



LAPORAN PENELITIAN

**ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN
FOOD & BEVERAGE DEPARTMENT DENGAN
METODE *JOB ORDER COSTING* DALAM
MEMAKSIMALKAN LABA**

Oleh:

**KETUA : YUSTIN TRIASTUTI, SE.Ak, M.Ak, CA.
ANGGOTA : 1. SELAMAT RAHARJA**

**PENELITIAN INI DILAKSANAKAN ATAS BIAYA ANGGARAN
PENDAPATAN DAN BELANJA STIE GICI TAHUN AKADEMIK
2019/2020. NOMOR KONTRAK: 110/LPPM-GBS/VIII/2019**

**JURUSAN AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI "GICI"
2019**

SURAT PERJANJIAN KONTRAK PENELITIAN
Nomor : 110/LPPM-GBS/VIII/2019

Pada hari ini, Jum'at, tanggal Sembilan bulan Agustus tahun Dua Ribu Sembilan Belas (09-08-2019), kami yang bertanda tangan di bawah ini:

- 1) Sandi Noorzaman, S.Si, MM.
Selaku Ketua LPPM STIE "GICI" untuk dan atas nama Jurusan Akuntansi S1 Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi "GICI", selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**;
- 2) Yustin Triastuti, SE, Ak, M.Ak, CA
Selaku Peneliti, selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**; menyatakan bersepakat untuk membuat perjanjian kontrak penelitian sebagai berikut.

Pasal 1
JUDUL PENELITIAN

PIHAK PERTAMA dalam jabatannya tersebut di atas, memberikan tugas kepada **PIHAK KEDUA** untuk melaksanakan penelitian yang berjudul: "**Analisis Penentuan Harga Pokok Penjualan *Food & Beverage Department* dengan Metode *Job Order Costing* dalam Memaksimalkan Laba (Studi Kasus Paket *Meeting Room* Pada Hotel Royal Djuanda Bogor)**".

Pasal 2
WAKTU DAN BIAYA PENELITIAN

- 1) Waktu penelitian adalah 6 bulan, dari 9 Agustus 2019 sampai dengan 10 Februari 2020.
- 2) Biaya pelaksanaan penelitian ini dibebankan pada pos Anggaran Pendapatan dan Belanja (APB) Jurusan Peneliti bersangkutan tahun 2019/2020 dengan nilai kontrak sebesar **Rp. 7.166.000 (Tujuh Juta Seratus Enam Puluh Enam Ribu Rupiah)**.

Pasal 3
PERSONALIA PENELITIAN

Susunan personalia penelitian ini sebagai berikut :

Ketua : YUSTIN TRIASTUTI, SE, Ak, M.Ak, CA
Anggota : 1. SELAMAT RAHARJA

Pasal 4
CARA PEMBAYARAN

Pembayaran biaya penelitian diberikan sesuai dengan aturan dan tata cara yang telah ditetapkan dalam Pedoman Penelitian STIE "GICI", yaitu:

- 1) Tahap I sebesar 70% dari nilai kontrak yang diterimakan paling cepat dua minggu setelah surat perjanjian kontrak penelitian ini ditandatangani oleh kedua belah pihak melalui Bendahara STIE "GICI".
- 2) Tahap II sebesar 30% dari nilai kontrak yang diterimakan setelah **PIHAK KEDUA** menyelesaikan seluruh kewajiban pekerjaan penelitian

Pasal 5

KEASLIAN PENELITIAN DAN KEBEBAS-IKATAN DENGAN PIHAK LAIN

- 1) **PIHAK KEDUA** bertanggung jawab atas keaslian judul penelitian sebagaimana disebutkan dalam pasal 1 Surat Perjanjian Kontrak Penelitian ini (bukan duplikat/jiplakan/plagiat) dari penelitian orang lain.
- 2) **PIHAK KEDUA** menjamin bahwa judul penelitian tersebut bebas dari ikatan dengan pihak lain atau tidak sedang didanai oleh pihak lain.
- 3) **PIHAK KEDUA** menjamin bahwa judul penelitian tersebut bukan merupakan penelitian yang **SEDANG ATAU SUDAH** selesai dikerjakan, baik didanai oleh pihak lain maupun oleh sendiri.
- 4) Apabila di kemudian hari diketahui ketidak benaran pernyataan ini, maka kontrak penelitian dinyatakan batal, dan **PIHAK KEDUA** wajib mengembalikan dana yang telah diterima.

PASAL 6

PEMBIMBING/KONSULTAN PENELITIAN LATIHAN

- 1) Setiap Peneliti Latihan harus menunjuk seorang Pembimbing/Konsultan yang bertugas membimbing pelaksanaan penelitiannya.
- 2) Peneliti Latihan diharuskan berkonsultasi dengan pembimbingnya berkaitan dengan penelitian yang akan dilaksanakan serta laporan hasil penelitiannya.
- 3) *Honorarium* Pembimbing/Konsultan (untuk peneliti dari mahasiswa) ditanggung oleh institusi STIE “GICI” di luar nilai kontrak penelitian sesuai ketentuan yang berlaku, dan akan dibayarkan setelah laporan hasil penelitian beserta kelengkapannya diserahkan ke LPPM melalui Bendahara STIE “GICI”.

Pasal 7

MONITORING PENELITIAN

- (1) **PIHAK PERTAMA** berhak untuk:
 - a) Melakukan pengawasan administrasi, monitoring, dan evaluasi terhadap pelaksanaan penelitian.
 - b) Memberikan sanksi jika dalam pelaksanaan penelitian terjadi pelanggaran terhadap isi perjanjian oleh Peneliti.
 - c) Bentuk sanksi disesuaikan dengan tingkat pelanggaran yang dilakukan.
- (2) Pemantauan kemajuan penelitian dilakukan oleh **PIHAK PERTAMA** bersama dengan *Reviewer*, dan Pembimbing Penelitian untuk Penelitian Latihan.
- (3) **PIHAK KEDUA** diharuskan membuat dan menyampaikan Laporan Kemajuan atas pelaksanaan penelitiannya kepada **PIHAK PERTAMA** sebanyak 2 (dua) eksemplar.
- (4) Pelaksanaan kemajuan penelitian dijadwalkan pada bulan ke-3 setelah Kontrak Penelitian ditandatangani (November 2019).
- (5) Format Laporan Kemajuan dan Teknis pelaksanaannya akan diatur kemudian.

Pasal 8

LAPORAN SEMENTARA DAN SEMINAR HASIL PENELITIAN

- 1) **PIHAK KEDUA** wajib menyerahkan laporan hasil penelitian sementara kepada **PIHAK PERTAMA** paling lambat pada 2 Maret 2020 sebanyak 2 (dua) eksemplar.
- 2) Laporan sementara itu digunakan sebagai bahan seminar hasil penelitian yang penyelenggaraannya menjadi tanggung jawab **PIHAK PERTAMA**.
- 3) Ketua Peneliti diwajibkan hadir untuk mempresentasikan hasil penelitiannya pada seminar hasil penelitian.
- 4) Pelaksanaan teknis seminar hasil penelitian akan diatur tersendiri oleh **PIHAK PERTAMA**.

Pasal 9
LAPORAN AKHIR PENELITIAN

- 1) Setelah seminar hasil penelitian sebagaimana dimaksud pada pasal 8 Perjanjian ini, **PIHAK KEDUA** wajib menyerahkan revisi laporan penelitiannya dalam waktu paling lambat dua minggu.
- 2) Revisi laporan penelitian yang sudah diseminarkan harus mendapat pengesahan dari *reviewer* dan dijilid dalam satu kesatuan dengan laporan.
- 3) Berkas-berkas laporan meliputi:
 - (a) Laporan lengkap penelitian terdiri dari: (A) Laporan Hasil Penelitian, (B) Naskah Publikasi, dan (C) Sinopsis Penelitian Lanjutan (jika ada kelanjutan).
 - (b) Laporan akhir penelitian rangkap 4 (empat) dengan perincian 1 eks. Untuk LPPM, 1 eks. Untuk Perpustakaan STIE “GICI”, 1 eks. Untuk Jurusan.
 - (c) Naskah publikasi dalam bentuk *feature* sebanyak 2 eksemplar yang terpisah dari laporan akhir hasil penelitian. Naskah *feature* (dalam bentuk *hardcopy* dan *softcopy*) ini disiapkan untuk publikasi di media massa.
 - (d) Disket atau CD berisi *file* laporan lengkap dan naskah publikasi bentuk *feature* sebanyak 1 keping.
- 4) Format laporan hasil penelitian sesuai dengan aturan-aturan yang berlaku dan telah ditetapkan dalam Pedoman Penelitian STIE “GICI” dan suplemen ralatnya baik dalam hal warna sampul, tata tulis maupun urutan masing-masing komponen.
- 5) Pada sampul bagian tengah dituliskan nama Peneliti atau Tim Peneliti lengkap dengan gelar masing-masing, sedangkan pada bagian bawah dari laporan tersebut harus dituliskan pernyataan yang berbunyi:

**PENELITIAN INI DILAKSANAKAN ATAS BIAYA
ANGGARAN PENDAPATAN DAN BELANJA STIE “GICI”
TAHUN AKADEMIK 2019/2020
Nomor Kontrak : 110/LPPM-GBS/VIII/2019**

Pasal 10
HAK KEPEMILIKAN ATAS BARANG/PERALATAN PENELITIAN

Segala barang atau alat yang dibeli atas biaya penelitian menjadi milik Jurusan Peneliti yang bersangkutan. Pengaturan kepemilikannya sebagai berikut :

- 1) Barang atau alat berupa *catridge*, *printer*, alat perekam, akses internet, dan sejenisnya selama masih dapat menggunakan fasilitas STIE “GICI” pada dasarnya tidak dianggarkan dalam biaya penelitian.
- 2) Kamera, alat perekam, dan semacamnya yang dapat dipakai ulang, Buku, Jurnal, CD, VCD, DVD, *cassete*, dan sejenisnya yang merupakan *software*, program, alat atau referensi penelitian yang didapatkan (dibeli) dari anggaran penelitian menjadi milik Jurusan Peneliti.
- 3) Pemindehan hak kepemilikan barang atau alat sebagaimana tersebut dilakukan melalui **PIHAK PERTAMA**.

Pasal 11
INSTITUSIONAL FEE

Dalam rangka penyeragaman dan efisiensi administrasi pelaporan penelitian, **PIHAK PERTAMA** melakukan pemotongan terhadap dana penelitian yang telah disetujui sebesar 5% dengan alokasi pemanfaatan antara lain untuk :

- 1) Penggandaan laporan akhir penelitian sebanyak 4 eksemplar.
- 2) Kegiatan penunjang penelitian bagi dosen/pengusul penelitian.

Pasal 12
SANKSI

Segala kelalaian baik disengaja maupun tidak, sehingga menyebabkan keterlambatan menyerahkan laporan hasil penelitian dengan batas waktu yang telah ditentukan sebagaimana dimaksud dalam pasal 8 Perjanjian ini akan mendapatkan sanksi sebagai berikut :

- 1) Diberhentikannya bantuan keuangan, dan **PIHAK KEDUA** diwajibkan mengembalikan dana yang sudah diterima kepada STIE “GICI” melalui **PIHAK PERTAMA**, atau
- 2) tidak diperbolehkan mengajukan usulan penelitian pada periode tahun anggaran tersebut bagi Ketua dan Anggota Peneliti.

Pasal 13
PENUTUP

Perjanjian ini berlaku sejak ditanda tangani dan disetujui oleh **PIHAK PERTAMA** dan **PIHAK KEDUA**.

Depok, 09 Agustus 2019,

PIHAK PERTAMA,



Sandi Noorzaman, S.Si, MM.

Ketua LPPM

PIHAK KEDUA,

Yustin Triastuti, SE, Ak, M.Ak, CA

Peneliti

**HALAMAN PENGESAHAN
PENELITIAN DOSEN STIE “GICI”**

Judul Penelitian : Analisis Penentuan Harga Pokok Penjualan *Food & Beverage Department* dengan *Metode Job Order Costing* dalam Memaksimalkan Laba (Studi Kasus Paket *Meeting Room* Pada Hotel Royal Djuanda Bogor).

Ketua Peneliti

- a. Nama Lengkap : Yustin Triastuti, SE, Ak, M.Ak, CA
- b. Jenis Kelamin : Perempuan
- c. NIDN : 0005098402
- d. Jabatan Fungsional : Tenaga Pengajar
- e. Jurusan : Akuntansi
- f. Nomor Handphone : 081290652117
- g. Alamat E-mail : yustinmillyfine@yahoo.com

Anggota Tim

- a. Nama Anggota 1/Jurusan : Selamat Raharja / Akuntansi
- b. Nama Anggota 2/Jurusan : -

Lokasi Penelitian

- Alamat : Hotel Royal Djuanda Bogor
- Lama Penelitian : Jl. Ir. H. Juanda No. 16 Paledang, Bogor Tengah.
- Biaya yang diperlukan : 6 (Enam) Bulan
- Sumber Pendanaan : Rp. 7.166.000
- Sumber Lain : LPPM GICI

Depok, 2 Maret 2020

Mengetahui:
Ketua Jurusan,

Ketua Peneliti

Anessa Musfitria, SE, M.Si, M.S.Ak.

Yustin Triastuti, SE, Ak, M.Ak, CA

NIDN: 0423047804

NIDN: 0019038501

Menyetujui,
Ketua LPPM STIE GICI

Sandi Noorzaman, S.Si, MM.

NIDN: 0027117708

ABSTRAK

- Judul Penelitian** : Analisis Penentuan Harga Pokok Penjualan *Food & Beverage Department* dengan *Metode Job Order Costing* dalam Memaksimalkan Laba (Studi Kasus Paket *Meeting Room* Pada Hotel Royal Djuanda Bogor).
- Ketua Peneliti** : Yustin Triastuti, SE, Ak, M.Ak, CA.
- Anggota** : Selamat Raharja
- Kata Kunci** : Harga Pokok Penjualan, *Metode Job Order Costing*, Laba

Strategi penetapan harga jual paket *meeting room* diantaranya *oneday meeting*, *halfday meeting*, *fullday meeting* adalah kunci kesuksesan bisnis hotel, Hal ini berkaitan dengan fakta bahwa penjualan adalah satu-satunya sumber pendapatan hotel. Penentu harga berdasarkan tebakan bukanlah cara terbaik untuk mengelola *food cost* atau biaya makanan. Saat menentukan harga, ketahuilah bahwa itu memengaruhi langsung laba perusahaan. Inilah sebabnya mengapa penting untuk mengetahui harga pokok penjualan sesegera mungkin. Metode penelitian menggunakan metode deskriptif berdasarkan data kuantitatif yang dibutuhkan. Jenis penelitian deskriptif kuantitatif yang menjelaskan angka atau numerik kemudian dijelaskan menggunakan kata-kata untuk memperjelas data (Sugiyono, 2019:206). Desain penelitian ini adalah studi kasus paket *meeting room*. Berdasarkan analisis harga pokok penjualan dengan menggunakan *metode job order costing* yang di lakukan. Harga pokok penjualan per pax untuk pesanan 101 KLHK (Mr. Tama) *half day meeting* sebesar Rp 113.177, harga pokok penjualan per pax untuk pesanan 102 Kementerian perdagangan RI *one day meeting* sebesar Rp 113.475, dan harga pokok penjualan per pax untuk pesanan 103 Kemenhub *batch 1 full day meeting* sebesar Rp 160.039. Penerapan metode *job order costing* dapat menghasilkan laba yang maksimal diantaranya *group meeting* KLHK (Mr. Tama) harga jual yang dibebankan kepada pemesan Rp 11.200.000, total biaya produksi pesanan Rp 3.741.387 menghasilkan laba sebesar Rp 7.458.613, Kementerian Perdagangan RI harga jual yang dibebankan kepada pemesan Rp 19.500.000, total biaya produksi pesanan Rp 5.626.852, menghasilkan laba sebesar Rp 13.873.148, dan KEMENHUB *batch 1* harga jual yang dibebankan kepada pemesan Rp 32.000.000, total biaya produksi pesanan Rp 10.581.196, menghasilkan laba sebesar Rp 21.418.804.

ABSTRACT

- Research of Title** : *Analysis of Determining the Cost of Goods Sold by Food & Beverage Department with the Job Order Costing Method in Maximizing Profits (Case Study of Meeting Room Package at Royal Djuanda Hotel Bogor).*
- Chief Researcher** : Yustin Triastuti, SE, Ak, M.Ak, CA.
- Member** : Selamat Raharja
- Keywords** : *Cost of Goods Sold, Job Order Costing Method, Profit.*

The pricing strategy of selling meeting room packages including oneday meetings, halfday meetings, fullday meetings is the key to the success of the hotel business, this is related to the fact that sales are the only source of hotel income. Price determinants based on guesswork are not the best way to manage food costs. When determining the price, know that it directly affects the company's profit. This is why it is important to know the cost of goods sold as soon as possible. The research method uses a descriptive method based on the quantitative data needed. This type of quantitative descriptive research that explains numbers or numerically is then explained using words to clarify the data (Sugiyono, 2019: 206). The design of this study is a case study of a meeting room package. Based on the analysis of cost of goods sold using the job order costing method carried out. The cost of goods sold per pax for orders 101 KLHK (Mr. Tama) half day meeting is IDR 113,177, the cost of goods sold per pax for orders 102 of the Ministry of Trade of the Republic of Indonesia one day meeting is IDR 113,475, and the cost of goods sold per pax for orders 103 Ministry of Transportation batch 1 full day meeting is IDR 160,039. The application of the job order costing method can generate maximum profit including the KLHK group meeting (Mr. Tama) selling price charged to bookers of IDR 11,200,000, total order production costs of IDR 3,741,387 resulting in a profit of IDR 7,458,613, the Ministry of Trade of the Republic of Indonesia selling price charged to bookers of IDR 19,500,000, total order production costs of IDR 5,626,852, resulting in a profit of IDR 13,873,148, and KEMENHUB batch 1 selling price charged to bookers IDR 32,000,000, total order production costs IDR 10,581,196, resulting in a profit of IDR 21,418,804.

DAFTAR ISI

COVER	
LEMBAR PERJANJIAN	
LEMBAR PENGESAHAN	
ABSTRAK	i
<i>ABSTRACT</i>	ii
DAFTAR ISI	iii
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Identifikasi Masalah	4
1.3. Batasan Masalah	4
1.4. Rumusan Masalah	4
1.5. Tujuan Penelitian	4
1.6. Manfaat Penelitian	5
1.7. Sistematika Penulisan	5
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori	7
2.1.1 Akuntansi Biaya	7
2.1.2 Klasifikasi Biaya.....	7
2.1.3 Harga Pokok Produksi	11
2.1.4 Metode Penentuan Harga Jual	11
2.1.5 Metode Pengumpulan Biaya Produksi	12
2.1.6 Menghitung Harga Jual Yang Akan di Bebaskan Kepada Pemesan	12
2.1.7 <i>Metode Job Order Costing</i>	13
2.1.8 Memantau Realisasi Biaya Produksi	16
2.1.9 Penggolongan Biaya <i>Overhead</i> Pabrik.....	16
2.1.10 Kartu Harga Pokok Pesanan	19
2.1.11 Pengertian Laba	20
2.1.12 Menghitung Laba Atau Rugi Bruto Tiap Pesanan.....	21
2.2. Penelitian Terdahulu.....	21
2.3. Kerangka Pemikiran	23
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian	25
3.2. Jenis Penelitian	25
3.3. Populasi dan Sampel Penelitian.....	26
3.3.1. Populasi	26
3.3.2. Sampel	26
3.4. Teknik Pengumpulan Data	27
3.5. Definisi Operasional Variabel	28
3.6. Teknik Analisis Data	31
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1. Hasil Penelitian.....	32

4.1.1. Profil Perusahaan.....	32
4.1.2. Proses Produksi.....	35
4.1.3. Mengklasifikasikan Harga Pokok Penjualan Paket <i>Meeting Room</i>	37
4.1.4. Harga Pokok Produksi Untuk Pertimbangan Menentukan Harga Jual Paket <i>Meeting Room</i>	39
4.1.5. Menganalisa Penentuan Harga Pokok Penjualan Paket Meeting Room dengan <i>Metode Job Order Costing</i>	49
4.1.6. Menganalisa Laba Rugi Paket <i>Meeting Room</i>	54
4.2. Pembahasan	56
 BAB V. SIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Simpulan.....	58
5.2. Saran	58
 DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	60
	62

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Tahun 2020 adalah tahun yang cukup berat bagi industri pariwisata. Pandemi *Corona virus disease 2019* atau yang dikenal COVID-19 telah memberikan dampak sangat signifikan terhadap pariwisata Indonesia. Merosotnya jumlah wisatawan baik domestik maupun mancanegara akibat dari pemberlakuan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) di beberapa daerah, serta penutupan akses internasional dari berbagai negara telah membuat industri pariwisata terpuruk. Hal ini pun berdampak pada pendapatan negara di sektor pariwisata. Adanya pembatasan sosial berskala besar dan ditutupnya akses keluar-masuk Indonesia, menyebabkan penurunan pendapatan negara di sektor pariwisata sebesar Rp20,7 miliar. Parahnya, penurunan wisatawan mancanegara berdampak langsung pada okupansi hotel-hotel di Indonesia. Bulan Januari-Februari, okupansi masih di angka 49,17% dan 49,22%. Namun di bulan Maret menjadi 32,24%, dan memburuk saat memasuki bulan April, yaitu sebesar 12,67%.

Berbagai upaya dilakukan untuk menyelamatkan pariwisata Indonesia. Ada tiga fase “penyelamatan” yang dilakukan oleh Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif/Badan Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemenparekraf/Barekraf), yaitu Tanggap Darurat, Pemulihan, dan Normalisasi. Fase Tanggap Darurat fokus pada kesehatan, seperti menginisiasi program perlindungan sosial mendorong kreativitas dan produktivitas saat WFH atau *Work From Home*, melakukan koordinasi krisis pariwisata dengan daerah pariwisata, serta melakukan persiapan pemulihan. Selanjutnya adalah fase pemulihan, di mana dilakukan pembukaan secara bertahap tempat wisata di Indonesia. persiapannya sangat matang, mulai dari penerapan protokol CHSE (*Cleanliness, Healty, Safety, and Environmental Sustainability*) di tempat wisata, serta mendukung optimalisasi kegiatan MICE (*Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition*) di Indonesia. Terakhir adalah fase Normalisasi, yaitu persiapan destinasi dengan protokol CHSE, meningkatkan minat pasar, hingga diskon untuk paket wisata dan MICE (Kemenparekraf, 2021).

Sarana pendukung utama yang menunjang dalam bisnis di bidang pariwisata salah satunya adalah hotel. Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI) mendata

rata-rata tahunan okupansi hotel di Kota Bogor selama 2021 tertinggi di Provinsi Jawa Barat (Jabar), meskipun sempat mengalami Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) level 4 pada pertengahan tahun. Ketua Persatuan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI) Kota Bogor Yuno Abeta Lahay di Kota Bogor, Jawa Barat, Senin (17/1/2022). Yuno mengatakan, rata-rata okupansi hotel di Kota Bogor mencapai 69 persen melebihi daerah lain di Jabar. "Pemulihan kunjungan hotel dan restoran Kota Bogor cukup baik, bahkan tahun lalu paling tinggi di Jawa Barat. (Pratiwi, 2022).

Dewasa ini kecenderungan hotel okupansinya tidak hanya untuk tamu yang berekreasi saja, tamu yang menginap di hotel sebagian menginap dalam rangka menghadiri acara *meeting*, seminar, konferensi acara pernikahan, dan sebagainya. Ini disebabkan karena banyaknya perusahaan-perusahaan besar, pemerintahan baik tingkat lokal maupun nasional yang menyelenggarakan konferensi di hotel-hotel yang berada di kota Bogor. Menangani semua hal yang berkaitan dengan semua itu adalah *banquet section*. *Banquet section* merupakan salah satu bagian dari sebuah hotel yang bernaung di bawah *Food and Beverage Department* yang menangani berbagai hal yang berkaitan dengan bisnis konferensi seperti penataan ruang *meeting*, penataan standart *equipment meeting* dan lain sebagainya. Jadi dapat dikatakan *banquet section* yang melakukan *service* atau pelayanan kepada orang-orang yang mengadakan *meeting* di sebuah hotel. *Banquet section* tidak terbatas pada penyusunan ruangan *meeting* tetapi juga selain penjualan sewa kamar, *meeting room* memberikan kontribusi laba kepada perusahaan.

Strategi laba dalam penetapan harga jual paket *meeting room* diantaranya *oneday meeting*, *halfday meeting*, *fullday meeting* adalah kunci kesuksesan bisnis hotel, Hal ini berkaitan dengan fakta bahwa penjualan adalah satu-satunya sumber pendapatan hotel. Harga makanan yang tertera pastinya secara langsung berdampak pada berapa banyak uang yang kita miliki untuk membayar semua biaya yang dikeluarkan bisnis hotel.

Penentuan harga pokok produk pada perusahaan manufaktur sangat ditentukan oleh proses produksi yang dilakukan oleh perusahaan. Berdasarkan proses produksi yang dilakukan oleh perusahaan, akuntansi biaya mengenal dua macam proses produksi yang dapat dilakukan oleh perusahaan, yaitu metode harga pokok pesanan (*job order costing*) dan metode harga pokok proses (*process costing*). Dalam sistem perhitungan biaya berdasarkan pesanan, biaya produksi dikumpulkan untuk pesanan tertentu. Sedangkan

dalam metode harga pokok proses, biaya produksi dikumpulkan untuk periode tertentu. Penentuan harga jual dipengaruhi ketelitian dalam menentukan harga pokok penjualan, apabila terjadi kesalahan dalam penentuan harga pokok penjualan akan membawa perusahaan kepada situasi yang akan merugikan perusahaan karena perhitungan laba yang diperoleh. Dari penentuan harga pokok penjualan dan harga jual tersebut, perusahaan akan dapat memperoleh laba. Semakin rendah harga pokok penjualan dan semakin tinggi harga jual maka laba pun akan semakin meningkat. Tetapi apabila harga pokok penjualan semakin tinggi dan harga jual makin rendah, laba yang akan diperoleh perusahaan akan semakin sedikit. Hal ini akan menentukan besarnya laba.

Biaya-biaya tersebut seperti biaya peralatan, utilitas, gaji karyawan, aset tetap, bahan baku dan lain-lain. Dengan mengingat hal itu menentukan harga bagi sebuah menu ataupun *package* sebuah pesanan, perlu melibatkan pertimbangan cermat, pertimbangan seperti *mark up* harga, margin keuntungan, harga pokok penjualan (HPP) dan harga psikologis. Menentukan HPP sangat penting untuk mencari keuntungan bisnis hotel. Karena di samping untuk penentu harga menu ataupun paket *meeting room*, juga menerapkan langkah-langkah pengendalian biaya untuk membantu mencapai profit yang diinginkan.

Meskipun ada beberapa cara untuk memberi harga pada menu. Contohnya bisa membebaskan harga jual tiga kali lipat dari HPP suatu paket set menu, atau sedikit lebih rendah dari harga jual menu yang dimiliki pesaing kita. Namun, penentu harga berdasarkan “tebakan” seperti itu bukanlah cara terbaik untuk mengelola *food cost* atau biaya makanan. Saat menentukan harga, ketahuilah bahwa itu memengaruhi langsung laba perusahaan. Inilah sebabnya mengapa penting untuk mengetahui harga pokok penjualan sesegera mungkin. Sebelum menetapkan harga, ada beberapa aspek dari harga pokok yang harus dipertimbangkan. (Harahap *et al.*, 2021:58).

Berdasarkan uraian diatas serta mengingat pentingnya mengapa penjualan penentu harga berdasarkan pesanan cara terbaik untuk mengelola harga pokok penjualan baik secara teori maupun penerapannya di Hotel Royal Djuanda Bogor, maka penulis tertarik untuk mengambil judul “Analisis Penentuan Harga Pokok Penjualan *Food & Beverage Department* dengan *Metode Job Order Costing* Dalam Memaksimalkan Laba” (Studi Kasus Paket *Meeting Room* Pada Hotel Royal Djuanda Bogor).

1.2. Identifikasi Masalah

Beberapa permasalahan yang muncul dapat diidentifikasi oleh penulis sebagai berikut:

1. Perbedaan penentuan harga paket *meeting room* dari tim *sales marketing*.
2. Jumlah Pesanan dapat mempengaruhi laba.
3. Menentukan harga jual yang akan dibebankan ke pemesan.

1.3. Batasan Masalah

Pembatasan masalah guna pemecahan masalah lebih terarah. Berdasarkan judul skripsi, yaitu “Analisis Penentuan Harga Pokok Penjualan *Food & Beverage Department* dengan Metode *Job Order Costing* Dalam Memaksimalkan Laba)”. Maka pembatasan masalah yang penulis bahas adalah menganalisis perhitungan harga pokok penjualan khususnya pada paket *Meeting room* dengan menggunakan metode *job order costing* dalam memaksimalkan laba.

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis uraikan, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penentuan harga pokok penjualan di *Food & Beverage Department* paket *meeting room* dengan metode *Job Order Costing*?
2. Apakah penerapan metode *Job Order Costing* dapat menghasilkan laba yang maksimal?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah penulis uraikan, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui perhitungan harga pokok penjualan di *Food & Beverage Department* paket *Meeting Room* dengan metode *Job Order Costing*.
2. Untuk mengetahui apakah penerapan *Job Order Costing* dapat menghasilkan laba yang maksimal.

1.6. Manfaat Penelitian

Manfaat yang didapat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis, dengan melakukan penelitian ini penulis dapat menambah wawasan dan pengetahuan terapan disamping pengetahuan tertulis yang telah diperoleh mengenai analisis harga pokok penjualan dengan metode *job order costing*.
2. Bagi Hotel Royal Djuanda Bogor, dengan melakukan penelitian ini perusahaan menyadari alternatif pemecahan masalah yang terjadi dalam menentukan harga pokok penjualan dan mendapatkan laba yang maksimal.
3. Bagi Pembaca, dengan melakukan penelitian ini para pembaca dapat menjadikan penelitian ini sebagai salah satu bahan referensi untuk penelitian-penelitian selanjutnya.

1.7. Sistematika Penulisan

Guna memenuhi lebih lanjut laporan ini, maka materi-materi yang tertera pada laporan proposal skripsi ini dikelompokkan menjadi beberapa sub bab dengan sistematika penyampaian sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan teori yang berupa pengertian dan definisi yang di ambil dari kutipan buku, jurnal, dan skripsi yang berkaitan dengan penulisan penelitian ini, landasan teori, penelitian terdahulu, dan kerangka pemikiran.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan tentang tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel dan teknik analisis data penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran objek penelitian, hasil penelitian, dan pembahasan secara lebih lengkap mengupas berbagai fenomena yang ada dalam penelitian.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan simpulan yang merupakan hasil akhir atas penelitian ini dan juga saran bagi peneliti selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi tentang berbagai buku, jurnal, rujukan yang secara sah digunakan dalam penyusunan penelitian ini.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Akuntansi Biaya

Menurut Mulyadi (2017:7) akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya, pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya. Akuntansi biaya menghasilkan informasi biaya untuk memenuhi berbagai macam tujuan. Untuk tujuan penentuan kos produksi, akuntansi biaya menyajikan biaya yang telah terjadi di masa lalu. Untuk tujuan pengendalian biaya, akuntansi biaya menyajikan informasi biaya yang diperkirakan akan terjadi dengan biaya yang sesungguhnya terjadi, kemudian menyajikan analisis terhadap penyimpangannya. Untuk tujuan pengambilan keputusan khusus, akuntansi biaya menyajikan biaya yang relevan dengan keputusan yang akan diambil; dan biaya yang relevan dengan pengambilan keputusan khusus ini selalu berhubungan dengan biaya masa yang akan datang. Sedangkan menurut Dewi dan Kristanto (2012:64) menyatakan bahwa akuntansi biaya merupakan salah satu pengkhususan dalam akuntansi, sama halnya dengan akuntansi keuangan, akuntansi pemerintahan, akuntansi pajak dan sebagainya. Ciri utama yang membedakan akuntansi biaya dengan akuntansi yang lain adalah kajian datanya. Akuntansi biaya mengkaji data biaya untuk digolongkan, dicatat, dianalisis dan dilaporkan dalam laporan informasi akuntansi.

2.1.2. Klasifikasi Biaya

Akuntansi biaya digolongkan dengan berbagai macam cara. Secara umum klasifikasi biaya atau pengelompokan biaya bertujuan untuk menyampaikan dan menyajikan data biaya agar berguna bagi manajemen dalam mencapai tujuan yang ingin dicapainya. Sebelum memutuskan bagaimana menghimpun dan mengalokasikan biaya dengan baik, manajemen dapat melakukan pengklasifikasian biaya, biaya diklasifikasikan guna untuk memberikan informasi biaya yang dimana untuk melayani kebutuhan manajerial yang berbeda.

Mursyidi 2018 dalam Nuryantini (2022:15) menyatakan bahwa biaya juga dapat diklasifikasikan dalam hubungannya dengan operasi perusahaan, yaitu biaya operasional (biaya penjualan dan biaya administrasi umum) dan biaya non operasional, artinya biaya yang telah dikeluarkan dan diperhitungkan namun tidak mempunyai hubungan langsung dengan usaha pokok perusahaan, misalnya biaya bunga untuk perusahaan industri manufaktur. Dalam akuntansi biaya, biaya digolongkan dengan berbagai macam cara. Secara umum penggolongan biaya disesuaikan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dan kemudian biaya dikenal dengan konsep “*different cost for different purposes*”.

Menurut Mulyadi (2015:13) menjelaskan mengenai penggolongan biaya sebagai berikut:

1. Objek Pengeluaran

Cara penggolongan ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya nama objek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut “biaya bahan bakar”.

2. Penggolongan Biaya Berdasarkan Fungsi Pokok Dalam Perusahaan.

Dalam perusahaan terdapat tiga fungsi pokok :

- a. Biaya produksi

merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk yang siap untuk dijual. Contohnya adalah biaya depresiasi mesin dan equipment; biaya bahan baku; biaya bahan penolong; biaya gaji karyawan yang bekerja dalam bagian-bagian, baik yang langsung maupun yang tidak langsung berhubungan dengan proses produksi. Menurut objek pengeluaran, secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung disebut pula dengan istilah biaya utama (*prime cost*), sedangkan biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik sering pula disebut dengan istilah biaya konversi (*conversion cost*), yang merupakan biaya untuk mengkonversi (mengubah) bahan baku menjadi produk jadi.

b. Biaya pemasaran

merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya iklan, biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan bagian-bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran, biaya contoh (*sample*).

c. Biaya administrasi dan umum

Merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan-kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contoh biaya ini adalah biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi, personalia dan bagian hubungan masyarakat, biaya pemeriksaan akuntan, biaya *photocopy*.

3. Hubungan Biaya Dengan Sesuatu Yang Dibiayai:

Sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dikelompokkan menjadi dua golongan :

a. Biaya langsung

Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya langsung departemen (*direct departmental costs*) adalah semua biaya yang terjadi di dalam departemen tertentu. Contohnya adalah biaya tenaga kerja yang bekerja dalam departemen pemeliharaan merupakan biaya langsung departemen bagi departemen pemeliharaan dan biaya depresiasi mesin yang dipakai dalam departemen tersebut, merupakan biaya langsung bagi departemen tersebut.

b. Biaya tidak langsung

Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya *overhead* pabrik. Biaya ini tidak mudah diidentifikasi dengan produk tertentu. Gaji mandor yang mengawasi pembuatan produk A,B, dan C merupakan biaya tidak langsung bagi baik produk A,B maupun C, karena gaji mandor tersebut terjadi bukan hanya

karena perusahaan memproduksi salah satu produk tersebut, melainkan karena memproduksi ketiga jenis produk tersebut. Jika perusahaan hanya menghasilkan satu macam produk (misalnya perusahaan semen, pupuk urea, gula) maka semua biaya merupakan biaya langsung dalam hubungannya dengan produk. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk sering disebut dengan istilah biaya *overhead* pabrik (*factory overhead cost*). Dalam hubungannya dengan departemen, biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadi di suatu departemen, tetapi manfaatnya dinikmati oleh lebih satu departemen. Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan.

4. Perilaku Biaya Dalam Hubungannya Dengan Volume Kegiatan atau Aktivitas Dibagi Menjadi :

- a. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contohnya: biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
- b. Biaya *semivariabel* adalah biaya yang berubah sebanding tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semivariabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.
- c. Biaya *semifixed* adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.
- d. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. Contoh : gaji manajer perusahaan.

5. Penggolongan Biaya Atas Dasar Jangka Waktu dan Manfaatnya

Atas dasar jangka waktu dan manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi dua yaitu:

- a. Pengeluaran modal (*capital expenditure*)

Pengeluaran modal adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi (biasanya periode akuntansi adalah satu tahun kalender). Pengeluaran modal ini pada saat terjadinya dibebankan sebagai kos aktiva, dan dibebankan dalam tahun-tahun yang menikmati manfaatnya dengan cara depresiasi, diamortisasi, atau didepleksi. Contoh pengeluaran modal adalah pengeluaran untuk pembelian aktiva tetap, untuk revarasi besar terhadap aktiva tetap, untuk promosi

besar-besaran, pengeluaran untuk riset dan pengembangan suatu produk. Karena pengeluaran untuk keperluan tersebut biasanya melibatkan jumlah yang besar dan memiliki rasa manfaat lebih dari satu tahun, maka pada saat pengeluaran tersebut dilakukan, pengorbanan tersebut diperlakukan sebagai pengeluaran modal dan dicatat sebagai kos aktiva (misalnya sebagai kos aktiva tetap atau beban yang ditangguhkan). Periode akuntansi yang menikmati manfaat pengeluaran modal tersebut dibebani sebagian pengeluaran modal tersebut berupa biaya depresiasi, biaya amortisasi, atau biaya deplesi.

b. Pengeluaran pendapatan (*Revenue expenditures*)

Pengeluaran pendapatan adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Contoh pengeluaran pendapatan adalah biaya iklan dan biaya tenaga kerja.

2.1.3. Harga Pokok Produksi

Slat (2013:113) menyatakan pada umumnya dalam pembuatan produk terdapat dua kelompok biaya yaitu biaya produksi dan biaya nonproduksi. Biaya produksi merupakan biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk sedangkan biaya nonproduksi merupakan biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan nonproduksi seperti kegiatan pemasaran dan administrasi. Biaya produksi membentuk harga pokok produksi yang digunakan untuk menghitung harga pokok produk jadi dan harga pokok produk yang pada akhir periode akuntansi masih dalam proses. Biaya non produksi ditambahkan pada harga pokok produksi untuk menghitung total harga pokok produk.

2.1.4. Metode Penentuan Harga Jual

Harga Pokok Penjualan adalah harga pokok produk yang sudah terjual dalam waktu berjalan yang diperoleh dengan menambahkan harga pokok produksi dengan persediaan produk selesai awal dan mengurangi dengan persediaan produk akhir. (Bustomi 2013 dalam Widyastuti & Mita, 2018:76).

2.1.5. Metode Pengumpulan Biaya Produksi

Perusahaan yang memproduksi berdasarkan pesanan mengumpulkan harga pokok produksinya. Dalam metode ini biaya-biaya produksi dikumpulkan untuk pesanan tertentu dengan jumlah satuan produk dalam pesanan yang bersangkutan.

1. Metode Pesanan (*Job Order Costing*)

Pengertian metode pesanan merupakan salah satu metode atau cara mengakumulasi biaya yang dapat diterapkan pada perusahaan yang proses produksi secara terputus-putus. Perhitungan biaya berdasarkan pesanan adalah suatu sistem akuntansi yang menelusuri biaya pada unit individual atau pekerjaan, kontrak, tumpukan produk atau pesanan pelanggan yang spesifik. (Bustomi 2013 dalam Widyastuti dan Mita, 2018:76).

2. Metode Proses (*Job Process Costing*)

Pengertian Metode Proses Pada industri manufaktur yang menghasilkan produk massa, umumnya biaya produksi dipertanggung jawabkan berdasarkan perhitungan biaya proses. Pengumpulan harga pokok proses ditentukan oleh biaya yang terbentuk dari kumpulan biaya produksi berdasarkan pada produksi massa. Perusahaan yang memproduksi secara massa melaksanakan pengolahan produksinya untuk memenuhi persediaan gudang. Menurut Mulyadi (2015:17) dalam metode ini biaya-biaya produksi pesanan tersebut dihitung dengan cara membagi total biaya produksi untuk pesanan tersebut dengan jumlah satuan produk dalam pesanan yang bersangkutan.

2.1.6. Menghitung Harga Jual Yang Akan Dibebankan Kepada Pemesan

Perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan memproses produknya berdasarkan spesifikasi yang ditentukan oleh pemesan. Dengan demikian biaya produksi pesanan yang satu akan berbeda dengan biaya produksi pesanan yang lain. Menurut Mulyadi (2015:39) menyatakan bahwa harga jual yang dibebankan kepada pemesan sangat ditentukan oleh besarnya biaya produksi yang akan dikeluarkan untuk memproduksi pesanan tertentu. Formula untuk menentukan harga jual yang akan dibebankan kepada pemesan adalah sebagai berikut :

Taksiran biaya produksi untuk pesanan	Rp xx
Taksiran biaya nonproduksi yang dibebankan kepada pesanan	<u>Rp xx</u> +
Taksiran total biaya pesanan	Rp xx
Laba yang diinginkan	<u>Rp xx</u> +
Taksiran harga jual yang dibebankan kepada pemesan	Rp xx

Sumber: (Mulyadi, 2015:39)

dari formula tersebut terlihat bahwa informasi taksiran biaya produksi yang akan dikeluarkan untuk memproduksi pesanan yang diinginkan oleh pemesan dipakai sebagai salah satu dasar untuk menentukan harga jual yang akan dibebankan kepada pemesan. Untuk menaksir biaya produksi yang akan dikeluarkan dalam memproduksi pesanan tertentu perlu dihitung unsur-unsur biaya berikut ini.

a. Taksiran biaya bahan baku	Rp XX
b. Taksiran Biaya tenaga kerja langsung	Rp XX
c. Taksiran biaya <i>overhead</i> pabrik	<u>Rp XX</u> +
Taksiran biaya produksi	Rp XX

Sumber: (Mulyadi, 2015:40)

2.1.7. Metode *Job Order Costing*

Menurut Dewi dan Kristanto (2012:63) mengatakan bahwa dalam sistem perhitungan biaya berdasarkan pesanan (*job order costing* atau *job costing*) adalah biaya produksi diakumulasikan untuk setiap pesanan (*job*) yang terpisah suatu pesanan adalah

unit dari suatu produk yang dapat secara mudah dibedakan dari unit lainnya. Hal ini berbeda dari sistem perhitungan biaya berdasarkan proses dimana biaya produksi diakumulasikan untuk suatu operasi atau subdivisi dari suatu perusahaan. Untuk menghitung biaya berdasarkan pesanan secara efektif, pesanan harus dapat diidentifikasi secara terpisah karena ada perbedaan penting dalam biaya per unit suatu pesanan dengan pesanan lain. Perhitungan biaya berdasarkan pesanan dapat diterapkan untuk pekerjaan berdasarkan pesanan pabrik, bengkel dan tempat reparasi; pekerjaan konstruksi dan percetakan dan pekerjaan di bidang jasa seperti firma medis, hukum, arsitek, akuntansi dan konsultasi. Sedangkan menurut Mulyadi (2015:35) metode *job order costing* adalah dalam metode ini biaya-biaya produksi dikumpulkan untuk pesanan tertentu dan harga pokok produksi per satuan dihitung dengan cara membagi total biaya produksi untuk pesanan tersebut dengan jumlah satuan produk dalam pesanan yang bersangkutan.

Menurut Mulyadi (2015:38) Pengumpulan biaya produksi dalam suatu perusahaan dipengaruhi oleh karakteristik kegiatan produksi perusahaan tersebut. Metode pengumpulan biaya produksi dengan metode harga pokok pesanan yang digunakan dalam perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan.

a . Karakteristik Metode Harga Pesanan Sebagai Berikut:

1. Perusahaan memproduksi berbagai macam produk sesuai dengan spesifikasi pemesan dan setiap jenis produk perlu dihitung harga pokok produksinya secara individual.
2. Biaya produksi harus golongan berdasarkan hubungannya dengan produk menjadi dua kelompok berikut ini: biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsung.
3. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung sedangkan biaya produksi tidak langsung disebut dengan istilah biaya *overhead* pabrik.
4. Biaya produksinya langsung diperhitungkan sebagai harga pokok produksi pesanan tertentu berdasarkan biaya yang sesungguhnya terjadi, sedangkan biaya

overhead pabrik diperhitungkan ke dalam harga pokok pesanan berdasarkan tarif yang ditentukan di muka.

5. Harga pokok produksi per unit dihitung pada saat pesanan selesai diproduksi dengan cara membagi jumlah biaya produksi yang dikeluarkan untuk pesanan tersebut dengan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan untuk pesanan tersebut dengan jumlah unit produk yang dihasilkan dalam pesanan bersangkutan.

Menurut Mulyadi (2015:38) menyatakan bahwa karakteristik produksi berdasarkan pesanan perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan mengolah bahan baku menjadi produk jadi berdasarkan pesanan dari luar atau dalam perusahaan.

b. Karakteristik Usaha Perusahaan Tersebut Sebagai Berikut

1. Proses pengolahan produk terjadi secara terputus-putus. Jika pesanan yang satu selesai dikerjakan, proses produksinya dihentikan, mulai dengan pesanan berikutnya.
2. Produk dihasilkan sesuai dengan spesifikasi yang ditentukan oleh pemesan. Dengan demikian pesanan yang satu dapat berbeda dengan pesanan yang lain.
3. Produksi ditujukan untuk memenuhi pesanan, bahan untuk memenuhi persediaan di gudang.

c. Manfaat Informasi Harga Pokok Produksi Per Pesanan

Menurut Mulyadi, (2015:39) dalam perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan, informasi harga pokok produksi per pesanan bermanfaat bagi manajemen untuk:

1. Menentukan harga jual yang akan dibebankan kepada pemesan.
2. Mempertimbangkan penerimaan atau penolakan pesanan.
3. Memantau realisasi biaya produksi.
4. Menghitung laba atau rugi pesanan.
5. Menentukan harga pokok persediaan produksi jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca.

2.1.8. Memantau Realisasi Biaya Produksi

Informasi taksiran biaya produksi pesanan tertentu dapat dimanfaatkan sebagai salah satu dasar untuk menetapkan harga jual yang akan dibebankan kepada pemesan. Menurut Mulyadi (2015:40) informasi taksiran biaya produksi juga bermanfaat sebagai salah satu dasar untuk mempertimbangkan diterima tidaknya suatu pesanan jika pesanan telah diputuskan untuk diterima, manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang sesungguhnya dikeluarkan di dalam memenuhi pesanan tertentu. Oleh karena itu, akuntansi biaya digunakan untuk mengumpulkan informasi biaya produk setiap pesanan yang diterima untuk memantau apakah proses produksi untuk memenuhi pesanan tertentu menghasilkan total biaya produksi pesanan tertentu menghasilkan total biaya produksi pesanan sesuai dengan yang diperhitungkan sebelumnya. Pengumpulan biaya produksinya per pesanan tersebut dilakukan dengan menggunakan metode harga pokok pesanan. Perhitungan biaya produksi sesungguhnya yang dikeluarkan untuk pesanan tertentu dilakukan dengan formula berikut ini:

Biaya bahan baku sesungguhnya	Rp xx
Biaya tenaga kerja sesungguhnya	Rp xx
Taksiran biaya <i>overhead pabrik</i>	<u>Rp xx</u> +
Total biaya produksi sesungguhnya	Rp xx

Sumber: (Mulyadi 2015:41)

Keterangan: Pesanan dibebankan dengan biaya *overhead* pabrik menurut tarif yang ditentukan di muka (taksiran) karena harga pokok pesanan harus dihitung pada saat pesanan selesai, padahal tidak semua biaya *overhead* pabrik dapat dihitung pada saat itu.

2.1.9. Penggolongan Biaya *Overhead* Pabrik

Menurut Mulyadi (2015:93) mengemukakan bahwa biaya *overhead* pabrik dapat digolongkan dengan tiga cara penggolongan yaitu:

1. Penggolongan biaya *overhead* pabrik menurut sifatnya.
2. Penggolongan biaya *overhead* pabrik menurut perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan.
3. Penggolongan biaya *overhead* pabrik menurut hubungan dengan departemen.

Perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan, biaya *overhead*. Menurut Mulyadi (2015:194) Biaya *overhead* pabrik adalah biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya-biaya produksi yang termasuk dalam biaya *overhead* pabrik dikelompokkan menjadi beberapa golongan seperti biaya bahan penolong, biaya reparasi dan pemeliharaan, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya yang timbul sebagai akibat penilaian terhadap aktiva tetap, biaya yang timbul sebagai akibat berlalunya waktu dan biaya *overhead* pabrik lain yang secara langsung memerlukan pengeluaran uang tunai.

1. Langkah-Langkah Penentuan Tarif Biaya *Overhead* Pabrik

Penentuan tarif biaya *overhead* pabrik dilaksanakan melalui tiga tahap berikut ini:

1. Menyusun anggaran biaya *overhead* pabrik.
2. Memilih dasar pembebanan biaya *overhead* pabrik kepada produk.
3. Menghitung tarif biaya *overhead* pabrik.

Berikut ini diuraikan beberapa dasar pembebanan biaya *overhead* pabrik kepada produk, disertai dengan uraian kebaikan dan kelemahannya masing-masing:

a. Satuan produk

Metode ini adalah yang paling sederhana dan yang langsung membebankan biaya *overhead* pabrik kepada produk. Beban biaya *overhead* pabrik untuk setiap produk dihitung dengan rumus sebagai berikut:

Taksiran biaya *overhead* pabrik

_____ = Tarif biaya *overhead* pabrik persatuan

Taksiran jumlah satuan produk yang dihasilkan

Sumber: (Mulyadi, 2015:200)

Metode ini cocok digunakan dalam perusahaan yang hanya memproduksi satu macam produk.

b. Biaya bahan baku

Jika biaya *overhead* pabrik yang dominan bervariasi dengan nilai bahan bakar (misalnya biaya asuransi bahan baku), maka dasar yang dipakai untuk membebankannya kepada produk adalah biaya bahan baku yang dipakai.

Rumus perhitungan tarif biaya *overhead* pabrik adalah sebagai berikut:

Taksiran biaya *overhead* pabrik

$$\frac{\text{_____}}{\text{_____}} \times 100\% = \text{Persentase biaya } \textit{overhead} \text{ pabrik dari biaya bahan baku yang dipakai}$$

Taksiran biaya bahan baku yang dipakai

Sumber: (Mulyadi, 2015:200)

c. Biaya tenaga kerja

Jika sebagian besar elemen biaya *overhead* pabrik mempunyai hubungan yang erat dengan jumlah upah tenaga kerja langsung (misalnya pajak penghasilan atas upah karyawan yang menjadi tanggungan perusahaan, maka dasar yang dipakai untuk membebankan biaya *overhead* adalah biaya tenaga kerja langsung. Tarif biaya *overhead* pabrik dihitung dengan rumus sebagai berikut:

Taksiran biaya *overhead* pabrik

$$\frac{\text{_____}}{\text{_____}} \times 100\% = \text{Persentase biaya } \textit{overhead} \text{ pabrik dari biaya tenaga kerja langsung}$$

Taksiran biaya bahan baku yang dipakai

Sumber: (Mulyadi, 2015:201)

d. Jam tenaga kerja langsung

Karena ada hubungan yang erat antara jumlah upah dengan jumlah jam kerja (jumlah upah adalah hasil kali jumlah jam kerja dengan tarif upah) maka disamping biaya *overhead* dibebankan atas dasar upah tenaga kerja langsung, dapat pula dibebankan atas dasar jam tenaga kerja langsung.

Jadi apabila biaya *overhead* pabrik mempunyai hubungan erat dengan waktu untuk membuat produk, maka dasar yang dipakai untuk membebankan adalah jam tenaga kerja langsung.

Taksiran biaya *overhead* pabrik

$$\frac{\text{-----}}{\text{-----}} \times 100\% = \text{Persentase biaya } \textit{overhead} \text{ pabrik dari biaya tenaga kerja langsung}$$

Taksiran biaya bahan baku yang dipakai

Sumber: (Mulyadi, 2015:202)

e. Jam mesin

Apabila biaya *overhead* pabrik bervariasi dengan waktu penggunaan mesin (misalnya bahan bakar atau listrik yang dipakai untuk menjalankan mesin), maka dasar yang dipakai untuk membebankannya adalah jam mesin.

Tarif biaya *overhead* pabrik dihitung sebagai berikut:

Taksiran biaya *overhead* pabrik

$$\frac{\text{-----}}{\text{-----}} = \text{Tarif biaya } \textit{overhead} \text{ pabrik per jam mesin}$$

Taksiran jam kerja mesin

Sumber: (Mulyadi, 2015:203)

2. Menghitung Tarif Biaya *Overhead* Pabrik

Setelah tingkat kapasitas yang akan dicapai dalam periode anggaran ditentukan, dan anggaran biaya *overhead* pabrik telah disusun, serta dasar pembebanannya telah dipilih dan diperkirakan, maka langkah terakhir adalah menghitung tarif biaya *overhead* pabrik dengan rumus sebagai berikut:

Biaya *overhead* pabrik yang dianggarkan

$$\frac{\text{-----}}{\text{-----}} = \text{Tarif biaya } \textit{overhead} \text{ pabrik per jam mesin}$$

Taksiran dasar pembebanan

Sumber: (Mulyadi, 2015:203)

2.1.10. Kartu Harga Pokok Pesanan

Kartu harga pokok merupakan catatan yang penting dalam metode harga pokok pesanan. Kartu ini berfungsi sebagai rekening pembantu, yang digunakan untuk mengumpulkan biaya produksi tiap pesanan produk. Biaya produksi untuk mengerjakan pesanan tertentu dicatat secara rinci di dalam kartu harga pokok pesanan yang

bersangkutan. Menurut Dewi dan Kristanto (2012:64) perhitungan biaya berdasarkan pesanan mengakumulasikan biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik yang dibebankan ke setiap pesanan. Contoh kartu harga pokok pesanan sebagai berikut:

Tabel 2.1Kartu Harga Pokok Pesanan

PT ABC										
Yogyakarta										
KARTU HARGA POKOK PESANAN										
No. Pesanan : A-101				Pemesanan : PT. XYZ						
Jenis Produk : Undangan				Sifat Pemesanan : Segera						
Tgl Pesan : 2 November 20X1				Jumlah : 1,500 eksemplar						
Tgl Selesai : 22 November 20X1				Harga Jual : Rp 4.500.000						
Biaya Bahan Baku				Biaya Tenaga Kerja			Biaya <i>Overhead</i> Pabrik			
Tgl	No. BPBG	ket	Jumlah	Tgl	No.kartu jam kerja	Jumlah	Tgl	Jam Mesin	Tarif	Jumlah
		Kertas x	850.000			900.000		Biaya TKL	150%	1.350.000
		Tintan A	500.000							
		Jumlah	1.350.000		Jumlah	900.000		Jumlah		1.350.000
Jumlah Total Biaya Produksi adalah										3.500.000

Sumber: (Mulyadi, 2015:47)

2.1.11. Pengertian Laba

Untuk mengetahui apakah pesanan tertentu mampu menghasilkan laba bruto atau mengakibatkan rugi bruto, manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk memproduksi pesanan tertentu. Informasi laba atau bruto tiap pesanan diperlukan untuk biaya nonproduksi dan menghasilkan laba atau rugi. Oleh karena itu, metode harga pesanan digunakan oleh manajemen untuk mengumpulkan informasi biaya produksi yang sesungguhnya dikeluarkan untuk tiap pesanan guna menghasilkan informasi laba atau rugi bruto tiap pesanan. (Mulyadi 2017:41).

Adapun jenis-jenis laba menurut Mulyadi (2017:125) sebagai berikut :

1. Laba kotor (*gross Profit*).

Labanya kotor adalah perbedaan antara hasil penjualan dengan harga pokok penjualan.

2. Laba bersih (*net profit*).

Laba bersih adalah laba kotor yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu.

2.1.12. Menghitung Laba Atau Rugi Bruto Tiap Pesanan

Menurut Mulyadi (2015:41) mengatakan bahwa metode harga pokok pesanan digunakan oleh manajemen untuk mengumpulkan informasi biaya produksi yang sesungguhnya dikeluarkan untuk tiap pesanan guna menghasilkan laba atau rugi bruto tiap pesanan. Laba atau rugi bruto tiap pesanan dihitung sebagai berikut:

Laba atau rugi tiap pesanan dihitung sebagai berikut:

Harga jual yang dibeban kepada pemesan		Rp	XX
Biaya Produksi pesanan tertentu			
Biaya bahan baku sesungguhnya	Rp	XX	
Biaya tenaga kerja langsung sesungguhnya	Rp	XX	
Taksiran biaya <i>overhead</i> pabrik	<u>Rp</u>	<u>XX</u>	+
Total biaya produksi pesanan		<u>Rp</u>	<u>XX</u> -
Laba Bruto		<u>Rp</u>	<u>XX</u>

Sumber: (Mulyadi, 2015:41)

2.2. Penelitian Terdahulu

Sebuah penelitian tentunya memerlukan penelitian terdahulu sebagai rujukan dan referensi peneliti dalam menyusun sebuah penelitian. Berikut ini beberapa penelitian terdahulu yang menjadi sumber referensi:

Tabel 2.4. Penelitian Terdahulu

NO	Peneliti	Topik Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Wijanarko, Y. D., & Setiawan, H. (2012)	Analisis harga pokok penjualan metode <i>job order costing</i> dalam kaitanya terhadap peningkatan profitabilitas pada gemini <i>catering</i>	Deskriptif	1. Perhitungan harga pokok produksi merupakan salah satu dasar pertimbangan manajemen perusahaan untuk dapat menentukan harga jual per porsi. Unsur-unsur biaya yang terkandung dalam harga pokok produksi itu sendiri terdiri dari : biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Dengan demikian untuk perhitungan biaya produksi per porsi terhadap pesanan yang diterima yaitu : = biaya bahan baku lngsung + biaya TKL + B <i>Overhead</i> Jumlah pesanan (porsi)
2	Hermanto, B. (2016).	Perhitungan harga pokok pesanan (<i>job order costing</i>) produk “brkt number plate k56” pada pt. rachmat perdana adhimetal. Wiga:	Deskriptif	Dengan menggunakan pencatatan <i>Job Order Costing</i> , ternyata hasil Laba yang diperoleh lebih baik jika dibandingkan dengan pencatatan sebelumnya, dimana harga pokok produksi telah diperhitungkan dengan biaya <i>overhead</i> sesungguhnya atas dasar stroke yang digunakan oleh masing-masing part. Metode Full Costing yang digunakan dalam laporan keuangan telah memperhitungkan seluruh proses produksi atas dasar seluruh part yang dihasilkan.

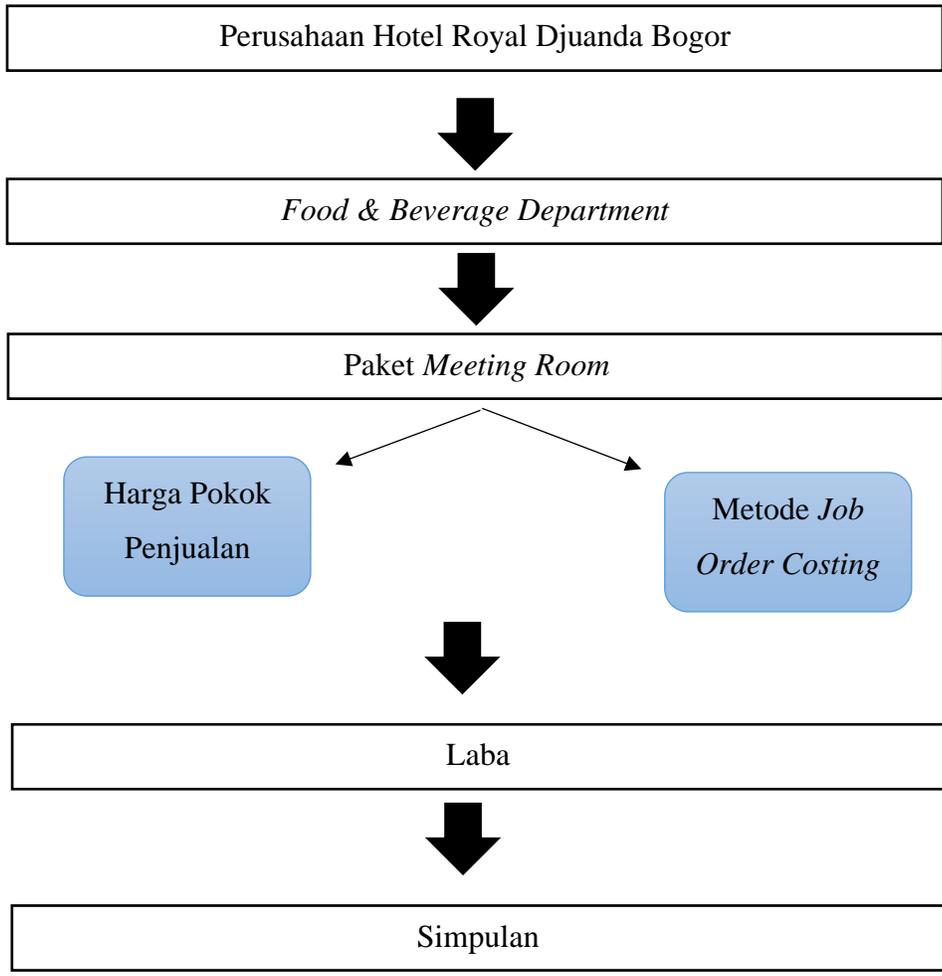
3	Antonio, R. (2015).	Peranan <i>Job Order Costing Method</i> Dalam Menentukan Harga Pokok Produksi Dan Harga Jual (Studi Kasus Pada Parewa Mandiri Catering).	Deskriptif kualitatif.	Berdasarkan analisis harga pokok penjualan yang dilakukan penulis untuk mengetahui perbandingan perhitungan harga pokok penjualan perusahaan dengan perhitungan penulis, untuk pesanan 1 terdapat perbedaan perhitungan harga pokok penjualan sebesar Rp472.000,- yang berarti persentasenya sebesar 12,12% dari perhitungan perusahaan, untuk pesanan 2 pesanan box perbedaan perhitungan harga pokok penjualan sebesar Rp422.000,- yang berarti persentasenya sebesar 12,47%, dan untuk pesanan 2 pesanan prasmanan perbedaan perhitungan harga pokok penjualan sebesar Rp422.000,- yang berarti persentasenya sebesar 11,48%. Perbedaan tersebut terjadi karena perusahaan tidak menghitung biaya investasi dan biaya operasional perusahaan dikarenakan perusahaan tidak memperkirakan bahwa kedua biaya tersebut jika diperhitungkan dapat mempengaruhi laba maupun harga pokok penjualan dari produk yang dikerjakan.
---	---------------------	--	------------------------	---

Sumber: Kampus Terkait (2012, 2015,2016)

2.3.Kerangka Konseptual

Menurut Sugiyono (2017:95) Kerangka pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi

sebagai masalah yang penting. Berikut adalah kerangka pemikiran yang digunakan dalam penelitian ini.



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

Sumber: Penulis (2022)

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Hotel Royal Djuanda Bogor Jl. Ir. H. Djuanda No. 16 Bogor – Indonesia pada bulan Maret 2022 sampai dengan bulan Agustus 2022, sesuai dengan jadwal penelitian yang tertera pada tabel dibawah ini.

Tabel 3.1. Jadwal Pelaksanaan Penelitian

NO	Keterangan	Maret				April				Mei			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Konfirmasi ACC Judul												
2	Penyusunan Proposal												
3	Bimbingan Bab I, II,III												
4	Pengumpulan Draf Proposal Skripsi												
5	Seminar Proposal Penelitian												
		Juni				Juli				Agustus			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
6	Pengumpulan Data												
7	Pengelolaan Data												
8	Bimbingan Hasil Penelitian												
9	Pengumpulan Draf Skripsi												
10	Seminar Hasil Penelitian Sidang dan Komprehensif												
11	Finalisasi												

Sumber: Rencana Penelitian (2022)

3.2. Jenis Penelitian

Jenis yang digunakan oleh peneliti adalah Penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Dimana peneliti secara langsung mendatangi objek penelitian di Hotel Royal Djuanda Bogor. Metode penelitian dalam hal ini penulis melakukan penelitian dengan

menggunakan metode deskriptif berdasarkan data kuantitatif yang dibutuhkan. Jenis penelitian deskriptif kuantitatif yang menjelaskan angka atau numerik kemudian dijelaskan menggunakan kata-kata untuk memperjelas data (Sugiyono, 2019:206). Metode ini digunakan untuk mengetahui harga pokok penjualan dengan metode *job order costing* yang sebenarnya sehingga memberikan informasi laporan laba rugi yang tepat.

3.3. Populasi Dan Sampel Penelitian

3.3.1. Populasi

Menurut Sugiono (2019:126) menyatakan bahwa populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi bukan hanya orang, tetapi juga objek dan benda-benda alam yang lain. Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada objek/ subjek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik sifat yang dimiliki oleh subjek atau objek tersebut. Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah *Food & Beverage Department*.

Food & Beverage Department merupakan bagian dari hotel yang mengurus dan bertanggung jawab terhadap kebutuhan pelayanan makanan dan minuman serta kebutuhan lain yang terkait, dari para tamu yang tinggal maupun tidak di hotel tersebut, dan dikelola secara komersial serta profesional. *Food & beverage department* dibagi menjadi dua bagian, yaitu bagian *food & beverage service* dan *food & beverage product*. Bagian *food & beverage service* seperti waiter/waitress bertugas langsung berhubungan dengan tamu, sedangkan *food & beverage product* terdiri dari *kitchen* dan *stewarding* adalah bagian yang mengatur pengadaan dan pemeliharaan peralatan makan, saji, dan masak.

Dalam populasi penelitian ini *Food & Beverage department* memiliki *section* atau *outlet* seperti *Banquet, restaurant, room service, dan bar*.

3.3.2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu,

kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representatif (mewakili) (Sugiono, 2019:127). Sampel dalam penelitian ini adalah Banquet merupakan salah satu bagian dari sebuah hotel yang bernaung di bawah *Food and Beverage Department*.

Sebelum diselenggarakan *event* ataupun acara pihak *sales marketing* memberikan *Form* berupa BEO. BEO singkatan dari *Banquet Event Order* yaitu *form* yang digunakan untuk memberikan informasi keseluruhan bagian hotel yang terkait dengan pelaksanaan acara. Dengan *form* ini maka seluruh pihak departemen yang bersangkutan dapat menjalankan tugasnya sesuai dengan prosedur dan acara dapat terlaksana dengan baik, di *form* tersebut ada beberapa informasi mengenai tanggal acara, paket *meeting room* seperti *oneday meeting*, *halfday meeting*, dan *fullday meeting*, nominal harga serta nama perusahaan ataupun nama *group meeting*.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Instrumen pengumpulan data adalah alat bantu yang dipilih dan digunakan oleh peneliti dalam kegiatannya mengumpulkan agar kegiatan tersebut menjadi sistematis dan dipermudah olehnya. Instrumen pengumpulan data adalah cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data.

Menurut Sugiyono (2019:296) metode pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Pengumpulan data dapat dilakukan dalam berbagai setting, berbagai sumber, dan berbagai cara. Teknik pengumpulan data yang diperlukan dalam penelitian ini, digunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Wawancara (*interview*)

Wawancara yaitu kegiatan tanya jawab antara narasumber dan pewawancara dengan tujuan mengumpulkan data-data berupa informasi. Dalam teknik ini penulis melakukan wawancara langsung dengan narasumber yang terkait *staff* maupun *manager* di Hotel Royal Djuanda Bogor. Diharapkan dari hasil wawancara ini didapatkan sebuah data-data aktual sebagai bahan informasi yang jelas dan terperinci.

2. Observasi

Observasi yaitu melakukan pengamatan langsung terhadap dokumen dan aktivitas yang berhubungan dengan Hotel Royal Djuanda Bogor. Observasi dilakukan sebelum dan selama penelitian diberlangsungkan yang meliputi gambaran umum, suasana kehidupan sosial, kondisi fisik, kondisi ekonomi, dan kondisi sosial yang terjadi.

3. Dokumentasi

Dokumentasi penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan bukti-bukti (dokumen) dengan cara membuat salinan, mencatat serta mengutip data-data dari sumber lapangan. Teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data berupa catatan dokumen-dokumen perusahaan, sejarah berdirinya, serta struktur organisasi.

3.5. Definisi Operasional Variabel

Definisi Operasional untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai variabel yang akan diteliti agar memberikan informasi tentang bagaimana cara untuk mengukur variabel searah dengan tujuan dan kegunaan penulisan skripsi ini, maka akan dijabarkan dalam beberapa definisi operasional sebagai berikut:

Variabel yang digunajan dalam penelitian:

1. Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan adalah harga pokok produk yang sudah terjual dalam waktu berjalan yang diperoleh dengan menambahkan harga pokok produksi dengan persediaan produk selesai awal dan mengurangi dengan persediaan produk akhir. (Bustomi 2013 dalam Widyastuti & Mita, 2018:76)

Taksiran biaya produksi untuk pesanan	Rp xx
Taksiran biaya nonproduksi yang dibebankan kepada pesanan	<u>Rp xx</u> +
Taksiran total biaya pesanan	Rp xx
Laba yang diinginkan	<u>Rp xx</u> +
Taksiran harga jual yang dibebankan kepada pemesan	Rp xx

Sumber : Mulyadi (2015:39)

dari formula tersebut terlihat bahwa informasi taksiran biaya produksi yang akan dikeluarkan untuk memproduksi pesanan yang diinginkan oleh pemesan dipakai sebagai salah satu dasar untuk menentukan harga jual yang akan dibebankan kepada pemesan.

untuk menaksir biaya produksi yang akan dikeluarkan dalam memproduksi pesanan tertentu perlu dihitung unsur-unsur biaya berikut ini.

a. Taksiran biaya bahan baku	Rp XX
b. Taksiran biaya tenaga kerja langsung	Rp XX
c. Taksiran biaya <i>overhead</i> pabrik	<u>Rp XX</u> +
Taksiran biaya produksi	Rp XX

Sumber: (Mulyadi. 2015:40)

2. *Job Order Costing*

Menurut Dewi dan Kristanto (2012:63) mengatakan bahwa dalam sistem perhitungan biaya berdasarkan pesanan (*job order costing* atau *job costing*) adalah biaya produksi diakumulasikan untuk setiap pesanan (*job*) yang terpisah suatu pesanan adalah unit dari suatu produk yang dapat secara mudah dibedakan dari unit lainnya.

Menurut Mulyadi (2015:35) metode *job order costing* adalah dalam metode ini biaya-biaya produksi dikumpulkan untuk pesanan tertentu dan harga pokok produksi per satuan dihitung dengan cara membagi total biaya produksi untuk pesanan tersebut dengan jumlah satuan produk dalam pesanan yang bersangkutan.

Tabel 3.2. Kartu Harga Pokok Pesanan

PT. ABC										
Yogyakarta										
KARTU HARGA POKOK										
No. Pesanan : A-101					Pemesanan : PT. XYZ					
Jenis Produk : Undangan					Sifat Pemesanan : Segera					
Tgl Pesan : 2 November 20X1					Jumlah : 1,500 eksemplar					
Tgl Selesai : 22 November 20X1					Harga Jual : Rp 4.500.000					
Biaya Bahan Baku				Biaya Tenaga Kerja			Biaya <i>Overhead</i> Pabrik			
Tgl	No. BPBG	Ket	Jumlah	Tgl	No.kartu jam kerja	Jumlah	Tgl	Jam Mesin	Tarif	Jumlah
		Kertas x	850.000			900.000		Biaya TKL	150%	1.350.000
		Tintan A	500.000							
		Jumlah	1.350.000		Jumlah	900.000		Jumlah		1.350.000
Jumlah Total Biaya Produksi adalah										3.500.000

Sumber: (Mulyadi, 2015:47)

3. Laba

Laba adalah selisih antara penjualan dan beban untuk mengetahui apakah pesanan tertentu mampu menghasilkan laba bruto atau mengakibatkan rugi bruto, manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk memproduksi pesanan tertentu. Informasi laba atau bruto tiap pesanan diperlukan untuk biaya nonproduksi dan menghasilkan laba atau rugi. Oleh karena itu, metode harga pesanan digunakan oleh manajemen untuk mengumpulkan informasi biaya produksi yang sesungguhnya dikeluarkan untuk tiap pesanan guna menghasilkan informasi laba atau rugi bruto tiap pesanan. (Mulyadi, 2017:41).

Laba atau rugi tiap pesanan dihitung sebagai berikut:

Harga jual yang dibeban kepada pemesan	Rp	XX
Biaya Produksi pesanan tertentu		
Biaya bahan baku sesungguhnya	Rp	XX
Biaya tenaga kerja langsung sesungguhnya	Rp	XX
Taksiran biaya <i>overhead</i> pabrik	<u>Rp</u>	<u>XX</u> +
Total biaya produksi pesanan	<u>Rp</u>	<u>XX</u> -
Laba Bruto	<u>Rp</u>	<u>XX</u>

Sumber: (Mulyadi, 2015:41)

3.6. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan untuk menghitung harga pokok penjualan menggunakan metode *job order costing* adalah sebagai berikut :

1. Mengklasifikasikan harga pokok penjualan paket *meeting room* seperti *Oneday meeting, halfday meeting dan fullday meeting*.
2. Menentukan perhitungan biaya harga pokok produksi untuk pertimbangan menentukan harga jual paket *meeting room*.
3. Menganalisa harga pokok penjualan *paket meeting room* dengan metode *job order costing*.
4. Menganalisis laba rugi paket *meeting room*.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

4.1.1. Profil Perusahaan

City Of Rain adalah nama yang paling terkenal di Bogor yang mempunyai curah hujan rata-rata 336,8 mm/tahun. Bogor unik dan mempunyai sejarah panjang dengan Kebun Raya Bogor dan Istana Bogor. Berbagai peristiwa-peristiwa penting diselenggarakan di Bogor, seperti pra-konferensi Asia-Afrika pada tahun 1995 di Istana Bogor, *APEC* pada tahun 1994, dan banyak acara internasional lainnya. Istana Bogor telah ditetapkan sebagai penerima resmi kepresidenan. Selama pemerintahan Belanda (*VOC*) pada abad ke-17. Kota Bogor itu bernama *Buitenzorg* yang berarti “Kota Untuk Istirahat” atau “Kota Tanpa Formalitas” (*Buitenzorg Alle Zorge* sebagai kota Belanda). Istana Bogor ini digunakan oleh Jenderal *VOC* sebagai tempat untuk beristirahat. Kota Bogor pada tahun 1908 adalah pemerintahan pusat dan tempat hunian Gubernur Jenderal. Seperti sejuk dan memiliki pemandangan yang indah, Bogor telah menjadi pusat penelitian tentang tanaman tropis dan perkebunan di Sukabumi, Cianjur dan Bogor.

Menurut sejarah pada zaman dulu, sebelum dibangunnya Hotel Royal adalah sebuah bangunan peninggalan Belanda yang lama dikosongkan, dibangunlah dan dijadikan Asrama IPB (Institut Pertanian Bogor). Karena ada suatu hal maka Asrama IPB dipindahkan ke jalan Suryakencana Sukasari Bogor. Sempat beberapa tahun gedung tersebut tidak diisi lagi atau dikosongkan dikarenakan bangunan sudah tua dan tidak layak. Setelah itu gedung tersebut sempat menjadi tempat Billiard. Karena tempat tersebut yang sudah tua dan tidak layak, menghindari suatu hal yang tidak diinginkan maka tempat tersebut ditutup dan dikosongkan kembali dengan waktu yang cukup lama.

Tidak lama kemudian tempat tersebut dibeli oleh sebuah perusahaan yang bernama PT. ROYAL WISATA ISTANA HOTEL dan bangunan tersebut dibangun kembali menjadi sebuah bangunan yang didirikan oleh seorang pengusaha yang bernama Nariman yang berasal dari Saudi Arabia, dan dibangun sebuah gedung hotel berbintang 4 yang diberi nama ROYAL HOTEL yang terletak di Jl. Ir. H. Djuanda No. 16 Kota Bogor. Hotel

tersebut dibangun pada tahun 2007 akhir dan dibuka pada tanggal 15 Juli 2010. Struktur bangunan Royal Hotel mengikuti gaya bangunan-bangunan Eropa dan Belanda.



Gambar 4.1 Hotel Royal Djuanda Bogor

(Sumber: Hotel Royal Djuanda Bogor, 2022)

Dengan suasana sederhana dan elegan yang diciptakan dengan menggabungkan rasa seni klasik & modern, manjakan diri Anda dengan nuansa kerajaan bersama Royal Hotel Bogor. Hadir 98 kamar mewah (Include Superior, Deluxe, Royal Balcony, Royal Executive, Royal Suites & The Royal Penthouse), 12 fasilitas pertemuan & konferensi, Grand Royal Ballroom, kolam renang, restoran, binatu, pusat bisnis, wifi & akses internet. Lokasi terletak di pusat kota dan dikelilingi oleh Kebun Raya yang eksotik dan rindang serta pemandangan Gunung Salak yang menakjubkan. Dapat diakses dengan mudah dari jalan tol Jagorawi, 60 menit berkendara dari Jakarta.

1. Visi dan Misi Royal Hotel

a. Visi

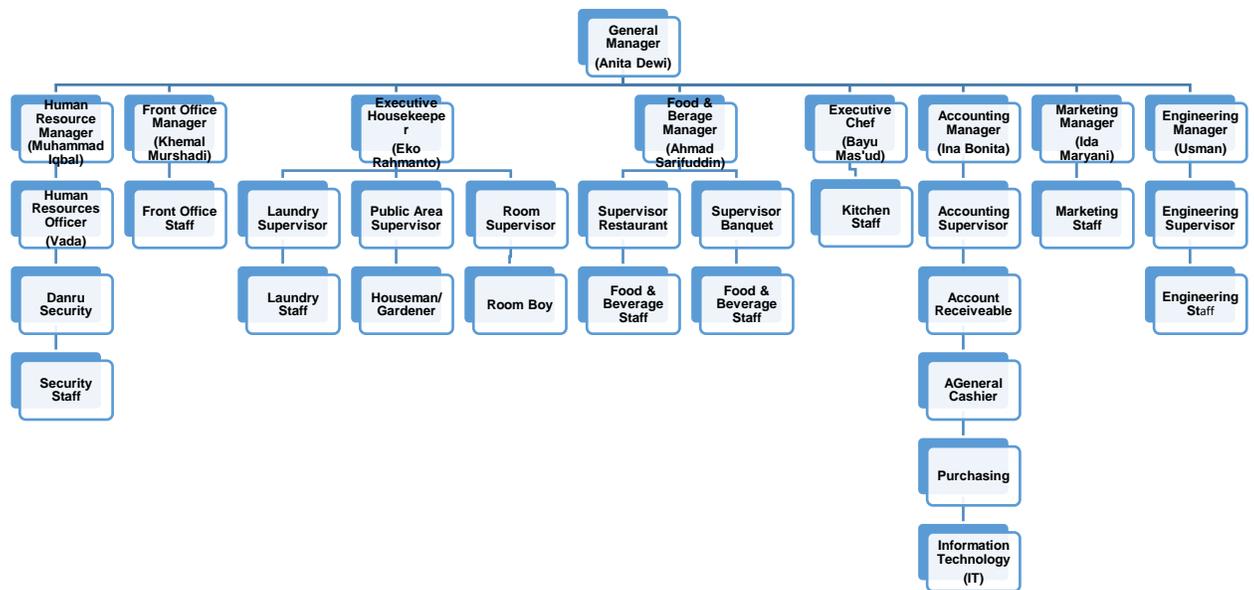
Menjadikan hotel atau tempat penginapan yang menyediakan jasa akomodasi/ pelayanan jasa penginapan dan makanan dengan target pasar menengah ke atas baik

dari instansi, *government*, *corporate* maupun kalangan umum internasional atau lokal yang berada di pusat kota bogor.

b. Misi

1. Strategi yang di ambil adalah dengan di tunjang oleh beberapa fasilitas perhotel bintang 3 dan 4 seperti *function room*, *meeting room (ballroom)* serta beberapa tipe kelas kamar dari *superior* sampai *penthouse*.
2. Menyediakan fasilitas restoran *Buitenzorg Resto* yang menyediakan makanan lokal (tradisional atau khas daerah) sampai makanan luar dari Asia sampai Eropa.
3. Membuat hal yang berkesan untuk pelanggan seperti pemandangan yang langsung menghadap Gunung Salak (*Salak Mountain View*).
4. Mengadakan promosi yang sangat menarik yang unggul dari atau setara dengan hotel yang berada di kota Bogor.

2. Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 4.2. Struktur Organisasi Perusahaan

Sumber: Hotel Royal Djuanda Bogor

4.1.2 Proses Produksi

Sebelum proses produksi pihak *sales marketing* telah melakukan persetujuan/*kontrak rate* dengan klien yang akan melaksanakan acara *meeting* dan membagikan sebuah informasi berupa *form Banquet Event Order* (BEO). BEO adalah lembaran yang berisi tentang informasi menyangkut acara yang akan dilaksanakan dan digunakan setiap hari sebagai bahan acuan untuk menyiapkan acara dan didistribusikan pula kepada departemen-departemen yang terkait di dalam BEO tersebut seperti *f&b Department, Front Office, Housekeeping, Engineering, IT, Accounting*. Dengan *form Banquet Event Order* ini maka seluruh pihak yang bersangkutan dapat menjalankan tugasnya sesuai dengan prosedur dan acara dapat terlaksana dengan baik.

form Banquet Event Order (BEO) sangat membantu memberikan Informasi taksiran biaya produksi pesanan tertentu dapat dimanfaatkan sebagai salah satu dasar untuk menetapkan harga jual yang akan dibebankan kepada pemesan. Secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.

1. Bahan baku langsung

Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Biaya bahan baku langsung terdiri dari *consume Snack coffee break, lunch/dinner*.

- a. *Snack coffee break* adalah menu cemilan yang terdiri dari 3 jenis makanan, dan 1 keletikan. Contohnya *cheese cake*, kue lempeng, pie buah dan keletikan berupa kacang serta 2 jenis minuman seperti teh dan kopi.
- b. *Menu buffet Lunch/dinner* adalah menu makanan siang/malam yang dihidangkan prasmanan sebagai makanan pokok yang terdiri dari makanan pembuka, makanan utama dan makanan penutup.

2. Biaya tenaga kerja

Biaya gaji karyawan yang bekerja dalam bagian-bagian, baik yang langsung maupun yang tidak langsung berhubungan dengan proses produksi. biaya tenaga kerja dibagi

menjadi biaya tenaga kerja langsung dan biaya tenaga kerja tidak langsung. *Food and Beverage Departement* adalah salah satu departemen yang ada di hotel. Departemen ini bertanggung jawab atas penjualan makanan dan minuman. Selain itu juga bertanggung jawab atas pengolahan bahan makanan mentah menjadi makanan siap saji. Tidak hanya itu saja, mereka juga bertugas melayani penghidangan makanan dan minuman kepada tamu. *F&B Department* sendiri terdiri dari dua bagian, yaitu *Food and Beverage Product* dan *Food and Beverage Service*.

- a. Tenaga kerja langsung terdiri dari *F&B departement* dibagi menjadi dua yaitu *F&B Service* dan *F&B Product*.
- b. Tenaga kerja tidak langsung terdiri dari *Sales marketing dan Engineering*.

3. Biaya *overhead* pabrik

Biaya *overhead* pabrik adalah biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya-biaya produksi yang termasuk dalam biaya *overhead* pabrik dikelompokkan menjadi beberapa golongan seperti biaya bahan penolong, biaya reparasi dan pemeliharaan, BOP terdiri dari:

- a. Bahan baku tidak langsung terdiri dari *mineral water, noted pad, pen, candy, sugar sachet, creamer, brown sugar, stirrer, sterno*, listrik ac, lampu, *sound system*, infokus, gas.
- b. Biaya tenaga kerja tidak langsung terdiri dari *Sales marketing dan Engineering*.
- c. Biaya nonproduksi terdiri dari sewa peralatan makan seperti *soup spoon, dinner spoon*.

4.1.3 Mengklasifikasikan harga pokok penjualan paket *meeting room*



MEETING PACKAGE

Full Board

(single) | IDR 1.200.000,- nett | Pax
(twin) | IDR 1.000.000,- nett | Pax
(Included breakfast, lunch, dinner, 2x coffee break, meeting room, room)

Fullday | IDR 600.000,- nett | Pax
(Included, Lunch, dinner, 2x coffee break, meeting room)

One Day | IDR 500.000,- nett | Pax
(Included, Lunch/dinner, 2x coffee break, meeting room)

Half Day | IDR 400.000,- nett | Pax
(Included, Lunch/dinner, 1x coffee break, meeting room)

Presentation | IDR 200.000,- nett | Pax
(included, 1x coffee break, meeting room)

*Harga dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.

+621 8147 111 +6291 8154 005 @HotelRoyalDjuanda #RoyalDjuanda

Gambar 4.3. Harga Paket *Meeting Room*

Sumber: Hotel Royal Djuanda Bogor (2022)

Tabel 4.1. Harga Jual Paket *Meeting Room*

Harga Jual Paket Meeting Room Oleh Pihak Marketing / <i>Botom Price</i>						
Paket Meeting	Harga Paket Meeting Room					
FDM	Rp 330.000	Rp 350.000	Rp 370.000	Rp 380.000	Rp 400.000	Rp 450.000
ODM	Rp 230.000	Rp 300.000	Rp 320.000	Rp 325.000	Rp 330.000	Rp 350.000
HDM	Rp 230.000	Rp 250.000	Rp 280.000			
FBT	Rp 650.000					
FBS	Rp 850.000					

Sumber: Royal Hotel Djuanda Bogor (2022)

1. *One Day Meeting* (ODM)

Adalah paket *meeting* terdiri dari 2x *snack coffee break* dan 1x makan siang/malam, (*lunch/dinner*) pemakaian ruangan 8 jam tanpa penggunaan kamar

Harga *publish rate* Rp 500.000.

Harga *botom price one day meeting* dijual oleh *sales marketing* antara Rp 230.000, Rp 300.000, Rp 320.000, Rp 325.000, Rp 330.000, Rp 350.000.

2. *Half Day Meeting* (HDM)

Adalah paket *meeting* terdiri dari 1x *snack coffee break* dan 1x makan siang/malam (*lunch/dinner*) pemakaian ruangan 4 jam tanpa penggunaan kamar.

Harga *publish rate* Rp 400.000.

Harga *botom price halfday meeting* dijual oleh *sales marketing* antara Rp 230.000, Rp 250.000, Rp 280.000.

3. *Full Day Meeting* (FDM)

Adalah paket *meeting* terdiri dari 2x *snack coffee break* dan 2x makan siang/malam (*lunch/dinner*), pemakaian ruangan selama 12 jam tanpa penggunaan kamar.

Harga *publish rate* Rp 600.000.

Harga *botom price full day meeting* dijual oleh *sales marketing* antara Rp 330.000, Rp 350.000, Rp 370.000, Rp 380.000, Rp 400.000, dan Rp 450.000.

4. *Full Board Single Meeting* (FBS)

Adalah paket *meeting* terdiri dari 2x *snack coffee break* dan 2x makan siang/malam (*lunch/dinner*), pemakaian ruangan selama 12 jam dan penggunaan 1 kamar untuk sendiri.

Harga *publish rate* Rp 1.200.000.

Harga *botom price full board single meeting* dijual oleh *sales marketing* antara Rp 850.000,

5. *Full Board Twin Meeting (FBT)*

Adalah paket *meeting* terdiri dari 2x *snack coffee break* dan 2x makan siang/malam (*lunch/dinner*), pemakaian ruangan selama 12 jam dan penggunaan 1 kamar untuk berdua.

Harga *publish rate* Rp 1.000.000.

Harga *full board twin meeting* dijual oleh *sales marketing* antara Rp 650.000,

4.1.4 Harga Pokok Produksi Untuk Pertimbangan Menentukan Harga Jual Paket *Meeting Room*.

Informasi taksiran biaya produksi pesanan tertentu dapat dimanfaatkan sebagai salah satu dasar untuk menetapkan harga jual yang akan dibebankan kepada pemesan. Informasi taksiran biaya produksi juga bermanfaat sebagai salah satu dasar untuk mempertimbangkan diterima tidaknya suatu pesanan jika pesanan telah diputuskan untuk diterima, manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang sesungguhnya dikeluarkan di dalam memenuhi pesanan tertentu. Berikut perhitungan biaya pokok produksi untuk pertimbangan menentukan harga jual paket *meeting room* seperti paket *meeting room half day meeting* (hdm), *one day meeting* (odm), dan *full day meeting* (fdm) berikut data perhitungan biaya harga pokok produksi paket *meeting*:

1. Biaya Produksi Pesanan 101 KLHK (Mr. Tama) memesan paket *Half Day Meeting* (HDM) sebanyak 40 pax, harga Rp 280.000,- /pax, harga jual Rp. 11.200.000,-.

a. Biaya Bahan Baku Langsung

Biaya bahan baku langsung terdiri dari *sanck coffee break* 1 dan *lunch/makan siang*. Total biaya yang dikeluarkan paket *half day meeting* untuk bahan baku langsung yaitu sebesar Rp 2.374.756,-.

Tabel 4.2. Biaya Bahan Baku Langsung 101

Biaya Bahan Baku 101	
<i>consume</i>	Biaya Produksi
<i>Snack coffee break 1</i>	Rp 388.900
<i>Lunch</i>	Rp 1.985.856
Jumlah	Rp 2.374.756

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

Kemudian untuk menghitung biaya produksi per pax dari bahan baku langsung yaitu:

= Total biaya bahan baku langsung

Jumlah pesanan

= Rp 2.374.756,-

40 pax

= Rp 59.369,- /pax

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Total biaya yang dikeluarkan oleh *F&B Department* untuk tenaga kerja langsung yang dibebankan ke pesanan KLHK (Mr. Tama) yaitu sebesar Rp 840.000 ,-

Tabel 4.3. Biaya Tenaga Kerja Langsung 101

Biaya Tenaga Kerja Langsung 101	
<i>F&B Service 3 orang x Rp 120.000</i>	Rp 360.000
<i>F&B Product 4 orang x Rp 120.000</i>	Rp 480.000
Jumlah	Rp 840.000

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

Kemudian untuk menghitung biaya produksi per pax dari tenaga kerja langsung yaitu:

= Total biaya tenaga kerja langsung

Jumlah pesanan

= Rp 840.000,-

40 pax

= Rp 21.000,- /pax

c. Biaya *Overhead* Pabrik

Total biaya *overhead* pabrik pesanan 101 yaitu :

Tabel 4.4. Biaya Overhead Pabrik 101

Biaya Overhead Pabrik 101			
Bahan Baku Tidak Langsung	Harga	Qty	Total
<i>Mineral water</i> botol	Rp 1.160	40	Rp 46.400
<i>Noted pad</i>	Rp 400	40	Rp 16.000
<i>Pen</i>	Rp 1.150	40	Rp 46.000
<i>Candy</i>	Rp 89,5	80	Rp 7.160
<i>Sugar Sachet</i>	Rp 215	40	Rp 8.600
<i>Creamer</i>	Rp 222	40	Rp 8.880
<i>Brown Sugar</i>	Rp 289	40	Rp 11.560
<i>Stirer</i>	Rp 5,37	40	Rp 215
<i>Sterno</i>	Rp 4	2.400	Rp 9.600
Listrik ac, lampu, <i>sound system</i> , infokus	Rp 77.800	1	Rp 77.800
Gas	Rp 40.416	1	Rp 40.416
Jumlah			Rp 272.631
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Harga	Qty	Total
<i>Engenering</i>	Rp 120.000	1	Rp 120.000
<i>Sales marketing</i>	Rp 120.000	1	Rp 120.000
Jumlah			Rp 240.000
Biaya Nonproduksi Sewa Peralatan Makan	Harga	Qty	Total
<i>Soup spoon</i>	Rp 350	20	Rp 7.000
<i>Dinner spoon</i>	Rp 350	20	Rp 7.000
Jumlah			Rp 14.000
Total BOP			Rp 526.631

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

Biaya variabel biaya bahan baku tidak langsung = Rp 272.631,-

Biaya tetap biaya tenaga kerja tidak langsung = Rp 240.000,- +

Total Rp 512.631,-

Kemudian untuk menghitung biaya produksi per pax dari *overhead* pabrik yaitu :

= Total biaya overhead pabrik

Jumlah pesanan

= Rp 512.631,-

40 pax

= Rp 12.816,- /pax

d. Biaya Produksi Pesanan 101

Maka setelah perhitungan dari setiap masing-masing biaya selesai dilakukan perhitungan total biaya untuk mengetahui biaya per pax, yaitu sebagai berikut :

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp } 2.374.756,- + \text{Rp } 840.000,- + \text{Rp } 512.631,-}{40 \text{ pax}} \\ &= \frac{\text{Rp } 3.727.387,-}{40 \text{ pax}} \\ &= \text{Rp } 93.185,- \end{aligned}$$

e. Biaya Nonproduksi Pesanan 101

Adapun biaya nonproduksi untuk mengerjakan pesanan 101 adalah sebesar Rp 14.000,- yang terdiri dari biaya sewa peralatan makan seperti *soup spoon*, *dinner spoon*. Kemudian untuk menghitung biaya produksi per pax dari biaya nonproduksi yaitu :

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Total biaya nonproduksi}}{\text{Jumlah pesanan}} \\ &= \frac{\text{Rp } 14.000,-}{40 \text{ pax}} \\ &= \text{Rp } 350,- /\text{pax} \end{aligned}$$

Untuk menentukan harga jual yang dibebankan kepada pelanggan, biaya produksi per pax ditambah target laba sebesar 21%. Dengan demikian, akan didapat harga jual melalui perhitungan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Biaya produksi} &= \text{Rp } 93.185,- \\ \text{Biaya nonproduksi} &= \frac{\text{Rp } 350,-}{+} \\ \text{Total biaya} &= \text{Rp } 93.535,- \\ \text{Target laba (21\%)} &= \frac{\text{Rp } 19.642,-}{+} \\ \text{Harga jual} &= \text{Rp } 113.177,- \end{aligned}$$

Dengan demikian harga jual yang ditetapkan oleh *Food & Beverage Department* terhadap pesanan 101 jika ingin memperoleh laba 21% yaitu sebesar Rp 113.177,-

2. Biaya Produksi Pesanan 102 Kementerian Perdagangan RI memesan paket *One Day Meeting* (ODM) sebanyak 60 pax, harga Rp 325.000,- /pax, harga jual Rp. 19.500.000,-.

a. Biaya Bahan Baku Langsung

Biaya bahan baku langsung terdiri dari *snack coffee break 2*, dinner, dan *snack coffee break 3*. Total biaya yang dikeluarkan paket *one day meeting* untuk bahan baku langsung yaitu sebesar Rp 3.923.712,-.

Tabel 4.5. Biaya Bahan Baku Langsung 102

Biaya Bahan Baku Langsung 102	
<i>consume</i>	Biaya Produksi
<i>Snack coffee break 2</i>	Rp 560.000
<i>Dinner</i>	Rp 2.803.712
<i>Snack coffee break 3</i>	Rp 560.000
Jumlah	Rp 3.923.712

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

Kemudian untuk menghitung biaya produksi per pax dari bahan baku langsung yaitu:

= Total biaya bahan baku langsung

Jumlah pesanan

= Rp 3.923.712,-

60 pax

= Rp 65.395,- /pax

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Total biaya yang dikeluarkan oleh *F&B Department* untuk tenaga kerja langsung yang dibebankan ke pesanan Kementerian Perdagangan RI yaitu sebesar Rp 720.000 ,-

Tabel 4.6. Biaya Tenaga Kerja Langsung 102

Biaya Tenaga Kerja Langsung 102	
<i>F&B Service 3 orang x Rp 120.000</i>	Rp 360.000
<i>F&B Product 3 orang x Rp 120.000</i>	Rp 360.000
Jumlah	Rp 720.000

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

Kemudian untuk menghitung biaya produksi per porsi dari tenaga kerja langsung yaitu:

= Total biaya tenaga kerja langsung

Jumlah pesanan

= Rp 720.000,

60 pax

= Rp 12.000 ,- /pax

c. *Biaya Overhead* Pabrik

Total biaya *overhead* pabrik pesanan 102 yaitu :

Tabel 4.7. Biaya Biaya *Overhead* Pabrik 102

Biaya <i>Overhead</i> Pabrik 102			
Bahan Baku Tidak Langsung	Harga	Qty	Total
<i>Mineral water</i> botol	Rp 1.160	60	Rp 69.600
<i>Noted pad</i>	Rp 400	60	Rp 24.000
<i>Pen</i>	Rp 1.150	60	Rp 69.000
<i>Candy</i>	Rp 89,5	240	Rp 21.480
<i>Sugar Sachet</i>	Rp 215	60	Rp 12.900
<i>Creamer</i>	Rp 222	60	Rp 13.320
<i>Brown Sugar</i>	Rp 289	60	Rp 17.340
<i>Stirer</i>	Rp 5,37	120	Rp 644
<i>Sterno</i>	Rp 4	2400	Rp 9.600
Listrik ac, lampu, <i>sound system</i> , infokus	Rp 443.840	1	Rp 443.840
Gas	Rp 40.416	1	Rp 40.416
Jumlah			Rp 722.140
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Harga	Qty	Total
<i>Engenering</i>	Rp 120.000	1	Rp 120.000
<i>Sales marketing</i>	Rp 120.000	1	Rp 120.000
Jumlah			Rp 240.000
Biaya Nonproduksi sewa peralatan makan	Harga	Qty	Total
<i>Soup spoon</i>	Rp 350	30	Rp 10.500
<i>Dinner spoon</i>	Rp 350	30	Rp 10.500
Jumlah			Rp 21.000
Total BOP			Rp 983.140

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

Biaya variabel biaya bahan baku tidak langsung	= Rp 722.140,- -
Biaya tetap biaya tenaga kerja tidak langsung	= <u>Rp 240.000,- +</u>
	Total Rp 962.140,-

Kemudian untuk menghitung biaya produksi per pax dari *overhead* pabrik yaitu :

= Total biaya *overhead* pabrik

Jumlah pesanan

= Rp 962.140,-

60 pax

= Rp 16.036,- /pax

- d. Biaya Produksi Pesanan 102 maka setelah perhitungan dari setiap masing-masing biaya selesai dilakukan perhitungan total biaya untuk mengetahui biaya per pax, yaitu sebagai berikut :

= Rp 3.923.712,- + Rp 720.000,- + Rp 962.140,-

60 pax

= Rp 5.605.852,-

60 pax

= Rp 93.431,-

- e. Biaya Nonproduksi Pesanan 102

Adapun biaya nonproduksi untuk mengerjakan pesanan 102 adalah sebesar Rp 21.000,- yang terdiri dari biaya sewa peralatan makan seperti *soup spoon* dan *dinner spoon* Kemudian untuk menghitung biaya produksi per porsi dari biaya nonproduksi yaitu :

= Total biaya nonproduksi

Jumlah pesanan

= Rp 21.000,-

60 pax

= Rp 350,- /pax

Untuk menentukan harga jual yang dibebankan kepada pelanggan, biaya produksi per pax ditambah target laba sebesar 21%. Dengan demikian, akan didapat harga jual melalui perhitungan sebagai berikut:

Biaya produksi = Rp 93.431,-
 Biaya nonproduksi = Rp 350,- +
 Total biaya = Rp 93.781,-
 Target laba (21%) = Rp 19.694,-+
 Harga jual = Rp 113.475,-

Dengan demikian harga jual yang ditetapkan oleh *Food & Beverage Department* terhadap pesanan 102 jika ingin memperoleh laba 21% yaitu sebesar Rp 113.475,-

3. Biaya Produksi Pesanan 103 Kemenhub *batch* 1 memesan paket *Full Day Meeting* (FDM) sebanyak 80 pax, harga Rp 400.000,- /pax, harga jual Rp. 32.000.000,-.

a. Biaya Bahan Baku Langsung

Biaya bahan baku langsung terdiri dari *Snack coffee break 1, lunch, Snack coffee break 2, dan dinner*. Total biaya yang dikeluarkan paket *one day meeting* untuk bahan baku langsung yaitu sebesar Rp 7.780.725,-.

Tabel 4.8. Biaya Bahan Baku Langsung 103

Biaya Bahan Baku Langsung 103	
<i>consume</i>	Biaya Produksi
<i>Snack coffee break 1</i>	Rp 708.900
<i>Lunch</i>	Rp 3.167.081
<i>Snack coffee break 2</i>	Rp 708.900
<i>Dinner</i>	Rp 3.195.844
Jumlah	Rp 7.780.725

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

Kemudian untuk menghitung biaya produksi per pax dari bahan baku langsung yaitu:

= $\frac{\text{Total biaya bahan baku langsung}}{\text{Jumlah pesanan}}$
 = $\frac{\text{Rp 7.780.725,-}}{80 \text{ pax}}$
 = Rp 97.259,- /pax

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Total biaya yang dikeluarkan oleh *F&B Department* untuk tenaga kerja langsung yang dibebankan ke pesanan Kementerian Perdagangan RI yaitu sebesar Rp 1.800.000,-.

Tabel 4.9. Biaya Tenaga Kerja Langsung 103

Biaya Tenaga Kerja Langsung 103	
<i>F&b service</i> 9 orang x Rp 120.000	Rp 1.080.000
<i>F&b Product</i> 6 orang x Rp 120.000	Rp 720.000
Jumlah	Rp 1.800.000

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

Kemudian untuk menghitung biaya produksi per pax dari tenaga kerja langsung yaitu:

$$= \frac{\text{Total biaya tenaga kerja langsung}}{\text{Jumlah pesanan}}$$

$$= \frac{\text{Rp 1.800.000,}}{80 \text{ pax}}$$

$$= \text{Rp 22.500,- /pax}$$

c. Biaya *Overhead* Pabrik

Tabel 4.10. Biaya *Overhead* Pabrik 103

Biaya <i>Overhead</i> Pabrik 103			
Bahan Baku Tidak Langsung	Harga	Qty	Total
<i>Mineral water</i> botol	Rp 1.160	80	Rp 92.800
<i>Noted pad</i>	Rp 400	80	Rp 32.000
<i>Pen</i>	Rp 1.150	80	Rp 92.000
<i>Candy</i>	Rp 89,5	320	Rp 28.640
<i>Sugar Sachet</i>	Rp 215	40	Rp 8.600
<i>Creamer</i>	Rp 222	40	Rp 8.880
<i>Brown Sugar</i>	Rp 289	40	Rp 11.560
<i>Stirer</i>	Rp 5,37	160	Rp 859
<i>Sterno</i>	Rp 8	2400	Rp 19.200
Listrik ac, lampu, <i>sound system</i> , infokus	Rp 350.100	1	Rp 350.100
Gas	Rp 40.416	2	Rp 80.832
Jumlah			Rp 725.471
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung			
	Harga	Qty	Total
<i>Engenering</i>	Rp 120.000	1	Rp 120.000
<i>Sales marketing</i>	Rp 120.000	1	Rp 120.000

Jumlah	Rp 240.000		
Biaya Nonproduksi Sewa Peralatan Makan	Harga	Qty	Total
<i>Soup spoon</i>	Rp 350	50	Rp 17.500
<i>Dinner Fork</i>	Rp 350	50	Rp 17.500
<i>Dinner spoon</i>	Rp 350	50	Rp 17.500
Jumlah	Rp 35.000		
Total BOP			Rp 1.000.471

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

Total biaya *overhead* pabrik pesanan 103 yaitu :

Biaya variabel biaya bahan baku tidak langsung = Rp 725.471,-

Biaya tetap biaya tenaga kerja tidak langsung = Rp 240.000,- +

Total Rp 965.471,-

Kemudian untuk menghitung biaya produksi per pax dari *overhead* pabrik yaitu :

= Total biaya *overhead* pabrik

Jumlah pesanan

= Rp 965,471-

80 pax

= Rp 12.068,- /pax

- d. Biaya Produksi Pesanan 103 maka setelah perhitungan dari setiap masing-masing biaya selesai dilakukan perhitungan total biaya untuk mengetahui biaya per pax, yaitu sebagai berikut :

= Rp 7.780.725,- + Rp 1.800.000,- + Rp 965.471,-

80 pax

= Rp 10.546.196,-

80 pax

= Rp 131.827,-

- e. Biaya Nonproduksi Pesanan 103 Adapun biaya nonproduksi untuk mengerjakan pesanan 103 adalah sebesar Rp 35.000,- yang terdiri dari biaya sewa peralatan makan

seperti *soup spoon, dinner fork, dinner spoon*. Kemudian untuk menghitung biaya produksi per pax dari biaya nonproduksi yaitu :

= Total biaya nonproduksi

Jumlah pesanan

= Rp 35.000,-

80 pax

= Rp 437,- /pax

Untuk menentukan harga jual yang dibebankan kepada pelanggan, biaya produksi per pax ditambah target laba sebesar 21%. Dengan demikian, akan didapat harga jual melalui perhitungan sebagai berikut:

Biaya produksi = Rp 131.827,-

Biaya nonproduksi = Rp 437,- +

Total biaya = Rp 132.264,-

Target laba (21%) = Rp 27.775,- +

Harga jual = Rp 160.039,-

Dengan demikian harga jual yang ditetapkan oleh *Food & Beverage Department* terhadap pesanan 103 jika ingin memperoleh laba 21% yaitu sebesar Rp 160.039,-

4.1.5 Menganalisa Penentuan Harga Pokok Penjualan Paket *Meeting Room* Dengan Metode *Job Order Costing*

Dari beberapa klasifikasi paket *meeting room* penulis mengambil *sample* penelitian hanya paket ODM, HDM, dan FDM berikut data analisis penentuan harga pokok penjualan.

1. Pesanan 101 KLHK (Mr. Tama) memesan paket *half day meeting* Rp 280.000,- /pax sebanyak 40 pax dengan harga jual Rp. 11.200.000.
1. Harga Pokok Penjualan paket *half day meeting*

Taksiran biaya produksi untuk pesanan Rp 93.185,-

Taksiran biaya nonproduksi yang dibebankan kepada pesanan Rp 350,- +

Taksiran total biaya pesanan	Rp 93.535
Laba yang diinginkan 21%	<u>Rp 19.642,- +</u>
Taksiran harga jual yang dibebankan kepada pemesan	Rp 113.177,-

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

dari formula tersebut terlihat bahwa informasi taksiran biaya produksi yang akan dikeluarkan untuk memproduksi pesanan yang diinginkan oleh pemesan dipakai sebagai salah satu dasar untuk menentukan harga jual yang akan dibebankan kepada pemesan.

untuk menaksir biaya produksi yang akan dikeluarkan dalam memproduksi pesanan tertentu perlu dihitung unsur-unsur biaya berikut ini.

a. Taksiran biaya bahan baku	Rp 2.374.756,-
b. Taksiran biaya tenaga kerja langsung	Rp 840.000,-
c. Taksiran biaya <i>overhead</i> pabrik	<u>Rp 526.631,- +</u>
Taksiran biaya produksi	Rp 3.741.387,-

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

Tabel 4.11. Kartu Harga Pokok Pesanan 101

Royal Hotel Djuanda	
Bogor	
<i>Banquet Event Order</i>	
KARTU HARGA POKOK PESANAN 101	
No. Pesanan : A-102	Pemesanan : KLHK (Mr. Tama)
Jenis Produk : Half Day Meeting (HDM)	Consume : Cb 1, Lunch
Tgl Pesan : 8 Juli 2022	Jumlah : 40 pax
Tgl Meeting : 12 Juli 2022	Harga Jual : Rp 280,000 X 40 = Rp 11,200,000
Function Room : Palace 12	Set Up : U-shape
Reserved By : Hany (Sales Marketing)	Waktu : 08:00 – 14:00 wib

Biaya Bahan Baku				Biaya Tenaga Kerja			Biaya <i>Overhead</i> Pabrik			
	No. BEO	Ket	Jumlah	Tgl	No.kartu jam kerja	Jumlah	Tgl	Jam Mesin	Tarif	Jumlah
12/07/22	101	CB 1	388.900		101	840.000	12/07/22	BBTL	272.631	272.631
		Lunch	1.985.856					BTKTL	240.000	240.000
								BNP	14.000	14.000
		Jumlah	2.374.756		Jumlah	840.000		Jumlah		526.631
Jumlah Total Biaya Produksi adalah										3.741.387

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

2. Pesanan 102 Kementerian Perdagangan RI memesan paket *One day meeting* Rp 325.000,- /pax sebanyak 60 pax, dengan harga Jual Rp 19.500.000.

1. Harga Pokok Penjualan paket *Oneday Meeting* ODM

Taksiran biaya produksi untuk pesanan	Rp 93.431,-
Taksiran biaya nonproduksi yang dibebankan kepada pesanan	<u>Rp 350,- +</u>
Taksiran total biaya pesanan	Rp 93.781,-
Laba yang diinginkan 21%	<u>Rp 19.694,-+</u>
Taksiran harga jual yang dibebankan kepada pemesan	Rp 113.475,-

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

dari formula tersebut terlihat bahwa informasi taksiran biaya produksi yang akan dikeluarkan untuk memproduksi pesanan yang diinginkan oleh pemesan dipakai sebagai salah satu dasar untuk menentukan harga jual yang akan dibebankan kepada pemesan.

untuk menaksir biaya produksi yang akan dikeluarkan dalam memproduksi pesanan tertentu perlu dihitung unsur-unsur biaya berikut ini.

a. Taksiran biaya bahan baku	Rp 3.923.712,-.
b. Taksiran biaya tenaga kerja langsung	Rp 720.000,-
c. Taksiran biaya <i>overhead</i> pabrik	<u>Rp 983.140,- +</u>
Taksiran biaya produksi	Rp 5.626.852

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

Tabel 4.12. Kartu Harga Pokok Pesanan 102

Royal Hotel Djuanda Bogor <i>Banquet Event Order</i>										
KARTU HARGA POKOK PESANAN 102										
No. Pesanan : A-101			Pemesanan : KEMENTERIAN PERDAGANGAN RI							
Jenis Produk : One day Meeting (ODM)			Consume : Cb 2, Dinner, Cb 3							
Tgl Pesan : 27 Juni 2022			Jumlah : 60 pax							
Tgl Meeting : 28 Juni 2022			Harga Jual : Rp 325,000 X 60 = Rp 19,500,000							
Function Room : Royal 2534			Set Up : U-Shape							
Reserved By : Hany (Sales Marketing)			Waktu : 14:00 – 23:00 wib							
Biaya Bahan Baku				Biaya Tenaga Kerja			Biaya <i>Overhead</i> Pabrik			
Tgl	No. BEO	Ket	Jumlah	Tgl	No.kartu jam kerja	Jumlah	Tgl	Jam Mesin	Tarif	Jumlah
28/06/22	102	CB 2	560.000	28/06/22	102	720.000	28/06/22	BBTL	722.140	722.140
		Dinner	2.803.712					BTKTL	240.000	240.000
		CB 3	560.000					BNP	21.000	21.000
		Jumlah	3.923.712		Jumlah	720.000		Jumlah		983.140
Jumlah Total Biaya Produksi adalah										5.626.852

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

3. Pesanan 103 KEMENHUB BATCH 1 memesan paket *Full day meeting* Rp 400.000,- /pax sebanyak 80 pax, dengan harga jual Rp 32.000.000

1. Harga Pokok Penjualan paket *full day meeting (FDM)*

Taksiran biaya produksi untuk pesanan	Rp 131.827,-
Taksiran biaya nonproduksi yang dibebankan kepada pesanan	<u>Rp 437,- +</u>
Taksiran total biaya pesanan	Rp 132.264,-
Laba yang diinginkan	<u>Rp 27.775,- +</u>
Taksiran harga jual yang dibebankan kepada pemesan	Rp 160.039,-

Sumber : Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

dari formula tersebut terlihat bahwa informasi taksiran biaya produksi yang akan dikeluarkan untuk memproduksi pesanan yang diinginkan oleh pemesan dipakai sebagai salah satu dasar untuk menentukan harga jual yang akan dibebankan kepada pemesan.

untuk menaksir biaya produksi yang akan dikeluarkan dalam memproduksi pesanan tertentu perlu dihitung unsur-unsur biaya berikut ini.

a. Taksiran biaya bahan baku	Rp 7.780.725,-
b. Taksiran biaya tenaga kerja langsung	Rp 1.800.000,-
c. Taksiran biaya <i>overhead</i> pabrik	<u>Rp 1.000.471,- +</u>
Taksiran biaya produksi	Rp 10.581.196,-

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

Tabel 4.13. Kartu Harga Pokok Pesanan 103

Royal Hotel Djuanda Bogor <i>Banquet Event Order</i>										
KARTU HARGA POKOK PESANAN 103										
No. Pesanan : A-103				Pemesanan : KEMENHUB BATCH 1						
Jenis Produk : Fullday Meeting				Consume : Cb 1, lunch, Cb 2, Dinner,						
Tgl Pesan : 18 Juni 2022				Jumlah : 80 pax						
Tgl Meeting : 20 Juni 2022				Harga Jual : Rp 400,000 X 80 = Rp 32,000,000						
Function Room : Palace 123				Set Up : Classroom						
Reserved By : Ida (Sales Marketing)				Waktu : 08:00 – 21:00 wib						
Biaya Bahan Baku				Biaya Tenaga Kerja			Biaya <i>Overhead</i> Pabrik			
Tgl	No. BEO	Ket	Jumlah	Tgl	No.kartu jam kerja	Jumlah	Tgl	Jam Mesin	Tarif	Jumlah
20/06/22	103	CB 1	708.900	20/06/22		1.800.000	20/06/22	BBTL	725.471	725.471
		Lunch	3.167.081					BTKTL	240.000	240.000
		CB 2	708.900					BNP	35.000	35.000
		Dinner	3.195.844							
		Jumlah	7.780.725		Jumlah	1.800.000		Jumlah		1.000.471
Jumlah Total Biaya Produksi adalah										10.581.196

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

4.1.6 Menganalisa Laba Rugi Paket *Meeting Room*

Metode harga pokok pesanan digunakan oleh manajemen untuk mengumpulkan informasi biaya produksi yang sesungguhnya dikeluarkan untuk tiap pesanan guna menghasilkan laba atau rugi bruto tiap pesanan. Laba atau rugi bruto tiap pesanan dihitung sebagai berikut:

1. Laba atau rugi tiap pesanan paket *meeting room half day meeting* (hdm)

Pesanan 101 Pesanan 101 KLHK (Mr. Tama) memesan paket *half day meeting* sebanyak 40 pax, harga Rp 280.000,-/pax harga jual Rp 11.200.000,- dihitung sebagai berikut:

Harga jual yang dibebankan kepada pemesan	Rp 11.200.000,-
Biaya Produksi pesanan tertentu	
Biaya bahan baku sesungguhnya	Rp 2.374.756,-
Biaya tenaga kerja langsung sesungguhnya	Rp 840.000,-
Taksiran biaya <i>overhead</i> pabrik	<u>Rp 526.631,- +</u>
Total biaya produksi pesanan	<u>Rp 3.741.387,- -</u>
Laba Bruto	Rp 7.458.613,-

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

2. Laba atau rugi tiap pesanan paket *meeting room one day meeting* (odm)

Pesanan 102 Kementerian Perdagangan RI memesan paket *One day meeting* sebanyak 60 pax, harga Rp 325.000,- /pax. harga jual Rp. 19.500.000,-.dihitung sebagai berikut:

Harga jual yang dibebankan kepada pemesan	Rp 19.500.000,-
Biaya Produksi pesanan tertentu	
Biaya bahan baku sesungguhnya	Rp 3.923.712,-
Biaya tenaga kerja langsung sesungguhnya	Rp 720.000,-
Taksiran biaya <i>overhead</i> pabrik	<u>Rp 983.140,- +</u>
Total biaya produksi pesanan	<u>Rp 5.626.852,-</u>
Laba Bruto	Rp 13.873.148,-

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

3. Laba atau rugi tiap pesanan paket *meeting room full day meeting* (FDM)

Pesanan 103 Kemenhub Batch I memesan paket *One day meeting* sebanyak 80 pax, harga Rp 400.000,- /pax. harga jual Rp. 32.000.000, dihitung sebagai berikut:

Harga jual yang dibebankan kepada pemesan	Rp 32.000.000,-
Biaya Produksi pesanan tertentu	
Biaya bahan baku sesungguhnya	Rp 7.780.725,-
Biaya tenaga kerja langsung sesungguhnya	Rp 1.800.000,-
Taksiran biaya <i>overhead</i> pabrik	<u>Rp 1.000.471,- +</u>
Total biaya produksi pesanan	<u>Rp 10.581.196,- -</u>
Laba Bruto	Rp 21.418.804,-

Sumber: Hasil Penelitian, 2022 (Data diolah)

4.2. Pembahasan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Hotel Royal Djuanda Bogor. Sesuai dengan latar belakang masalah yang telah penulis uraikan, dalam pembahasan penelitian ini hanya mencakup paket *meeting room* seperti *half day meeting*, *one day meeting*, dan *fullday meeting*. Penulis tidak mencantumkan pembahasan penelitian paket *meeting room* penggunaan sewa kamar seperti *fullboard twin* dan *fullboard single* karena paket *meeting room* tersebut sudah termasuk penggunaan sewa kamar.

1. Harga pokok penjualan *Food & Beverage Department* paket *meeting room* sangat bervariasi seperti: *one day meeting*, *half day meeting*, dan *full day meeting* harga penjualan paket *meeting room* ditentukan oleh harga *publish rate* dan *botom price* yang dijual oleh pihak *sales marketing*. Penentuan harga pokok penjualan paket *meeting room* sudah sesuai dengan metode *job order costing*. Sebelum proses produksi pihak *sales marketing* telah melakukan persetujuan/kontrak *rate* dengan klien yang akan melaksanakan acara *meeting* dan membagikan sebuah informasi berupa *form*

Banquet Event Order (BEO) Perhitungan biaya berdasarkan pesanan diantaranya paket *half day meeting* yaitu pesanan 101 KLHK (Mr. Tama), *one day meeting* pesanan 102 yaitu Kementerian Perdagangan RI dan *full day meeting* pesanan 103 yaitu KEMENHUB *batch* 1.

2. Berdasarkan analisis harga pokok penjualan dengan menggunakan *metode job order costing* yang di lakukan, laba yang di dapat sangat maksimal. Metode *job order costing* merupakan salah satu metode atau cara mengakumulasi biaya penentuan harga pokok penjualan di *Food & Beverage Departmnet* paket *meeting room* yang dapat diterapkan pada perusahaan Hotel Royal Djuanda Bogor yang proses produksi secara terputus-putus. *form Banquet Event Order* (BEO) sangat membantu memberikan Informasi taksiran biaya produksi pesanan tertentu dapat dimanfaatkan sebagai salah satu dasar untuk menetapkan harga jual yang akan dibebankan kepada pemesan
 - a. Pesanan 101 KLHK (Mr. Tama) paket *half day meeting* sebanyak 40 pax, harga Rp 280.000,-/pax harga jual Rp 11.200.000,-.
 - b. Pesanan 102 Kementerian Perdagangan RI memesan paket *One day meeting* sebanyak 60 pax, harga Rp 325.000,-/pax. harga jual Rp. 19.500.000,-.
 - c. Pesanan 103 KEMENHUB memesan paket *Full day meeting* harga Rp 400.000,-/pax sebanyak 80 pax, dengan harga jual Rp 32.000.000,-.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan setelah penulis melakukan penelitian di *Food & Beverage Department* paket *meeting room* di Hotel Royal Djuanda Bogor. Hasil analisis dan interpretasi data, maka dapat diambil kesimpulan dan saran sebagai berikut:

5.1. Simpulan

1. Perhitungan harga pokok penjualan dengan menggunakan metode *job order costing* paket *meeting room* merupakan dasar pertimbangan manajemen menentukan harga jual yang akan dibebankan ke pemesan. Harga pokok penjualan per pax untuk pesanan 101 KLHK (Mr. Tama) *half day meeting* sebesar Rp 113.177, harga pokok penjualan per pax untuk pesanan 102 Kementerian perdagangan RI *one day meeting* sebesar Rp 113.475, dan harga pokok penjualan per pax untuk pesanan 103 Kemenhub *batch 1 full day meeting* sebesar Rp 160.039.
2. Penerapan metode *job order costing* dapat menghasilkan laba yang maksimal diantaranya *group meeting* KLHK (Mr. Tama) harga jual yang dibebankan kepada pemesan Rp 11.200.000, total biaya produksi pesanan Rp 3.741.387 menghasilkan laba sebesar Rp 7.458.613, Kementerian Perdagangan RI harga jual yang dibebankan kepada pemesan Rp 19.500.000, total biaya produksi pesanan Rp 5.626.852, menghasilkan laba sebesar sebesar Rp 13.873.148, dan KEMENHUB *batch 1* harga jual yang dibebankan kepada pemesan Rp 32.000.000, total biaya produksi pesanan Rp 10.581.196, menghasilkan laba sebesar Rp 21.418.804.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka penulis dapat memberikan saran sebagai berikut :

1. Seharusnya *sales marketing* lebih kompetitif dalam menjual paket *meeting room* agar penentuan produksi dan penentuan harga pokok penjualan lebih seimbang dan laba yang didapatkan lebih maksimal.
2. Pihak manajemen seharusnya memperhatikan kekurangan peralatan makan/*cutleries* seperti *dinner spoon, diner fork, soup spoon, dessert fork, dinner*

spoon, juice glass. Meskipun ada solusi dari manajemen untuk menyewa peralatan akan tetapi itu bukan solusi yang tepat dikarenakan jika sistem sewa peralatan makan dari *supplier/vendor*, maka setiap hari akan terjadinya pengeluaran keuangan. Adapun biaya nonproduksi untuk mengerjakan pesanan 101 KLHK (Mr. Tama) adalah sebesar Rp 14.000,- yang terdiri dari biaya sewa peralatan *soup spoon, dinner spoon*, pesanan 102 Kementerian Perdagangan RI adalah sebesar Rp 21.000,- yang terdiri dari biaya sewa peralatan makan seperti *soup spoon* dan *dinner spoon*, pesanan 103 Kemenhub *batch 1* adalah sebesar Rp 35.000,- yang terdiri dari biaya sewa peralatan makan seperti *soup spoon, dinner fork, dinner spoon*. Jika dalam setahun dibiarkan maka sudah dipastikan perusahaan tersebut tidak akan memiliki aset berupa *cutleries*/peralatan makan. Tapi jika perusahaan membeli dan memiliki *cutleries* maka sudah dipastikan akan menghemat anggaran dan sudah pasti *asset cutleries* dimiliki perusahaan sehingga akan menjadi data *inventory*.

3. Mesin *ice cube*/mesin es batu rusak, jika kondisinya sudah tidak layak seharusnya perusahaan membeli mesin *ice cube* yang baru agar operasional berjalan dengan lancar dan tentunya perusahaan akan *saving cost* menghemat anggaran untuk pembelian setiap harinya sehingga tidak perlu membeli es batu ke *supplier*.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, R., & Muanas. (2015). Peranan Job Order Costing Method Dalam Menentukan Harga Pokok Produksi Dan Harga Jual (Studi Kasus Pada Parewa Mandiri Catering) . *Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan*.
- Cahyandari, W. (2015). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi CV. Pitulas Semarang Dengan Menggunakan Metode Order Costing System. *Unnes Repository*.
- Dewi, S. P., & Kristanto, S. B. (2012). *Akuntansi Biaya Edisi 2*. Inteligencia Media (Kelompok Penerbit Intrans Publishing).
- Harahap, Z., Leonandri, D., Sihombing, D., Sinuraya, E. J., & Hariman. (2021). *Manajemen Strategi Pemasaran & Penjualan Hotel*. Inteligencia Media (Kelompok Penerbit Intrans Publishing).
- Hermanto, B. (2016). Perhitungan Harga Pokok Pesanan (Job Order Costing) Produk "BRKT Number Plate K56" Pada PT. Rachmat Perdana Adhimental. *Jurnal Penelitian Ilmu Ekonomi Wiga*. ISSN : 2088-0944. Vol. 6 No. 1, Maret 2016. LP3I Politeknik Jakarta.
- Kemenparekraf. (2021). *Buku Tren Industri Pariwisata 2021*. Retrieved from <https://www.kemenparekraf.go.id/>:
<https://www.kemenparekraf.go.id/pustaka/Buku-Tren-Pariwisata-2021> Diakses Pada Tanggal 31 Maret 2022.
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya*. Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- _____ (2017). *Akuntansi Biaya*. Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Nuryantini, Y. S. (2022). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Pada Inses Mx Stuff Bandung. Fisip Unpas.
- Pratiwi, F. (2022, Januari 17). *Okupansi Hotel Kota Bogor Tertinggi di Jabar*. Retrieved from <https://www.republika.co.id/>: Pratiwi, F. (2022, Januari 17). Okupansi Hotel Kota Bogor Tertinggi di Jabar. Retrieved from <https://www.republika.co.id/>:
<https://www.republika.co.id/berita/r5v2z7457/okupansi-hotel-kota-bogor-tertinggi-di-jabar> Diakses Pada Tanggal 31 Maret 2022.
- Slat, A. H. (2013). Analisis Harga Pokok Produk Dengan Metode Full Costing Dan Penentuan Harga Jual. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis, dan Akuntansi*. ISSN : 2303-1174. Vol.1 No.3 Juni 2013. Universitas Sam Ratulangi Manado.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

- Widyastuti, I., & Mita, D. (2018). Akuntansi Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Pesanan Untuk Menentukan Harga Jual. *Jurnal Moneter Akuntansi dan Keuangan*. ISSN : 2355-2700. *Vol. V No. 1 April 2018*. Universitas Bina Sarana Informatika.
- Wijanarko, D., & Setiawan, H. (2012). Analisis Harga Pokok Penjualan Metode Job Order Costing Dalam Kaitannya Terhadap Peningkatan Profitabilitas Pada Gemini Catering. *Skripsi. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan. Tidak Dipublikasikan*.

Lampiran 2. Form Banquet Event Order KLHK (Mr. Tama) half day meeting

CUSTOMER INFORMATION		EVENT INFORMATION	
Contact Person : Mr. Tama		Date in : July 12, 2022	
Company : KLHK		Date out : July 12, 2022	
Address : Jl. Gatot Subroto, Senayan, Gedung Manggala Wanabakti Blok 1 Lt. 3		Event Type : Meeting	
Phone/ Fax : 0896 5765 8770		Function Room : PALACE 123	
Payment : City Ledger (LS UP)		Number Pax : 40 PAX	
BANQUET		DETAIL ACTIVITIES	
<ul style="list-style-type: none"> - Set up 40 Pax U-Shape (1 meja 2 kursi) setiap meja jangan berdekatan diberi jarak 1 meter with head table 4 Pax, chairs and table projector. - Please assist them when they need extra serve for coffee break - If there any additional charge, please ensure the bill is signed and approved by the contact person, or on behalf of him/her (please inform & coordinate with marketing before charge) - Keep controlling during the event - Untuk minuman mineral water mohon disiapkan air kemasan tidak menggunakan jar - Mohon sediakan 1 flipchart - Cb di plating dan di wrap - Lunch dine in at Buitenzorg Restaurant - Mohon Sediakan 1 Flipchart - Please Set Up Sign Board "KLHK" 		July 12, 2022 08:00 - 14:00 CB 1 LUNCH 40 PAX	
ENGINEERING			
<ul style="list-style-type: none"> - Ensures all the lights, AC, sound system, - 3 mic wireless work properly + Cover Mic - Prepare extention cables setiap meja - Turn on the AC before the event begins - Keep controlling during the event - Please set up 2 infocus & 2 Screen 			
RESTAURANT			
<ul style="list-style-type: none"> - Set up 40 Pax the buffet sesuai detail activities - If there any additional charge, please ensure the bill is signed and approved by the contact person, or on behalf of him/her (please inform & coordinate with marketing before charge) Restaurant bill or room service is charged to personal account Please see the menu - The checker have to count the guest, based on to the buffet order - Lunch dine in at Buitenzorg Restaurant 			
SECURITY			
<ul style="list-style-type: none"> - Set up 40 Pax the buffet sesuai detail activities - If there any redudement pax, minimum would be informed 1 day before with banquet amandement - If there any additional pax would be informed with banquet amandement - Cb di plating dan di wrap - Lunch dine in at Buitenzorg Restaurant 			
FRONT OFFICE			
<ul style="list-style-type: none"> - Untuk penambahan kamar (Deluxe/Superior) Rate 600.000 			
HOUSEKEEPING			
<ul style="list-style-type: none"> - Ensures the meeting room & restaurant has already cleaned before the event begins - Ensures the rest room always clean near to the meeting room area - Mohon dilakukan pembersihan disinfektan saat sebelum acara, istirahat dan setelah acara - Please set up Mini Garden - Pastikan ruangan dingin dan wangi 			
IT & ACCOUNTING			
<p>Mohon Pastikan Internet Aman dan Lancar</p>			
OTHER INFORMATION			
<ul style="list-style-type: none"> - Untuk Pemesanan ala carte/room service, Laundry & room Personal Account. 		Recv by : Hami Issued by : Murni Date of issued : July 8, 2022	

BANQUET EVENT ORDER
SALES MARKETING
ROYAL DJUANDA HOTEL BOGOR

CUSTOMER INFORMATION		EVENT INFORMATION	
Contact Person : Mr. Tama		Date in : July 12, 2022	
Company : KLIK		Date out : July 12, 2022	
Address : Jl. Gajah Subroto, Senayan, Gedung Man		Event Type : Meeting	
Phone/ Fax : 0896 5765 8770		Function Room : PALACE 123	
Payment : City Ledger (LS UP)		Number Pax : 40 PAX	
BANQUET		FRONT OFFICE	
<u>July 12, 2022</u>			
HOM	280.000 X 40 Rp 11.200.000		
		<u>July 14, 2022</u>	
		Pem. Wcr	700.000 X 3 Rp 2.100.000
<i>Fee Holiday Meeting Rp 1.000 / Pax</i>			
TOTAL	11.200.000	TOTAL	2.100.000
Grand Total			13.300.000

Lampiran 3. Form Banquet Event Order Kementerian Perdagangan RI one day meeting

CUSTOMER INFORMATION		EVENT INFORMATION	
Contact Person	Ms. Rani	Date in	June 28, 2022
Company	KEMENTERIAN PERDAGANGAN RI	Date out	June 28, 2022
Address	Jl. Benyamin Sueb Blok D7 Lantai 18, Springhill Office Tower	Event Type	Meeting
Contact Fax	0815 9500 008	Function Room	ROYAL 2534
Roomment	City Lodger (LS)	Number Pax	60 PAX
BANQUET		DETAIL ACTIVITIES	
set up 60 Pax U-Shape (1 meja 2 kursi) setiap meja jangan berdekatan diberi jarak 1 meter with head table 4 Pax, candles and table projector Please assist them when they need extra serve for coffee break If there any additional charge, please ensure the bill is signed and approved by the contact person, or a behalf of him/her (please inform & coordinate with marketing before charge) Keep controlling during the event Untuk minuman mineral water mohon disiapkan air kemasan tidak menggunakan jar Mohon sediakan 1 flipchart Cb di plating dan di wrap Dinner dine in at Buitenzorg Restaurant Mohon Sediakan 1 Flipchart Please Set Up Sign Board "KEMENTERIAN PERDAGANGAN RI"		June 28, 2022 14:00 - 23:00 CB 2 DINNER CB 3	60 PAX
ENGINEERING			
- Ensures all the lights, AC, sound system, - 3 mic wireless work properly + Cover Mic - Prepare extension cables setiap meja - Turn on the AC before the event begins - Keep controlling during the event - Please set up 2 infocus & 2 Screen			
RESTAURANT			
- Set up 60 Pax the buffet sesuai detail activities - If there any additional charge, please ensure the bill is signed and approved by the contact person, or on behalf of him/her (please inform & coordinate with marketing before charge) Restaurant bill or room service is charged to personal account Please see the menu - The checker have to count the guest, based on to the buffet order - Dinner dine in at Buitenzorg Restaurant			
KITCHEN			
- Set up 60 Pax the buffet sesuai detail activities - If there any replacement pax, minimum would be informed 1 day before with banquet amendment - If there any additional pax would be informed with banquet amendment - Cb di plating dan di wrap - Dinner dine in at Buitenzorg Restaurant			
FRONT OFFICE			
- Untuk penambahan kamar (Deluxe/Superior) Rate 600.000			
HOUSEKEEPING			
- Ensure the meeting room & restaurant has already cleaned before the event begins - Ensures the rest room always clean near to the meeting room area - Mohon dilakukan pembersihan disinfektan saat sebelum acara, istirahat dan setelah acara - Please set up Mini Garden - Pastikan ruangan dingin dan wangi			
IT & ACCOUNTING			
Mohon Pastikan Internet Aman dan Lancar			
OTHER INFORMATION :		Received by Issued by Date of issued	Hani Murni June 27, 2022
Laundry & room Personal Account.			



BANQUET EVENT ORDER
SALES MARKETING
ROYAL DJUANDA HOTEL BOGOR

No. Doc

CUSTOMER INFORMATION		EVENT INFORMATION	
Contact Person : Mrs. Siska		Date in : June 19, 2022	
Company : KEMENHUB BATCH 1		Date out : June 24, 2022	
Address : Jalan Medan Merdeka Barat No. 8 Jakarta		Event Type : Meeting	
Phone/ Fax : 0812 8997 9174		Function Room : PALACE 123	
Payment : City Ledger (LS)		Number Pax : 80 PAX	
BANQUET		FRONT OFFICE	
		June 19, 2022	
		RBF	550.000 X 2 Rp 1.100.000
		June 20, 2022	
FDM	400.000 X 80 Rp 32.000.000	RBF	550.000 X 8 Rp 4.400.000
		June 21, 2022	
		RBF	550.000 X 3 Rp 1.650.000
		June 22, 2022	
		RBF	550.000 X 3 Rp 1.650.000
		June 23, 2022	
		RBF	550.000 X 3 Rp 1.650.000
TOTAL	32.000.000	TOTAL	10.450.000
Grand Total			42.450.000

Lampiran 4. Form Banquet Event Order KEMENHUB BATCH 1 full day meeting

CUSTOMER INFORMATION		EVENT INFORMATION	
Contact Person	: Mrs. Siska	Date in	: June 19, 2022
Company	: KEMENHUB BATCH 1	Date out	: June 24, 2022
Address	: Jalan Medan Merdeka Barat No. 8 Jakarta Pusat	Event Type	: Meeting
Phone/ Fax	: 0812 8997 9174	Function Room	: PALACE 123
Payment	: City Ledger (LS)	Number Pax	: 80 PAX
BANQUET		DETAIL ACTIVITIES	
- Set up 80 Pax Classroom (1 meja 2 kursi) setiap meja jangan berdekatan diberi jarak 1 meter with head table 4 Pax, candles and table projector. - Please assist them when they need extra serve for coffee break - If there any additional charge, please ensure the bill is signed and approved by the contact person, or on behalf of him/her (please inform & coordinate with marketing before charge) - Keep controlling during the event - Untuk minuman mineral water mohon disiapkan air kemasan tidak menggunakan jar - Mohon sediakan 1 flipchart - Ch di plating dan di wrap - Lunch & Dinner dine in at Buitenzorg Restaurant - Mohon Sediakan 1 Flipchart - Please Set Up Sign Board "KEMENHUB DIKA"		June 20, 2022 08:00 - 21:00	CB 1 LUNCH CB 2 DINNER
- 80 PAX			
ENGINEERING			
- Ensures all the lights, AC, sound system, - 4 mic wireless work properly + Cover Mic - Prepare extension cables setiap meja - Turn on the AC before the event begins - Keep controlling during the event - Please set up 2 infocus & 2 Screen			
RESTAURANT			
- Set up 80 Pax the buffet sesuai detail activities - If there any additional charge, please ensure the bill is signed and approved by the contact person, or on behalf of him/her (please inform & coordinate with marketing before charge) Restaurant bill or room service is charged to personal account Please see the menu - The checker have to count the guest, based on to the buffet order			
KITCHEN			
- Set up 80 Pax the buffet sesuai detail activities - If there any reduction pax, minimum would be informed 1 day before with banquet amendment - If there any additional pax would be informed with banquet amendment - Ch di plating dan di wrap - Lunch & Dinner dine in at Buitenzorg Restaurant			
FRONT OFFICE			
19-21 Jun	20-Jun	20-24 Jun	
2 Twin	3 Twin	3 Twin	
- Untuk penambahan kamar (Deluxe/Superior) Rate 600.000			
HOUSEKEEPING			
- Ensures the meeting room & restaurant has already cleaned before the event begins - Ensures the rest room always clean near to the meeting room area - Mohon dibukakan pesempotan disinfektan saat sebelum acara, istirahat dan setelah acara - Please set up Mini Garden - Pastikan ruangan dingin dan wangi			
IT			
Mohon Pastikan Internet Aman dan Lancar			
OTHER INFORMATION :			
Untuk Pemecahan ala carte/room service, Laundry & room Personal Account.		Revv by : Ma Issued by : Murni Date of issued : June 18, 2022	

**BANQUET EVENT ORDER
SALES MARKETING
ROYAL DJUANDA HOTEL BOGOR**

CUSTOMER INFORMATION		EVENT INFORMATION	
Contact Person : Mrs. Siska		Date in : June 19, 2022	
Company : KEMENHUB BATCH 1		Date out : June 24, 2022	
Address : Jalan Medan Merdeka Barat No. 8 Jakarta		Event Type : Meeting	
Phone/ Fax : 0812 8997 9174		Function Room : PALACE 123	
Payment : City Ledger (LS)		Number Pax : 80 PAX	
BANQUET		FRONT OFFICE	
June 20, 2022		June 19, 2022	
PDM 400.000 X 80 Rp 32.000.000		BBF 650.000 X 6 Rp 3.900.000	
		Extrabed 350.000 X 1 Rp 350.000	
		June 20, 2022	
		BBF 650.000 X 5 Rp 3.250.000	
		Room Twin 600.000 X 5 Rp 3.000.000	
		June 21, 2022	
		BBF 650.000 X 3 Rp 1.950.000	
		June 22, 2022	
		BBF 650.000 X 3 Rp 1.950.000	
		June 23, 2022	
		BBF 650.000 X 3 Rp 1.950.000	
TOTAL 32.000.000		TOTAL 16.350.000	
Grand Total 48.350.000			

Lampiran 5. Biaya Bahan Baku Langsung/*Food Cost Lunch & coffee Break* KLHK (Mr. Tama) *half day meeting*

Menu Food Cost Lunch					
Item	Package Menu Food Cost Lunch				
Portion : 40 pax					
Name of dishes	Ingredients	Qty	Unit	Cost	
				Unit Price	Cost
Saled bar	lettuce head	0.5	kg	Rp 35.000	Rp 17.500
	kol merah	0.2	kg	Rp 60.000	Rp 12.000
	Tomat Cherry	0.2	pack	Rp 18.000	Rp 3.600
	Carrotman	0.2	kg	Rp 9.000	Rp 1.800
	wortel	0.2	kg	Rp 15.000	Rp 3.000
	Mayonaise	0.25	toples	Rp 90.000	Rp 22.500
PINEAPPLE HAWAIIAN	Nanas	1	Pcs	Rp 7.000	Rp 7.000
	chicken breast	0.25	kg	Rp 50.000	Rp 12.500
	Paprika	0.15	kg	Rp 100.000	Rp 15.000
	Bombay	0.15	kg	Rp 23.000	Rp 3.450
Slice Fruit	Lettuce	0.25	kg	Rp 40.000	Rp 10.000
	Tomat Ceri	0.15	kg	Rp 18.000	Rp 2.700
	Selada Kuning	0.25	kg	Rp 28.000	Rp 7.000
	kol ungu	0.15	kg	Rp 70.000	Rp 10.500
Assorted Pudding	Semangka	1.5	kg	Rp 6.500	Rp 9.750
	Melon	1.5	kg	Rp 10.500	Rp 15.750
	Pepeya	1.5	kg	Rp 9.500	Rp 14.250
3 Kind of Mini Cake	pudding	1	pack	Rp 25.000	Rp 25.000
	Jelly	3	pcs	Rp 4.166	Rp 12.498
ES CENDOL	caendol/candlen gula	2	kg	Rp 13.000	Rp 26.000
	Strawberry Juice	2	ltr	Rp 21.627	Rp 43.254
3 Kind of Juice	Orange Juice	1	ltr	Rp 38.654	Rp 38.654
	infused water	3	ltr	Rp 5.550	Rp 16.650
	mineral water	4	ltr	Rp 5.550	Rp 22.200
	es batu	1	ball	Rp 20.000	Rp 20.000
	Nasi Putih	Beras	8	kg	Rp 12.500
MIE GORENG	Sawi Hijau	0.25	kg	Rp 8.000	Rp 2.000
	Wortel	0.25	kg	Rp 10.500	Rp 2.625
	Kol Putih	0.25	kg	Rp 10.000	Rp 2.500
	lula	0.25	kg	Rp 26.000	Rp 6.500
PACOK GARLIC	Mie Teflon	4	kg	Rp 83.000	Rp 332.000
	Pakcoy	4	kg	Rp 10.000	Rp 40.000
	Bawang Putih	0.01	kg	Rp 33.000	Rp 330
	sahu	0.01	kg	Rp 15.000	Rp 150
	Daun Bawang	0.01	kg	Rp 18.000	Rp 180

AYAM WOKU KEMANGI	Ayam Leg border	2	kg	Rp 50.000	Rp 100.000
	Kemangi	1	bot	Rp 7.000	Rp 7.000
	Bumbu Kuning	0.25	kg	Rp 13.000	Rp 3.250
	Cabe Rawit	0.01	kg	Rp 50.000	Rp 500
Roh diri mango saha	Tomat	0.01	kg	Rp 18.000	Rp 180
	Babi Dori	8	kg	Rp 61.000	Rp 488.000
	Mangga	1	kg	Rp 15.000	Rp 15.000
	Bawang Bombay	1	kg	Rp 22.000	Rp 22.000
KIMLO SOUP	Paprika merah	1	kg	Rp 30.000	Rp 30.000
	Saus	3	pcs	Rp 5.000	Rp 15.000
	Selap malam	0.02	kg	Rp 38.000	Rp 760
	Jamul Kuning	0.15	kg	Rp 90.000	Rp 13.500
GERABAH	Wortel	0.25	kg	Rp 10.500	Rp 2.625
	Kemangi kol	0.25	kg	Rp 25.000	Rp 6.250
	Buncis	0.25	kg	Rp 14.000	Rp 3.500
	Beras Kani	0.5	pack	Rp 40.000	Rp 20.000
Mie Ayam Iamur	Tomat Kuning	5	bat	Rp 2.500	Rp 12.500
	Tomat Tete	0.5	kg	Rp 8.000	Rp 4.000
	Nasi Asli	0.25	kg	Rp 120.000	Rp 30.000
	Bakwan Jagung	1	kg	Rp 12.000	Rp 12.000
Conditment	Mie ayam	2	kg	Rp 15.000	Rp 30.000
	Jamur	0.25	kg	Rp 55.000	Rp 13.750
	Ayam leng	0.5	kg	Rp 45.000	Rp 22.500
	Daun bawang	0.25	kg	Rp 12.000	Rp 3.000
	Bawang geprek	0.2	kg	Rp 294.500	Rp 58.900
	Kacau	0.25	gtn	Rp 170.000	Rp 42.500
	Pangsit	1	kg	Rp 30.000	Rp 30.000
	Chili sauce	0.25	kg	Rp 108.000	Rp 27.000
	Kerupuk kish	1.5	ball	Rp 30.000	Rp 45.000
	Kerupuk palembarang	0.5	ball	Rp 30.000	Rp 15.000
Chili sauce	0.25	gtn	Rp 108.000	Rp 27.000	
Tomato sauce	0.25	gtn	Rp 78.000	Rp 19.500	
TOTAL					Rp 1.985.856

Cost / pax	Rp 49.646
Mark Up 10 %	Rp 4.965
Cost / pax	Rp 54.611
Cost % 28	Rp 195.039
Selling Price	195.039

Package Food Cost snack CB 1					
Item :					
Portion : 40 pax					
Name of dishes	Ingredients	Qty	Unit	Cost	
				Unit Price	Cost
coffee break	Kopi	1	pcs	Rp 19.000	Rp 19.000
	Air	4	ltr	Rp 5.550	Rp 22.200
	Tea	1	pcs	Rp 5.500	Rp 5.500
	Air	4	ltr	Rp 5.550	Rp 22.200
	snack cb 1	40	3 pcs	Rp 7.500	Rp 300.000
	keletikan	40	pcs	Rp 500	Rp 20.000
Total					Rp 388.900

Cost / pax	Rp 4.861	Rp -
Mark Up 10 %	Rp 486	
Cost / pax	Rp 5.347	
Cost % 28	Rp 19.098	
Selling Price	19.098	

Biaya Bahan Baku Langsung	
consume	Biaya Produksi
Snack coffee break 1	Rp 388.900
Lunch	Rp 1.985.856
Jumlah	Rp 2.374.756

Lampiran 6. Daftar Harga Bahan Baku Tidak Langsung/*Amenities Banquet*



Kepada Yth :
Staff Purchasing
 Royal Padjajaran Hotel

No: 211/CRW/IV/2022
 Jakarta, 13 April 2022

Hal : Penawaran Harga 2022

Dengan Hormat,
 Dengan ini kami sampaikan daftar harga produk PT. Crown Pratama Sbb :

NO	NAMA BARANG	KEMASAN	HARGA	KETERANGAN
1	Gula Putih Sachet/Stick	8 Gram/Set	Rp. 195,-/Pcs	*Khusus untuk item Gula Putih dan Garam tidak dikenakan PPN 10%. Gula Putih, Kopi Instan & Garam Kami Sudah bersertifikat SNL.
2	Salt Sachet/Stick	0,8 Gram/Set	Rp. 50,-/Pcs	
3	Gula Aren Sachet/Stick	8 Gram/Set	Rp. 288,6,-/Pcs	*Semua produk pangan kami sudah bersertifikat halal dari MUI & SNI dari L.Spr BBIA & BPOMRI. *Harga tidak mengikat dan sewaktu-waktu dapat berubah. *Harga tersebut belum termasuk ongkos kirim keluar kota. *Harga sudah termasuk PPN 11%.
4	Creamer Sachet/Stick	3 Gram/Set	Rp. 222,-/Pcs	
5	Kopi Logo Nescafe Classic	2 Gram/Set	Rp. 666,-/Set	
6	Kopi Nescafe (Logo Hotel)	2 Gram/Set	Rp. 510,6,-/Set	
7	Coffee De Caffenate Sachet	2 Gram/Set	Rp. 999,-/Set	
8	Sedotan Env White 5mm	1 Pcs/Env	Rp. 94,35,-/Pcs	
9	Sedotan Env Black 5mm	1 Pcs/Env	Rp. 105,45,-/Pcs	
10	Tea Sachet Sosro	1 Pcs/Env	Rp. 277,5,-/Pcs	
11	Merica Sachet	0,4 Gram/Set	Rp. 77,7,-/Pcs	
12	Tusuk Gigi Env	1 Pcs/Env	Rp. 44,4,-/Pcs	
13	Sweetener Sachet/Stick	1 Gram/Set	Rp. 222,-/Pcs	
14	Sumpit Biasa Env	1 Pcs/Env	Rp. 277,5,-/Pcs	

Minimal Order : 10.000 Sachet atau Rp. 1.000.000,-/PO
 Penyerahan Barang : Untuk pengiriman barang 2-3 hari kerja setelah pesanan barang/PO kami terima.
 Pembayaran : Untuk pembayaran pada pembelian pertama tunai dan selanjutnya bisa kredit 30 hari.

Hormat Kami

Sutan H. L. Fobing
 (0812 1035 6060)

Jl. Pesing Poglar Pool PPD Pesing No. 2, Prima Center 2 Blok D No. 6 Jakarta Barat
 Telp. : 021 - 29030956 - 0817 6639 615, Fax. : 021 - 29030960
 E-mail : crownpack@yahoo.com

Lampiran 7. Pemakaian Listrik KLHK (Mr. Tama) *half day meeting*

Palace 1							
Nama barang	QTY	PK	WATT	Satuan	1000 watt perusahaan	2500	jumlah WATT
AC	2	2	750	KWH			3000
Lampu	4		10	KWH			40
Sound system	1		500	KWH			500
infokus	1		350				350
							3890

rumus pertama Jumlah watt (: 1000)
3,89

$$3890/1000=3,89$$

rumus kedua (hitung jumlah KWH X pemakaian ruang meeting X 2500)
38900

$$3,89 \times 4 \text{ jam} \times 2500 = \text{Rp } 38.900$$

Jika pemakaian 2 ruangan meeting maka $\text{Rp } 38,900 \times 2 = \text{Rp } 77800$

Jadi *meeting room* Palace 12 pemakaian listrik sebesar Rp 77.800 per 4 jam

Lampiran 8. Harga Sewa Rental Peralatan Makan



To: **Hotel Royal Pajajaran**



Jl. Raya Pajajaran No.12, Babakan
Kec. Bogor Tengah, Kota Bogor 16128



(0251) 8385777

Invoice Number : INV-PIJAR21-0604

InvoiceDate : 04 JUNI 2022

Sales : Kantor

NO	DESCRIPTION	QYT	PRICE	AMOUNT
1	DINNER PLATE	100	RP 1.500	RP 150.000
2	DINNER SPOON	100	RP 350	RP 35.000
3	DINER FORK	100	RP 350	RP 35.000
4	CEREAL BOWL	100	RP 450	RP 45.000
5	B & B PLATE	100	RP 750	RP 75.000
6	CAKE FORK	100	RP 300	RP 30.000
7	TEA SPOON	100	RP 300	RP 30.000
8	SOUP SPOON	100	RP 350	RP 35.000

Lampiran 9. *Set up Meeting Room, Lunch/Dinner Buffet*

