
ANALISIS PENENTUAN TARIF SEWA KAMAR DENGAN METODE TITIK IMPAS (BEP) PADA BIGLAND SENTUL HOTEL DAN CONVENTION

Oleh

Muhammad Irfan Septiani¹, Indra Cahya Kusuma², Didi³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi, Universitas Djuanda Bogor

E-mail: 1sptnirfan@gmail.com

Article History:

Received: 03-07-2024

Revised: 21-07-2024

Accepted: 02-08-2024

Keywords:

Cost Drivers, Room

Rates, Hotels,

Occupancy Rates, Break

Even Points.

Abstract: *With the large number of four-star hotel room occupancy in Bogor, hoteliers must be wise in setting room rates in competition for the continuity of the hotel business, along with the effectiveness of room rates affecting the level of hotel room sales. This study aims to determine the breakeven point of several types of rooms for the policy of setting room rental rates at hotel occupancy rates during low season at Bigland Sentul Hotel & Convention. The analytical method used is descriptive where this method is used to describe and analyze the results of the research then conclusions are drawn and the type of research used is descriptive qualitative. Data collection techniques using interviews, observation, and documentation. Based on the results of the research conducted, it shows that the determination of management rates is higher than the rates for activity-based costing.*

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia industri dalam segala aspek terus meningkat, hal ini sejalan dengan meningkatnya era globalisasi. Peningkatan ini terjadi karena persaingan industri di seluruh dunia menjadi lebih kompetitif sehingga secara tidak langsung menekan pelaku bisnis untuk lebih mengembangkan potensi yang dimiliki dengan terus berinovasi maupun melakukan hal yang lebih kreatif lagi agar dapat terus menunjukkan eksistensinya. Dari semua sektor bisnis yang bersaing dalam era globalisasi, sektor pariwisata merupakan salah satunya, pemerintah Indonesia sedang gencar mendukung perkembangan sektor pariwisata karena dianggap sektor yang paling efektif dalam mendongkrak devisa negara.

Perkembangan sektor pariwisata yang didukung pemerintah membuat terbuka pula peluang kegiatan bisnis di bidang perhotelan. Persaingan perusahaan jasa yang bergerak dalam bidang perhotelan juga semakin kompetitif, saling berpacu dalam berbenah diri untuk selalu meningkatkan efisiensi dan efektifitas guna mewujudkan tata pengelolaan yang baik serta dapat meningkatkan daya saing hotel tersebut merupakan suatu keharusan yang dilakukan oleh Hotel di Indonesia untuk memenangkan persaingan. *quality, services* dan *price* juga merupakan faktor penentu keberhasilan memenangkan persaingan.

Kota Bogor merupakan salah satu kota di Provinsi Jawa Barat yang berjarak sekitar 60 km dari Jakarta, sehingga mudah diakses dari berbagai arah baik melalui jalan raya biasa ataupun jalan bebas hambatan. Kota ini terkenal sebagai kota hujan dengan udaranya yang relatif terasa sejuk. Kota Bogor juga banyak memiliki berbagai daya tarik wisata alami, buatan

dan budaya, sehingga banyak menarik banyak perhatian wisatawan nusantara dan juga wisatawan mancanegara.

Untuk menunjang perkembangan pariwisata, Kota Bogor terus melengkapi berbagai fasilitas penunjang yang diperlukan oleh wisatawan. Hal tersebut dapat dilihat dari banyaknya fasilitas akomodasi baik kelas hotel berbintang sampai hotel tingkat bawah. Berbagai restoran dan rumah makan juga sangat mudah dijumpai baik rumah makan yang menyajikan macam macam hidangan khas Bogor, masakan Indonesia lainnya dan juga menu internasional. Salah satu alasan kota Bogor karena dekat dengan kota Jakarta yaitu menjadikan pertumbuhan kota ini tak kalah pesat dibanding dengan kawasan satelit lainnya seperti Tangerang, Bekasi, dan Depok. Bahkan, di sektor perhotelan Bogor lebih unggul dan juga menjadikan bogor salah satu daerah untuk berwisata.

Seiring dengan pilihan jenis hotel di Bogor yang semakin variatif, Di wilayah kota Bogor sendiri salah satu hotel yang memiliki konsep *City Hotel* adalah Bigland Sentul Hotel dan Convention. Bigland Sentul Hotel dan Convention atau brand sebelumnya adalah Hotel Olympic Renotel Sentul merupakan hotel bintang empat yang cocok untuk perjalanan bisnis maupun liburan. Hotel ini berlokasi nyaman di sebelah pintu keluar Tol Sentul dari Tol Jagorawi Jalan di batas selatan Kawasan Industri Sentul dan dalam 5-10 menit berkendara ke Pusat Konvensi Internasional Sentul. Bigland Sentul Hotel dan Convention beralamatkan di Jalan Olympic Raya No.4A, Sentul, Kec. Babakan Madang, Kabupaten Bogor, Jawa Barat 16810. Hotel dan Convention Pertama yang menyediakan fasilitas *Rooftop Swimming Pool* di Bogor, beserta beragam fasilitas seperti *Grand Ballroom*, 12 ruang pertemuan, *Restaurant all-day dining*, *Cozy Cafe*, *Business Corner*, *Kids Corner*, *Fitness Center*, dan *Executive Lounge*.

Hal yang menarik lainnya dalam penelitian ini selama bulan Ramadhan, pengunjung hotel menurun menyebabkan penurunan harga dari masing-masing kategori kamar. Bagaimana penentuan tarif digunakan oleh pihak hotel untuk tidak mengalami kerugian. Karena penentuan tarif adalah salah satu keputusan terpenting manajemen, atau mungkin menjadi keputusan yang amat sulit dilakukan karena informasi mengenai biaya produksi, karena tarif yang diterapkan harus dapat menutupi semua biaya-biaya untuk mendapatkan laba. Penetapan tarif yang tidak tepat dapat menimbulkan kegagalan bagi perusahaan.

Harga jual yang ditawarkan oleh pihak hotel harus tepat, apabila harga jual yang ditawarkan terlalu tinggi maka pengunjung akan memilih ke hotel pesaing, dan sebaliknya apabila harga yang ditawarkan terlalu rendah maka biaya yang telah dikeluarkan oleh pihak hotel tidak dapat tertutup bahkan akan mengalami kerugian. Selain itu hotel juga melakukan pertimbangan lainnya, seperti ada hari di mana hotel mengalami penurunan pengunjung. Pada saat musim sepi pengunjung, harga jual yang dibebankan bukan harga pada musim liburan, jadi pihak hotel atau manajemen menerapkan harga jual yang paling rendah tetapi tetap tidak membuat pihak hotel mengalami kerugian.

Penentuan tarif dengan menggunakan metode titik impas atau analisis pulang pokok atau dikenal dengan nama analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas digunakan untuk mengetahui pada titik berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya. Atau perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak laba dan tidak rugi atau laba sama dengan nol. Melalui analisis titik impas, kita akan dapat mengetahui bagaimana hubungan antara biaya-biaya, keuntungan dan volume kegiatan (penjualan atau produksi). Sedangkan tarif

sewa pada saat musim sepi pengunjung merupakan periode di tahun ketika orang paling sedikit mengunjungi suatu tempat dan ketika harga berada pada tingkat terendah tetapi tidak membuat hotel merugi. Pada saat penentuan tarif pada saat musim sepi pengunjung pun dapat menimbulkan persaingan yang sangat ketat diantara hotel-hotel sejenis, dari itu pihak manajemen harus mempertimbangkan supaya dengan tarif yang dibebankan para wisatawan agar tidak beralih ke hotel lain. Penelitian ini berusaha mengkaji kembali penelitian sebelumnya dengan maksud apakah dengan periode dan objek penelitian yang berbeda akan memperoleh hasil yang berbeda pula atau bahkan tetap sama.

LANDASAN TEORI

Akuntansi

Akuntansi memegang peranan penting dalam entitas karena akuntansi menghasilkan informasi yang menjelaskan kinerja keuangan entitas dalam suatu periode tertentu dan kondisi keuangan entitas pada tanggal tertentu.

Pengertian Akuntansi

Surwadjono (2015), Akuntansi dapat didefinisikan sebagai seperangkat yang mempelajari perikayasaan penyediaan jasa berupa informasi keuangan kuantitatif unit-unit organisasi dalam suatu lingkungan negara tertentu dan cara penyampaian (pelaporan) informasi tersebut kepada pihak yang berkepentingan untuk dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan ekonomik.

Pemakai Informasi Akuntansi

Simamora (2000) dalam buku "Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis" menyatakan bahwa pihak-pihak yang membutuhkan informasi akuntansi terdiri atas dua golongan:

- a. Pemakai Internal
- b. Pemakai Eksternal

Jenis - Jenis Informasi Akuntansi

Halim, dkk (2013) mengungkapkan tipe akuntansi manajemen yaitu:

- a. Akuntansi Penuh (*full accounting*)
- b. Akuntansi diferensial (*differential accounting*)
- c. Akuntansi pertanggungjawaban (*responsibility accounting*)

Tipe akuntansi manajemen dapat dijelaskan sebagai berikut:

Akuntansi Manajemen

Pengertian Akuntansi Manajemen

Hansen dan Mowen (2013) akuntansi manajemen adalah alat untuk mengidentifikasi, mengumpulkan, mengukur, mengklasifikasi dan melaporkan informasi yang bermanfaat bagi pengguna internal dalam merencanakan, mengendalikan, dan mengambil keputusan.

Akuntansi Biaya

Pengertian Akuntansi Biaya

Mulyadi (2015), Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya.

Konsep Biaya

Carter dalam Krista (2014), mendefinisikan biaya adalah sebagai suatu nilai tukar, pengeluaran, atau pengorbanan yang dilakukan untuk menjamin perolehan manfaat.

Klasifikasi Biaya

Siregar, dkk (2013), Pada dasarnya biaya dapat diklasifikasikan berdasarkan:

- a. Ketelusuran Biaya
- b. Perilaku biaya
- c. Fungsi pokok perusahaan
- d. Elemen biaya produksi

Harga Pokok Produksi**Pengertian Harga Pokok Produksi**

Bustami dan Nurlela (2013), Harga pokok produksi adalah kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

Komponen Biaya Produksi Yang Membentuk Harga Pokok

Bustami (2013), mengatakan biaya dalam hubungan dengan produk dapat dikelompokkan menjadi biaya produksi dan biaya non produksi.

Metode Penentuan Harga Pokok Produksi

Mulyadi (2015), Metode perhitungan harga pokok produksi merupakan cara memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi.

Metode Pengumpulan Harga Pokok Produksi

Carter & Usry (2014), perhitungan biaya berdasarkan pesanan (*job order costing*) dan perhitungan biaya berdasarkan proses (*process costing*) adalah dua metode akumulasi biaya yang paling banyak digunakan.

Tujuan dan Manfaat Informasi HPP

Adalah untuk menentukan secara tepat jumlah biaya perunit produk jadi, sehingga dapat diketahui laba atau rugi suatu perusahaan per periode.

Harga**Pengertian Harga**

Harga adalah jumlah uang yang mengandung utilitas, kegunaan tertentu yang diperlukan untuk mendapatkan suatu jasa (Tjiptono, 2007) dalam (Juhari, 2016).

Metode Penetapan Harga

Metode penetapan harga Kotler dan Keller (2011), diantaranya sebagai berikut:

- a. Penetapan harga *mark up (Markup Pricing)*
- b. Penetapan harga tingkat pengembalian sasaran (*Target – Return Pricing*)
- c. Penetapan harga nilai anggapan (*Perceived – Value Pricing*)
- d. Penetapan harga nilai (*Value Pricing*)
- e. Penetapan harga murah setiap hari (ELDP: *everyday low pricing*)
- f. Penetapan Harga *Going Rate*
- g. Penetapan harga jenis lelang (*Auction – Type Pricing*)

Tujuan Penetapan Harga

Kotler dalam Moray, Saerang2 & Runtu (2014), menyatakan bahwa tujuan penetapan harga, yaitu:

- a. Kelangsungan hidup
- b. Laba sekarang maksimum
- c. Pendapatan sekarang maksimum
- d. Pertumbuhan penjualan maksimum
- e. Skimming pasar maksimum

f. Kepemimpinan mutu produk

Faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual

Kamaruddin (2013) dalam Moray et al (2014), dalam bukunya akuntansi manajemen menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual:

- Faktor laba yang diinginkan.
- Faktor produk atau penjualan produk tersebut.
- Faktor biaya dan produk tersebut.
- Faktor dari luar perusahaan (konsumen).

Hotel

Pengertian Hotel

Lawson (1976) adalah sarana tempat tinggal umum untuk wisatawan dengan memberikan pelayanan jasa kamar, penyedia makanan dan minuman, serta akomodasi dengan syarat pembayaran

Jenis-Jenis Hotel

- Berdasarkan Lokasi
- Berdasarkan Kelasnya

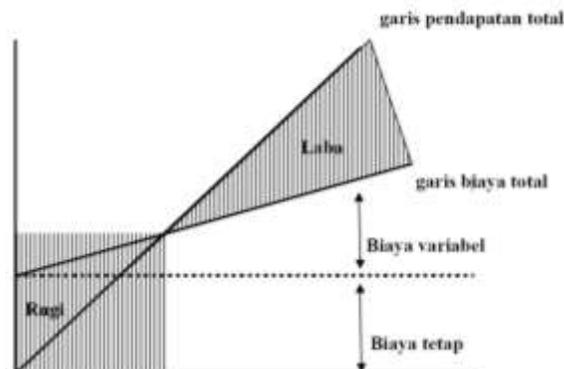
Analisis Titik Impas

Pengertian Titik Impas

Weston dan Thomas E. Copeland (2000), *Break Event Point* adalah alat untuk menentukan titik dimana penjualan akan imps menutupi semua biaya-biaya, baik biaya tetap maupun biaya variabel.

Pengertian Analisis Titik Impas

Herjanto (2008), analisis pulang pokok (*Break even analysis*) adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik dalam kurva biaya-pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Titik tersebut disebut sebagai titik pulang pokok (*Break even point, BEP*).



Model Dasar Analisis Titik Impas

Sumber: Herjanto (2008).

Komponen Titik Impas

- Biaya Tetap (*Fixed Cost*)
- Biaya Variabel (*Variable Cost*)
- Harga Penjualan (*Selling Price*)

Tujuan Titik Impas

Sujarweni (2015), setiap perusahaan tentu ingin memperoleh laba dari kegiatan usahanya.

Manfaat Titik Impas

Bustami dan Nurlela (2006:208), berikut ini adalah beberapa manfaat *Break Even Point*:

1. Perusahaan dapat mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar tidak merugi.
2. Perusahaan dapat mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai agar memperoleh laba.
3. Perusahaan dapat mengetahui seberapa besar berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
4. Perusahaan mengetahui sejauh mana dampak perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan.

Perusahaan dapat menentukan bauran produk yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat keuntungan yang telah ditargetkan.

Rumusan Perhitungan Titik Impas

Riyanto (2011), perhitungan BEP atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{\text{(P - V)}}$$

Dimana:

P = Harga Jual per unit

V = Biaya Variabel per unit

FC = Biaya Tetap

Q = Jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

Adapun perhitungan BEP atas dasar sales (rupiah) dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

$$\text{BEP} = \text{FC} / \left[1 - \left(\frac{\text{VC}}{\text{S}} \right) \right]$$

Dimana:

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

S = Volume Penjualan

METODE PENELITIAN

Metode analisis yang digunakan adalah deskriptif dimana metode ini digunakan untuk mendeskripsikan dan menganalisis hasil penelitian kemudian ditarik kesimpulan dan Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi

Produk	Harga Variabel Per Unit Kamar	Kos Kontribusi Per Unit Kamar	Marjin Penjualan	Bauran Kontribusi Per Unit Kamar Paket	Majin
<i>Superior</i>	Rp.xxx	Rp.xxx	Rp.xxx (A)	x	Rp.xxx (D)
<i>Deluxe</i>	Rp.xxx	Rp.xxx	Rp.xxx (B)	x	Rp.xxx (E)
<i>Family</i>	Rp.xxx	Rp.xxx	Rp.xxx (C)	x	Rp.xxx (F)
Total Paket					Rp.xxx

Keterangan:

ABC (Harga Variabel Per Unit Kamar-Kos Kontribusi Per Unit Kamar)

DEF (Marjin Penjualan x Bauran Kontribusi)

1. Menetapkan Titik Impas Per Paket.

$$(Q)\text{Paket} = \frac{\text{Total Kos Tetap}}{\text{Marjin Kontribusi Per Unit Paket}}$$

2. Menetapkan Titik Impas Unit.

$$(Q)\text{Unit} = \text{Bauran Kontribusi} \times (Q)\text{Paket}$$

3. Menguji Kebenaran Titik Impas.

	KamarA	KamarB	KamarC	Total
Penjualan	Rp.xxx	Rp.xxx	Rp.xxx	Rp.xxx
Dikurangi: Kos Variabel	Rp.xxx	Rp.xxx	Rp.xxx	Rp.xxx
Marjin Kontribusi	Rp.xxx	Rp.xxx	Rp.xxx	Rp.xxx
Dikurangi: Kos Tetap Langsung	Rp.xxx	Rp.xxx	Rp.xxx	Rp.xxx
Margin	Rp.xxx	Rp.xxx	Rp.xxx	Rp.xxx
Dikurangi: Kos Tetap Umum				Rp.xxx
Laba Operasi				Rp.0

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Penggolongan Komponen-Komponen Biaya

Biaya merupakan pengeluaran yang dikeluarkan hotel. Berdasarkan data yang didapat belum ada pemisahan biaya, baik untuk biaya tetap maupun biaya variabel, sehingga untuk memudahkan perhitungan dalam mencari titik impas perlu dilakukan pemisahan biaya tersebut kedalam klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel Penjualan Kamar dan Jumlah Kamar Per Tahun 2022

No	Jenis Kamar	Kamar Terjual	Jumlah Kamar
1	<i>Superior</i>	13234	20217
2	<i>Deluxe</i>	12422	20652
3	<i>Family</i>	11080	17731

Sumber: Bigland Hotel 2022.

Tabel Harga Variabel Per Unit Kamar Tahun 2022

No	Jenis Kamar	Harga
1	<i>Superior</i>	Rp 755.000
2	<i>Deluxe</i>	Rp 855.000
3	<i>Family</i>	Rp 915.000

Sumber: Bigland Hotel 2022

Tabel Alokasi Biaya Kamar Tahun 2022

No	Jenis Kamar	Alokasi Biaya
1	<i>Superior</i>	33%
2	<i>Deluxe</i>	35%
3	<i>Family</i>	32%

Sumber: Bigland 2022

Menentukan Titik Impas Per Jenis Kamar.

$$BEP (Q) = \frac{FC}{(P - V)}$$

Dimana:

P = Harga Jual per unit

V = Biaya Variabel per unit

FC = Biaya Tetap

Q = Jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

Menetapkan Titik Impas Per Paket.

$$(Q)Paket = \frac{\text{Total Kos Tetap}}{\text{Marjin Kontribusi Per Unit Paket}}$$

Menetapkan Titik Impas Unit.

$$(Q)Unit = \text{Bauran Kontribusi} \times (Q)Paket$$

Pembahasan

Hasil analisis Break Even Point pada tiap jenis kamar

Analisis titik impas adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Analisis titik impas dapat membantu manajer mengambil keputusan dalam hal aliran kas, jumlah permintaan (produksi), dan penentuan harga suatu produk tertentu. Kegunaan analisis ini adalah untuk menentukan jumlah keuntungan pada berbagai tingkat penjualan (Kasmir,2014).

Berdasarkan analisis deskriptif kuantitatif dalam penelitian ini dapat disimpulkan pada tabel di bawah ini beserta dengan penjelasannya:

Tabel Perhitungan Titik Impas Penjualan Per unit dibulatkan

<u>Jenis Kamar</u>	<u>Per Unit</u>
<i>Superior</i>	2.766
<i>Deluxe</i>	2.372
<i>Family</i>	1.960

Sumber: Data Diolah 2023.

Tabel Rasio Bauran dan Margin Kontribusi Per Paket

<u>Jenis Kamar</u>	<u>Jumlah unit yang bisa di jual maksimal per tahun</u>	<u>Bauran Kontribusi Per Unit Kamar</u>	<u>Margin</u>
<i>Superior</i>	20.217	3,4	1.857.478,54
<i>Deluxe</i>	20.652	3,5	2.167.206,59
<i>Family</i>	17.731	3,1	2.087.234,52
Total			6.111.919,65

Sumber: Data Diolah 2023.

KESIMPULAN

Analisis titik impas adalah kondisi pada saat pihak hotel tidak mengalami kerugian maupun tidak memperoleh keuntungan. Bermanfaat untuk dijadikan acuan dalam pembuatan anggaran perusahaan agar dapat berjalan secara optimal sesuai dengan rencana yang diharapkan dan sebagai acuan ukuran keuntungan dan kerugian bagi pihak penyelenggara, sehingga penyelenggara dapat menentukan langkah yang akan diambil untuk masa yang akan datang. Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Tiap jenis kamar (*Superior*, *Deluxe*, dan *Family*) belum melakukan penggolongan/pengklasifikasian biaya berdasarkan perilakunya yaitu pengklasifikasian kedalam biaya tetap, biaya variabel, maupun biaya semi variabel.
2. Hasil perhitungan secara tematik menyatakan bahwa untuk mencapai titik impas, *Superior* dengan harga jual Rp.755.000 harus menjual 2.766 unit atau dana Rp. 546.317,22. *Deluxe* dengan harga jual Rp.855.000 harus menjual 2.372 unit atau dana Rp.619.201,88. *Family* dengan harga jual Rp.915.000 harus menjual 1.960 unit atau dana Rp.673.301,46.
3. Pada kamar *superior* keadaan yang menunjukkan margin kontribusi perusahaan hanya bisa digunakan untuk menutup biaya tetap sebesar Rp369.467.139,15 dan untuk unit sejumlah 3.443. *Deluxe* keadaan yang menunjukkan margin kontribusi perusahaan hanya bisa digunakan untuk menutup biaya tetap sebesar Rp725.476.075,14 dan untuk unit sejumlah 3.544. *Family* keadaan yang menunjukkan margin kontribusi perusahaan tidak bisa digunakan untuk menutup biaya tetap sebesar Rp793.410.954,24 dan untuk unit sejumlah 3.139. dapat disimpulkan untuk tiap jenis kamar menerima pendapatan dari tiap unit yang terjual melebihi titik.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Al-Furqoni, Rodifah 2020, **Penentuan tarif sewa kamar hotel saat *low season* menggunakan metode *cost plus pricing* pendekatan *full costing*: Studi kasus pada Hotel Whiz Prime Malang**. *Undergraduate thesis*, Malang: Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim.
- [2] Bustami, Bastian, & Nurlela, 2013, **Akuntansi Biaya**, Edisi ke Empat, Jakarta: Mitra Wacana Media.
- [3] Carter, William K dan Usry, Milton F. 2014, **Akuntansi Biaya**, Diterjemahkan oleh Krista. *Buku 1*. Edisi Keempat Belas. Jakarta: Salemba Empat.
- [4] **Fakultas Ekonomi, Universitas Djuanda Bogor. 2016**. Pedoman Penulisan Skripsi dan Karya Ilmiah di Fakultas Ekonomi Universitas Djuanda Bogor.
- [5] Hansen, Don R & Mowen, Maryanne M dalam Kwary, Deny Arnos. 2015, **Akuntansi Manajerial**, buku 1, Edisi 8, Jakarta: Salemba Empat.
- [6] Kusuma, Hadri, dkk. 2013. **Akuntansi Manajemen**. Ekonisia. Yogyakarta.
- [7] Mulyadi. 2001. **Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat, dan Rekayasa**. Salemba Empat. Jakarta.
- [8] Opu, dkk 2015, **Analisis Biaya Satuan (*Unit Cost*) Mahasiswa Berdasarkan Activity Based Costing Pada Politeknik "X" Di Balikpapan**. ISSN: 2406-8810 Jurnal Sains Terapan. 1 (2), 78-90.
- [9] Raiborn, Cecily A dan Kinney, M.R. dan Edward Tanuwijaya. 2016. **Akuntansi Biaya Dasar dan Perkembangan**. Buku 2. Edisi 7. Salemba Empat. Jakarta.
- [10] Sadikin, Hanipah Ali 2021, **Analisis Penerapan Metode *Activity Based Costing System* Dalam Penentuan Tarif Sewa Kamar Hotel Pada JSI Resort Bogor**, Bogor: Universitas Djuanda Bogor.
- [11] Tjiptono, Fandy. 1995. **Strategi Pemasaran**. Yogyakarta: ISBN.
- [12] Wati, Ika Widya 2019, **Analisis Penentuan Tarif Sewa Kamar pada saat *Low Season* dengan Metode Titik Impas pada Green Hill Hotel Jember**, *Undergraduate thesis*, Jember: Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
- [13] <https://biglandsentulhotel.com/>