shop untuk tahun 2003 marjin segmennya adalah sebesar Rp 966.858 atau 1,03% dan tahun 2004 adalah sebesar Rp 1.000.000 atau 0,92% sehingga terjadi kenaikan dari tahun 2003 ke 2004 sebesar 3,42%.

$$\text{Prosentase marjin segmen} = \frac{\text{Marjin segmen coffee shop tahun 2003}}{\text{Total marjin tahun 2003}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 966.858}{\text{Rp } 93.650.934}$$

$$= 1,03\%$$

$$\text{Prosentase marjin segmen} = \frac{\text{Marjin segmen coffee shop tahun 2004}}{\text{Total marjin tahun 2004}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 1.000.000}{\text{Rp } 108.570.953}$$

$$= 0,92\%$$

$$\text{Prosentase kenaikan marjin segmen} = \frac{\text{marjin segmen 2004} - \text{marjin segmen 2003}}{\text{Marjin segmen 2003}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 1.000.000 - \text{Rp } 966.858}{\text{Rp } 966.858} \times 100\%$$

$$= 3,42\%$$

Kenaikan ini disebabkan oleh jumlah tamu yang membutuhkan tempat untuk makan atau hanya sekedar minum kopi baik itu tamu wisatawan dari dalam negeri maupun luar negeri di coffe shop Hotel Sapta Nawa Gresik.

### 4.3. Interpretasi

#### 4.3.1. Hubungan Marjin Kontribusi dan Marjin Segmen

Marjin kontribusi diperoleh dari pendapatan dikurangi dengan biaya variabel, guna mengetahui berapa besar kontribusi yang diberikan perusahaan untuk laba perusahaan secara keseluruhan atas biaya-biaya variabel yang dikeluarkan perusahaan sedangkan marjin segmen diperoleh dari marjin kontribusi dikurangi dengan biaya tetap langsung, guna mengetahui prosentase laba tiap segmen dari perusahaan.

Apabila manajemen perusahaan sudah mengetahui total laba dan laba per segmennya, maka manajemen dapat mengambil dan merencanakan perolehan laba di masa yang akan datang. Tujuan penyajian perhitungan marjin kontribusi dan marjin segmen adalah sama-sama memberikan informasi laba pada pihak manajemen hotel khususnya pihak manajemen Hotel Sapta Nawa Gresik dan untuk mengetahui kenaikan laba yang telah dihasilkan oleh Hotel Sapta Nawa Gresik karena tanpa laba suatu badan usaha seperti perusahaan jasa ini tidak dapat melangsungkan usahanya.

#### 4.3.2. Pelaporan Per Segmen yang Disajikan Dalam Laporan Segmentasi

Laporan segmentasi adalah laporan yang menyajikan secara rinci laba yang diperoleh masing-masing bagian dalam suatu organisasi yang meliputi pengidentifikasian segmen dan pengalokasian biaya segmen tersebut. Pengalokasian biaya segmen berdasarkan produk yang terdapat pada Hotel Sapta Nawa Gresik dapat dilihat pada tabel 4-5 dan tabel 4-6.

Produk utama dari perusahaan jasa perhotelan pada umumnya adalah penyewaan kamar. Untuk dapat menghasilkan pendapatan atau tingkat okupansi kamar yang sesuai dengan yang diharapkan maka diperlukan penyediaan kamar yang berkualitas sesuai dengan standar yang berlaku. Pada hotel Sapta Nawa Gresik produknya adalah pendapatan sewa kamar, pendapatan sewa hall dan pendapatan coffe shop sedangkan identifikasi segmen didasarkan pada jenis produknya, yaitu : sewa kamar, sewa hall dan coffe shop.

Produk dari Hotel Sapta Nawa Gresik ini merupakan satu kesatuan antara satu dan lainnya sehingga biaya-biaya yang dikelompokkan ke dalam ketiga jenis produk tersebut dibagi berdasarkan prosentase sehingga dari analisa yang dilakukan peneliti dapat diketahui kenaikan laba dari ketiga segmen tersebut yaitu kenaikan laba yang paling besar adalah sewa kamar sebesar 18,17% dari tahun 2003 sampai dengan tahun 2004. Kenaikan laba untuk sewa kamar masih yang terbesar dari sewa hall dan coffee shop, namun Hotel Sapta Nawa Gresik masih perlu meningkatkan lagi fasilitas dan pelayanannya agar dapat menarik lebih banyak tamu untuk menginap di hotel sehingga pendapatan hotel dapat meningkat karena tingkat hunian hotel menjadi semakin tinggi juga dapat bersaing dengan hotel sejenis lainnya. Sedangkan kenaikan laba sewa hall 13,79% dari tahun 2003 sampai dengan tahun 2004 dan kenaikan laba segmen yang paling rendah adalah coffee shop sebesar 3,42% dari tahun 2003 sampai dengan tahun 2004. Laporan per segmen yang disajikan dalam laporan segmentasi dapat menunjukkan laba dari masing-masing segmen tersebut dan apabila kondisi ini berlangsung terus menerus dengan kenaikan laba yang sama sebaiknya Hotel Sapta

Nawa Gresik perlu meningkatkan lagi fasilitas dan pelayanan hotelnya khususnya pada segmen sewa hall dan perlu memperbanyak menu makanannya agar lebih bervariasi dan menurunkan sedikit lebih murah harga makanannya khususnya pada segmen coffee shop karena kenaikan laba kedua segmen tersebut masih dibawah segmen sewa kamar.



## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Berdasarkan uraian dan analisis yang dijelaskan pada bab-bab sebelumnya maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Hotel Sapta Nawa Gresik adalah perusahaan jasa yang bergerak di bidang penyewaan kamar. Pendapatan Hotel Sapta Nawa Gresik diperoleh dari pendapatan sewa kamar, pendapatan sewa hall dan pendapatan coffee shop.
2. Laporan laba/rugi Hotel Sapta Nawa Gresik belum disajikan berdasarkan laporan laba/rugi segmentasi sehingga manajemen Hotel Sapta Nawa Gresik belum bisa mengevaluasi laba per segmennya.
3. Marjin kontribusi untuk tahun 2003 adalah sebesar 36,17% dan tahun 2004 38,69% sedangkan kenaikan laba tiap-tiap segmennya adalah sebagai berikut pada sewa kamar sebesar 18,17% dari tahun 2003 sampai dengan tahun 2004, pada sewa hall sebesar 13,79% dari tahun 2003 sampai dengan tahun 2004 dan pada coffe shop sebesar 3,42% dari tahun 2003 sampai dengan tahun 2004.

## 5.2. Saran

Sejalan dengan kesimpulan tersebut diatas khususnya yang berhubungan dengan hasil pembahasan masalah, dikemukakan saran sebagai berikut :

Manajemen Hotel Sapta Nawa Gresik di sarankan untuk membuat laporan laba rugi segmentasi dengan demikian dapat mengetahui laba per segmennya.

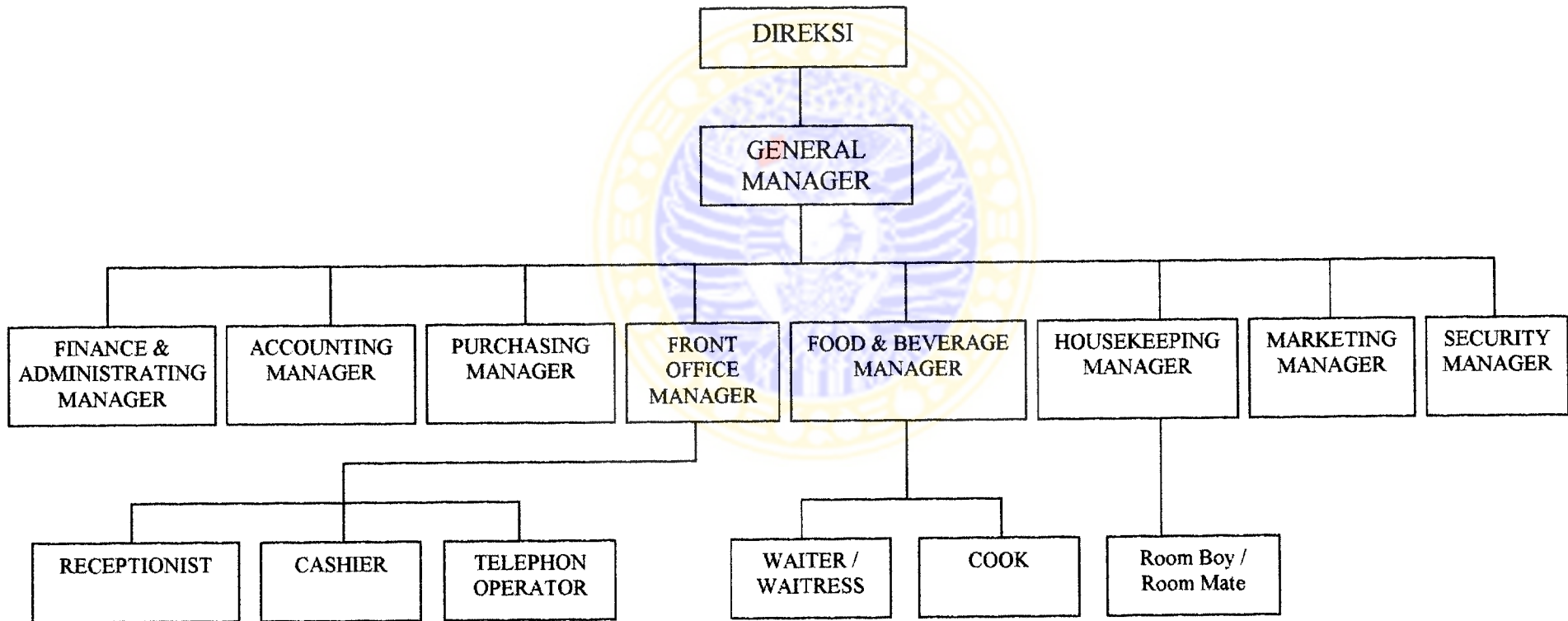


## DAFTAR PUSTAKA

- Hansen, and Mowen, 2004, *Management Accounting*, Seven Edition, South-western publishing Co., Cincinnati, Ohio.
- L.M. Samryn, 2001, *Akuntansi Manajerial (Suatu Pengantar)*, Edisi 1, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Mulyadi, 2002, *Akuntansi Biaya*, Edisi Lima, Penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Yogyakarta.
- Prof. Dr. Sugiyono, 2005, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung : Penerbit Alfabeta.
- S. Munawir, 2002, *Akuntansi Keuangan Dan Manajemen*, Edisi Pertama, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Yin, Robert K, 2004, *Studi Kasus ( Desain dan Metode )*, Edisi 1, Terjemahan, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- J. Fred Weston, Eugene F. Brigham, 2003, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Jilid 1, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Charles T. Horngren, Srikant M. Datar, George Foster, 2005, *Akuntansi Biaya : Penekanan Manajerial*, Jilid 1, Terjemahan. Jakarta : PT. INDEKS KELOMPOK GRAMEDIA.
- Soenarto, 1993, *Laporan Segmentasi Sebagai Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Studi Kasus Pada Rumah Sakit Siti Khodijah Sepanjang*, Universitas Airlangga.
- Ray H. Garrison. 2001, *Akuntansi Manajemen*. Edisi 9. Terjemahan. Penerbit Salemba Empat, Yogyakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2004. *Standar Akuntansi Keuangan*. Penerbit Salemba Empat.
- Floyd A. Beams, Jhon A. Brozovsky, Craig D. Shounders, 2004, *Akuntansi Lanjutan*, Edisi 7, Penerbit INDEKS : Jakarta.
- Abdul Halim, Achmad Tjahjono dan M. Fakhri Husein, 2003, *Sistem Pengendalian Manajemen*, Edisi Revisi, Penerbit Unit Penerbit dan Percetakan. Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, Yogyakarta.



**Lampiran 1**  
**STRUKTUR ORGANISASI**



Sumber : Hotel Sapta Nawa Gresik