

PERKULIAHAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
NO. DIT. AB. 1053 PER-UMP/2010
MUSYAWARAH 29-09-2010

**ANALISIS FAKTOR PENYEBAB TIDAK TERCAPAINYA ANGGARAN
PENDAPATAN DAN UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN
PADA HOTEL HAKMAZ TABA SYARIAH
LUBUK LINGGAU**

SKRIPSI



OLEH :

NAMA : ARI FITRIANI

NIM : 22 2006 034

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI
2010**



**ANALISIS FAKTOR PENYEBAB TIDAK TERCAPAINYA ANGGARAN
PENDAPATAN DAN UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN
PADA HOTEL HAKMAZ TABA SYARIAH
LUBUK LINGGAU**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana**



OLEH :

**NAMA : ARI FITRIANI
NIM : 22 2006 034**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI
2010**

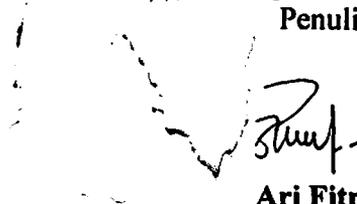
PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ari Fitriani
Nim : 22 2006 034
Jurusan : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis sendiri dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain.
Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan skripsi dan segala konsekuensinya.

Palembang, 21 September 2010
Penulis



Ari Fitriani

Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah
Palembang

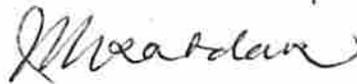
TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

JUDUL : ANALISIS FAKTOR PENYEBAB TIDAK
TERCAPAINYA ANGGARAN PENDAPATAN
DAN UPAYA MENINGKATKAN
PENDAPATAN PADA HOTEL HAKMAZ
TABA SYARIAH LUBUK LINGGAU

NAMA : Ari Fitriani
NIM : 22 2006 034
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Mata Kuliah Pokok : Sistem Pengendalian Manajemen

Diterima dan disyahkan
Pada tanggal, 25 - 04 - 2010

Pembimbing,



(Mizan, SE, Ak, M.Si)

Mengetahui,
Ub. Ketua Jurusan Akuntansi




(Drs. Sunardi, SE, M.Si)

MOTTO:

- ❖ *Harus Bangkit, Hanya Menikmati Mimpi Tanpa Doa, Usaha dan Kerja Keras Hanyalah Menjemput Kegagalan dan Penyesalan Bukan Kebahagiaan dan Kesempurnaan Hidup*
- ❖ *Restu Orang Tuaku adalah Jalan Menuju Kabahagiaan Hidupku*
- ❖ *Usaha tanpa doa adalah sombong, doa tanpa usaha adalah bohong, berusaha dan berdoa untuk kebaikan hidupmu dan keluargamu. Selangkah engkau dekat dengan-Nya seribu Dia akan lebih dekat denganmu*

(Ari Fitriani)

Terucap Syukur Padamu Allah SWT

Kupersembahkan kepada :

↓ *Kedua Orang Tuaku Tercinta*

↓ *Saudari-saudariku Tersayang*

↓ *Seseorang pendamping hidupku kelak*

↓ *Sahabat-sahabatku*

↓ *Almamaterku*

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PRAKATA

Assalamu'alaikum Warahmatullah Wabarohkatuh

Alhamdulillahirobbil A'lamin, segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Analisis Faktor Penyebab Tidak Tercapainya Anggaran Pendapatan dan Upaya Meningkatkan pendapatan Pada Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau” yang merupakan salah satu syarat dalam meraih Gelar Sarjana Strata 1 (Satu) Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang. Selain itu penulis ucapkan terima kasih kepada kedua orang tuaku dan saudara-saudariku yang sangat aku cintai dan ku sayangi yang telah mendukung secara material maupun spiritual, dan memberikan dorongan serta semangat kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada Bapak Mizan, SE, Ak. M.Si, yang telah membimbing dan memberikan pengarahan serta saran-saran dengan tulus dan ikhlas dalam menyelesaikan skripsi ini. Selain itu, disampaikan juga terima kasih kepada pihak-pihak yang telah mengizinkan, membantu penulis dalam penyelesaian studi di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang:

1. Bapak H. M. Idris, SE, M.Si selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang, beserta staf dan karyawan/karyawati.

2. Bapak Drs. H. Rosyadi, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang, beserta staf dan karyawan/karyawati.
3. Bapak Drs. Sunardi, SE. M.Si dan Ibu Welly, SE. M.Si selaku Ketua, Pembimbing Akademik dan Staf Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Pimpinan, staf dan karyawan Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau yang telah memberi bantuan data maupun keterangan dalam proses penulisan skripsi.
5. Papa dan Mamaku tercinta (H. A.Latif. Y dan Hj. Anik Khutsiah)
6. Saudari-saudariku tercinta (Dewi Lestari, Halima Tusya'diah, Septiana Wulandari).
7. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT membalas semua amal ibadah yang telah dilakukan. Dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini dan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi yang membacanya.

Wassalamu'alaikum Warahmatullah Wabarohkatuh.

Palembang, 21 Agustus 2010

Ari Fitriani

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN MOTTO.....	iv
HALAMAN PRAKATA.....	v
HALAMAN DAFTAR ISI.....	vii
HALAMAN DAFTAR TABEL.....	x
HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
ABSTRAK.....	xii
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian.....	7

BAB II. KAJIAN PUSTAKA.....	9
A. Penelitian Sebelumnya.....	9
B. Landasan Teori.....	10
1. Pendapatan.....	10
a. Pengertian Pendapatan.....	10
b. Jenis Pendapatan	12
2. Anggaran Pendapatan.....	13
a. Pengertian Anggaran Pendapatan.....	13
b. Proses dan Tujuan Anggaran Pendapatan.....	13
c. Manfaat Anggaran Pendapatan.....	15
d. Fungsi Anggaran Pendapatan.....	16
e. Upaya Pencapaian Anggaran pendapatan.....	16
f. Faktor-faktor Penyebab Tidak Tercapainya Anggaran.....	17
3. Upaya-upaya untuk Meningkatkan kinerja.....	21
a. Ekstensifikasi.....	21
b. Intensifikasi.....	22
 BAB III METODE PENELITIAN.....	 25
A. Jenis Penelitian.....	25
B. Tempat Penelitian.....	26
C. Operasionalisasi Variabel.....	26
D. Data yang Diperlukan.....	28

E. Teknik Pengumpulan Data.....	28
F. Analisis Data dan Teknik Analisis.....	29
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	30
A. Hasil Penelitian.....	30
B. Pembahasan	48
BAB V SIMPULAN DAN SARAN PENELITIAN.....	72
A. Simpulan.....	72
B. Saran.....	74

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1 Data Anggaran dan Realisasi Pendapatan Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau.....	5
Tabel III.I Operasionalisasi Variabel.....	27
Tabel IV. 2 Data Jenis kamar yang disediakan.....	42
Tabel IV. 3 Data 4 Unit Bagian Pendapatan.....	43
Tabel IV. 4 Data Anggaran dan Realisasi Pendapatan Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau.....	46
Tabel IV. 5 Data Biaya Operasional Hotel Hakmaz Taba syariah.....	50
Tabel IV. 6 Perubahan Tarif Kamar.....	52
Tabel IV. 7 Perbandingan Tarif Kamar Hotel.....	52
Tabel IV. 8 Jumlah Pengguna Jasa.....	53
Tabel IV. 9 Perubahan Tarif.....	55
Tabel IV. 10 Perbandingan Tarif Sewa Ballroom dan Meeting room.....	55

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Surat Keterangan Selesai Riset dari Hotel Hakmaz Taba Syariah

Lubuk Linggau

Lampiran 2 : Kartu Aktivitas Bimbingan Skripsi

Lampiran 3 : Sertifikat Lulus Membaca Al-Quran

Lampiran 4 : Biodata Penulis

ABSTRAK

Ari Fitriani/222006034/2010/Analisis Faktor Penyebab Tidak Tercapainya Anggaran Pendapatan Dan Upaya Meningkatkan Pendapatan Pada Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau.

Tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran pendapatan dalam rangka meningkatkan pendapatan pada Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau dan untuk mengetahui upaya-upaya apa yang harus dilakukan untuk dapat meningkatkan pendapatan pada Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, teknik pengumpulan data dengan menggunakan metode wawancara. Penelitian ini bermanfaat bagi Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau sebagai masukan atau sumbangan bagi perusahaan dalam proses perbaikan perolehan pendapatan dalam rangka meningkatkan kinerja perusahaan.

Hasil analisis menunjukkan bahwa Hotel Hakmaz Taba Syariah mengalami tidak tercapainya anggaran pendapatan di beberapa bagian dan pendapatan yang diperoleh di beberapa unit bagian berada diatas tingkat toleransi 5% yang telah ditetapkan oleh perusahaan, hal itu dikarenakan fasilitas yang diberikan kurang menarik perhatian pengguna jasa, tempat yang kurang strategis, munculnya pesaing-pesaing baru dan promosi yang kurang maksimal dan secara tidak langsung dari beberapa faktor tersebut dipengaruhi oleh pelayanan jasa yang belum maksimal, kurangnya sarana dan prasarana untuk pelayanan jasa, belum efektifnya pengendalian dan pengawasan dilapangan dan penentuan target yang belum realistis. Dan upaya yang harus dilakukan oleh pihak Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau adalah melakukan pendekatan ekstensifikasi dengan pendekatan objek, penggalan sumber-sumber baru dan pembuatan peraturan/kebijakan yang lebih sesuai dengan perkembangan dan keadaan serta melakukan pendekatan intensifikasi dengan meningkatkan kemampuan sumber daya manusia, koordinasi antara pimpinan, karyawan dan instansi yang terkait harus dikembangkan dan kualitas pelayanan yang harus diperbaiki lagi.

Kata Kunci: Faktor penyebab tidak tercapainya anggaran pendapatan dan upaya peningkatan Pendapatan



ABSTRACT

Ari Fitriani/222006034/2010/Analisis of cause Factor Not Reach of Revenue in Order to Improve The Revenue at Hakmaz Taba Syariah Hotel In Lubuk Linggau.

The purpose of this study was to find out the factors that caused the decreasing revenue to improve the performance at Hakmaz Taba Syariah Hotel in Lubuk Linggau and to know what efforts should be made to increase the revenue at Hakmaz Taba Syariah Hotel in Lubuk Linggau.

The data used in this study was primary data, technique of collecting the data was using the interview method the significance of. This study was as input or contribution to the process of revenue improvement in order to improve the performance of Hakmaz Taba Syariah Hotel in Lubuk Linggau.

The results showed that there was a decreased revenue at Not Reach of Revenue in Order to Improve Hakmaz Taba Syariah Hotel in Lubuk Linggau and was up to 5% tolerance level set by the company. It was due to the unattractive facilities provided for service user, the less strategic place, the emergence of new competitors and less maximal promotion, and some of these factors were indirectly influenced by the less maximal service, the lack of facilities for service, the ineffective controlling and supervising the site and the unrealistic target decision. The effort that should be made by Hakmaz Taba Sayariah Hotel in Lubuk Linggau was doing the extensification approach through object approach, deriving new resources and making regulations that was appropriate with the trend and situation, in addition, Hakmaz Taba Syariah hotel should make intensification approach by improving human resources, cooperating among manager, employees, and related agencies that should be developed and the service quality that should be improved.

Keywords : Cause factor not reach of revenue and improve the revenue

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Secara umum tujuan semua perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan yang maksimal dalam pencapaian usahanya. Manajemen yang baik memegang peranan yang sangat penting dalam mengelola suatu perusahaan. Manajemen yang baik tidak hanya mampu melaksanakan tugas-tugas manajerial, tetapi juga dituntut untuk membuahakan keputusan-keputusan yang tepat. Untuk dapat melakukan pengelolaan yang baik dari pihak manajemen tentu perlu adanya pusat pertanggungjawaban dalam perusahaan.

Setiap perusahaan dalam menjalankan aktifitasnya tentu diperlukan adanya pembagian tugas dan wewenang yang jelas atas setiap aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan karena terdapat beberapa unit bagian atau departemen, sehingga dapat dilihat atau diketahui dengan jelas siapa yang bertanggungjawab atas segala sesuatu yang terjadi didalam perusahaan. Hal ini sangat baik untuk dapat menunjang aktifitas operasional perusahaan secara maksimal sesuai dengan tujuan perusahaan.

Perusahaan jasa merupakan organisasi yang menghasilkan suatu pelayanan jasa yang tidak berwujud namun bisa dirasakan bagi para pengguna jasa tersebut sesuai dengan bidang pelayanan jasa yang ditawarkan. Karena setiap perusahaan yang bergerak dibidang jasa sangat penting sekali adanya hubungan baik dengan klien atau pelanggan dengan begitu dibutuhkan kinerja

yang baik untuk mendukung kelancaran aktivitas perusahaan. Perusahaan jasa merupakan bagian yang paling penting dalam kemajuan usaha bisnis dalam organisasi perusahaan jasa, selain itu pula pendapatan yang diperoleh tidak lepas dari adanya dukungan atas lingkungan intern perusahaan itu sendiri.

Adapun Pendapatan menurut Dyekman Thomas dan Dukes Ronald E (2005:234), adalah arus kas masuk atau peningkatan nilai aktiva, penyelesaian kewajiban atau kombinasi dari keduanya selama periode dari pengiriman, produksi barang, pemberian jasa dan pelaksanaan kegiatannya.

Penerapan fungsi perencanaan dan pengendalian merupakan aktivitas yang berhubungan dengan penelian atau evaluasi mengenai apa saja yang telah dicapai, setidaknya perusahaan dapat dinilai apakah perusahaan telah berjerja secara efektif dan efisien agar tercapai tujuan yang telah ditetapkan. Pada prosesnya anggaran harus terorganisir dengan rapi, jelas, dan kompresif, serta penyusunannya harus dilakukan dengan hati-hati. Nilai yang muncul pada anggaran harus disesuaikan dengan hasil yang diperoleh sebelumnya dan juga dapat disesuaikan untuk kemungkinan perubahan pada volume penjualan dan produksi berikutnya.

Menurut Hansen Mowen (2004:237) anggaran pendapatan adalah proyeksi yang disetujui oleh komite anggaran yang menjelaskan penjualan yang diharapkan dalam satuan unit dan uang. Anggaran juga dapat dirumuskan sebagai tindakan pengendalian pelaksanaan supaya tujuan dapat tercapai secara efektif dan efisien.

Menurut Abdul Halim (2001:179) faktor-faktor penyebab tidak tercapainya anggaran pendapatan ada dua yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal merupakan faktor yang disebabkan oleh perubahan tingkat perkembangan ekonomi yang berpengaruh terhadap penjualan, perubahan gaji karyawan atau upah tenaga kerja, perubahan harga beli dan perubahan terhadap bahan baku atau jasa, sedangkan faktor internal merupakan faktor yang disebabkan oleh perubahan biaya produksi atau jasa, perubahan biaya kebijakan perusahaan, perubahan harga dan kurangnya promosi.

Peningkatan kinerja adalah suatu proses atau upaya untuk menambah tingkat, derajat, kualitas ataupun kuantitas aktivitas-aktivitas perusahaan yang menyangkut aspek keuangan yang dijalankan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan penentuan secara periodik efektifitas operasional organisasi dan personelnnya berdasarkan sasaran, standar dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya. Tujuan pokok peningkatan kinerja adalah untuk memotivasi pegawai dalam mencapai sasaran organisasi dengan jalan memenuhi standar perilaku yang telah ditetapkan agar mendapatkan hasil yang diinginkan.

Upaya peningkatan kinerja akan sangat bermanfaat bagi perusahaan untuk dapat meningkatkan pendapatan terutama pada perusahaan jasa karena kinerja akan dirasakan langsung oleh pengguna jasa tersebut dan upaya dalam meningkatkan kinerja tersebut menekankan hubungan antara hasil kerja atau pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan jasa karena yang dicapai oleh karyawan atau pegawai dengan manajer yang bertanggungjawab terhadap perusahaan tersebut dalam mengambil keputusan, untuk dapat melaksanakan

kegiatan operasi organisasi secara efektif dan efisien melalui motivasi karyawan secara maksimal dan menyediakan suatu dasar bagi distribusi penghargaan. Pada Hotel Hakmaz Taba Syariah yang bertanggung jawab atas pusat pendapatan adalah manager operasional.

Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang jasa yaitu perhotelan. Hotel Hakmaz Taba berdiri pada tahun 1993, diperbesar lagi pada tahun 2005 dengan menambah nama Hotel Hakmaz Taba menjadi Hotel Hakmaz Taba Syariah dengan memegang filosofi *For Anyone Desires Moslem Atmosphere*, yang menjadi acuan dasar operasional bagi seluruh karyawannya. Hotel Hakmaz Taba Syariah sedikit berbeda dari hotel biasanya karena nama syariah pada hotel tersebut menggambarkan bahwa hotel tersebut merupakan tempat untuk setiap orang yang menginginkan suasana yang islami. Seiring dengan perkembangan kota Lubuk Linggau Hotel Hakmaz Taba Syariah melakukan pengembangan perusahaan dengan fasilitas pada hotel yang telah memadai, struktur organisasi telah tersusun jelas, dengan pembagian tugas fungsional serta penentuan garis wewenang dan tanggungjawab yang jelas, aktivitas perusahaan yang beragam serta sistem akuntansi yang sudah memadai.

Berdasarkan data pendapatan yang diperoleh, data menunjukkan bahwa setiap unit bagian dalam pencapaian pendapatannya setiap tahun berbeda-beda, dengan ketetapan tingkat toleransi dibawah 5% untuk tiap unit bagian. Keterangan dari tabel I.1 tersebut menunjukkan bahwa anggaran pendapatan dan realisasi pendapatan yang diperoleh perusahaan tidak tercapai atau mengalami



**Anggaran dan Realisasi Pendapatan Tiap Unit/ Bagian
Hotel Hakmaz Taba Syariah
Tahun 2007-2009**

Keterangan	Anggaran 2007 (Rp)	Realisasi (Rp)	Selisih (Rp)	%	Anggaran 2008 (Rp)	Realisasi (Rp)	Selisih (Rp)	%	Anggaran 2009 (Rp)	Realisasi (Rp)	Selisih (Rp)	%
Penyewaan Kamar	655.000.000	647.265.500	7.534.500 (-)	1,15	700.000.000	672.450.000	27.550.000	3,94	700.000.000	658.635.000	41.365.000 (-)	5,91
Sewa Gedung	55.000.000	57.600.000	2.600.000	4,73	60.000.000	62.550.000	2.550.000	4,25	60.000.000	56.400.000	3.600.000 (-)	6,00
Resto & Café	120.000.000	102.497.000	17.503.000 (-)	14,5	120.000.000	100.840.000	19.160.000 (-)	15,9	120.000.000	99.780.000	20.220.000 (-)	16,8
Kolam Renang	35.000.000	28.665.500	6.334.500 (-)	18,1	35.000.000	31.730.000	3.270.000 (-)	9,34	35.000.000	28.780.000	6.220.000 (-)	17,7
Kantin KR	30.000.000	25.872.500	4.127.500 (-)	13,7	25.000.000	21.930.000	3.070.000 (-)	12,8	25.000.000	19.056.000	5.944.000 (-)	23,7

Sumber : Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau 2010

penurunan pendapatan di beberapa bagian dan berada di atas tingkat toleransi 5% yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Bentuk-bentuk pertanggungjawaban akuntansi setiap bagian di Hotel Hakmaz Taba Syariah meliputi pelayanan berupa penyewaan kamar dengan berbagai tipe, gedung (ballroom, ruang rapat/pertemuan), resto & cafe, kolam renang dan kantin kolam renang. Peningkatan kinerja akan sangat dibutuhkan untuk membantu manajemen dalam melaksanakan pekerjaannya.

Dengan melihat bahwa pada Hotel Hakmaz Taba Syariah terdapat beberapa unit bagian, maka penulis ingin mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran pendapatan di beberapa bagian dalam membantu manajemen dalam meningkatkan pendapatan dan kinerja perusahaan tersebut.

Berdasarkan uraian di atas, penulis melakukan penelitian dengan judul **“ Analisis Faktor Penyebab Tidak Tercapainya Anggaran Pendapatan Dan Upaya-upaya Meningkatkan Pendapatan Pada Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau ”**.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, dapat dirumuskan permasalahannya sebagai berikut :

- 1) Apakah faktor-faktor yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran pendapatan dalam rangka meningkatkan pendapatan Pada Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau ?

- 2) Upaya apakah yang dilakukan untuk dapat meningkatkan realisasi pendapatan pada Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah

- 1) Untuk mengetahui faktor-faktor penyebab tidak tercapainya anggaran pendapatan dalam rangka meningkatkan realisasi pendapatan Pada Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau.
- 2) Untuk mengetahui upaya-upaya yang harus dilakukan untuk dapat meningkatkan realisasi pendapatan pada Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak terkait sebagai berikut :

a. Bagi Penulis

Dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan mengenai faktor-faktor yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran pendapatan dan realisasi pendapatan dalam rangka meningkatkan realisasi pendapatan.

b. Bagi Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau

Sebagai bahan masukan yang positif bagi Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau dalam proses perbaikan perolehan pendapatan dalam rangka meningkatkan realisasi pendapatan pada Perusahaan.

c. Bagi Almamater

Sebagai bahan bacaan bagi penelitian dimasa yang akan datang dan dapat memberikan masukan serta tambahan pengetahuan bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Sebelumnya

Penelitian sebelumnya berjudul “ Analisis selisih anggaran dan realisasi pendapatan pada PT. Coca Cola Distribusi Indonesia Cabang Palembang yang telah dilakukan oleh Anggelika (2005). Perumusan masalah dalam penelitian tersebut adalah faktor-faktor yang menyebabkan selisih anggaran dan realisasi pendapatan pada PT. Coca Cola Distribusi Indonesia Cabang Palembang. Adapun tujuan penelitiannya adalah untuk mengetahui faktor-faktor penyebab selisih antara anggaran dan realisasi pendapatan pada PT. Coca Cola Distribusi Indonesia Cabang Palembang

Variabel yang digunakan adalah faktor-faktor yang mempengaruhi anggaran pendapatan. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik wawancara dan dokumentasi analisis data dan teknik analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif dimana dalam teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini hanya menyajikan angka-angka dan uraian yang bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya selisih anggaran pendapatan..

Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya selisih yang merugikan perusahaan pada periode 2002-2004 sehingga menyebabkan laba yang dicapai oleh PT. Coca Cola Distribusi Indonesia Cabang Palembang belum optimal.



Persamaannya dengan penelitian sebelumnya adalah penulis sebelumnya bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor penyebab tidak tercapainya anggaran pendapatan dan realisasinya dan teknik pengumpulan datanya melalui wawancara dan dokumentasi. Perbedaannya pada penelitian sebelumnya adalah data yang digunakan oleh penelitian penulis adalah data primer dan objek penelitian dilakukan pada perusahaan jasa perhotelan dan selain untuk mengetahui faktor-faktor penyebab tidak tercapainya anggaran pendapatan penulis juga bertujuan untuk memberikan masukan mengenai upaya-upaya yang harus dilakukan untuk dapat meningkatkan kinerja pada Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau.

B. Landasan Teori

1. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Menurut Suwardjo (2002:72) pendapatan adalah aliran masuk kas kedalam perusahaan karena perusahaan menjual barang atau jasa kepada konsumen atau melakukan kegiatan utama perusahaan secara terus menerus dengan demikian pendapatan akan mengakibatkan kenaikan aset perusahaan.

Adapun menurut Van Breda Michael F (2000:377), pendapatan adalah arus kas masuk atau peningkatan lainnya pada aktiva suatu satuan usaha, penyelesaian kewajiban atau kombinasi keduanya dari pengiriman atau produksi barang, pemberian jasa atau kegiatan yang lainnya yang

merupakan kegiatan utama atau pusat dari satuan usaha yang berkesinambungan.

Pendapatan menurut Sofyan Syafri (2001:140), pendapatan yaitu merupakan aktiva yang diperoleh perusahaan dari suatu transaksi penjualan, penghasilan jasa, bunga, royalti dan sewa. Pendapatan merupakan bagian yang sangat penting untuk diperhatikan dalam suatu perusahaan karena besar kecilnya pendapatan yang diterima dapat mempengaruhi gerak langkah dan aktivitas perusahaan yang bertujuan mendapatkan laba yang optimal.

Menurut Muqodim (2005:128), menyatakan pendapatan sebagai aliran masuk atau pertumbuhan aktiva perusahaan atau penyelesaian utang kombinasi dari keduanya dari penyerahaan jasa atau kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha tersebut.

Menurut Dyekman Thomas dan Dukes Ronald E (2005:234), pendapatan adalah arus kas masuk atau peningkatan nilai aktiva, penyelesaian kewajiban atau kombinasi dari keduanya selama periode dari pengiriman, produksi barang, pemberian jasa dan pelaksanaan kegiatan lainnya.

Menurut beberapa pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa pengertian pendapatan adalah pendapatan yang diperoleh perusahaan dalam suatu periode tertentu konsumen atau peningkatan nilai aktiva, penyelesaian kewajiban atau kombinasi dari keduanya

selama periode dari pengiriman, produksi barang, pemberian jasa dan pelaksanaan kegiatan lainnya.

b. Jenis Pendapatan

Menurut Henry Simamora (2002:24), menyatakan bahwa pendapatan meliputi penjualan barang dagangan, pendapatan jasa dan pendapatan lain-lain.

Menurut Suwarjono (2000:24), menyatakan bahwa dalam kegiatannya dengan operasi yang utama pendapatan diklasifikasikan menjadi tiga komponen yaitu :

a) Pendapatan operasi

Adalah pendapatan yang diperoleh perusahaan dari kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama dari perusahaan.

b) Pendapatan non operasi

Adalah pendapatan selain dari kegiatan utama yang sifatnya insiden atau yang secara tidak langsung berkaitan dengan kegiatan utama perusahaan.

c) Untung luar biasa

Untung non-operasi yang sifatnya luar biasa baik kejadiannya maupun jumlah biasanya dipisahkan dan disebut dengan pos luar biasa.

Berdasarkan klasifikasi kegiatan dengan operasi utama pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan maka akan dapat diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan adalah pendapatan operasi.

2. Anggaran Pendapatan

a. Pengertian Anggaran Pendapatan

Menurut Supriyono (2000:45) anggaran pendapatan adalah anggaran yang berisikan proyeksi jumlah unit penjualan dikalikan dengan harga jual yang diharapkan.

Menurut Hansen Mowen (2004:237) anggaran pendapatan adalah proyeksi yang disetujui oleh komite anggaran yang menjelaskan penjualan yang diharapkan dalam satuan unit dan uang.

Berdasarkan beberapa pengertian anggaran pendapatan diatas dapat disimpulkan bahwa anggaran pendapatan adalah suatu perkiraan yang menunjuk target penjualan tertentu yang ingin dicapai dalam suatu periode.

b. Proses dan Tujuan Anggaran Pendapatan

Adapun proses penyusunan anggaran pendapatan menurut Mulyadi dan Jhony Styawan (2000:177), adalah :

- a) Menerbitkan pedoman penyusunan anggaran
- b) Membuat proposal anggaran permulaan
- c) Proses negoisasi, yaitu mendiskusikan anggaran yang diusulkan.
- d) Review dan persetujuan, persetujuan akhir yang direkomendasikan oleh panitia anggaran.
- e) Revisi anggaran, suatu pertimbangan penting dalam administrasi anggaran adalah prosedur anggaran yang telah disetujui.

Tujuan penyusunan anggaran pendapatan menurut Jajuk Herawati dan Sunarto (2004:4) adalah sebagai berikut :

- a) Untuk menyatakan harapan perusahaan secara jelas dan formal sehingga bisa memberikan arah terhadap apa yang hendak dicapai manajemen.
- b) Mengkomunikasikan harapan manajemen kepada pihak-pihak terkait sehingga anggaran dapat dimengerti, didukung dan dilaksanakan.
- c) Menyediakan rencana secara rinci mengenai aktifitas dengan maksud mengurangi ketidakpastian dan memberikan pengarahannya yang jelas bagi individu dan kelompok dalam upaya mencapai tujuan perusahaan.
- d) Menkoordinasikan cara yang akan ditempuh dalam rangka memaksimalkan sumber daya.
- e) Menyediakan alat pengukuran dan mengendalikan kinerja individu dan kelompok, serta menyediakan informasi yang menyediakan informasi yang mendasari atau tindakan koreksi.

Berdasarkan proses dan tujuan anggaran pendapatan dapat disimpulkan bahwa proses dan tujuan sebagai alat yang digunakan dalam perencanaan operasional perusahaan untuk menyatakan dan mengkomunikasikan harapan perusahaan secara jelas dan formal sehingga dapat memberikan arah bagi manajemen untuk mencapai tujuan yang diharapkan, serta dapat meningkatkan komunikasi dan koordinasi antara pimpinan dan karyawan.

c. Manfaat Anggaran Pendapatan

Menurut Anthony dan Govindarajan (2001:89), manfaat anggaran pendapatan adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk menyesuaikan perencanaan strategi
- 2) Untuk membantu mengkoordinasi kegiatan pendapatan
- 3) Untuk memberikan tanggungjawab kepada manager guna mengotorisasi jumlah yang mereka akan dapat gunakan dan untuk memberitahukan mereka hasil yang diharapkan.
- 4) Untuk mencapai kerjasama yang merupakan dasar untuk mengevaluasi kinerja actual dari manager.

Menurut Sofyan Assauri (2002:268-269) manfaat anggaran pendapatan pada suatu perusahaan adalah ;

- 1) Usaha untuk mendorong cara berfikir jauh kedepan
- 2) Usaha untuk mengkoordinasi kegiatan penjualan secara lebih baik
- 3) Usaha menguasai kegiatan penjualan yang ditetapkan dalam rencana\
- 4) Perumusan tentang tujuan yang ingin dicapai dan kebijakan operasional yang dilakukan secara lebih mantap
- 5) Usaha untuk mengarahkan partisipasi dan mempertebal rasa tanggungjawab para pelaksana.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa manfaat anggran pendapatan adalah untuk memberikan petunjuk bagaimana pimpinan untuk mengkordinasi kegiatan penjualan, memberikan rasa tanggungjawab kepada manager dan membantu manager dalam

mengambil keputusan dalam mencapai masa depan yang telah ditetapkan sebelumnya.

d. Fungsi Anggaran Pendapatan

Menurut Munandar (2000:50), fungsi anggaran pendapatan adalah

1) Secara Umum

- a) Sebagai pedoman kerja
- b) Sebagai alat pengkoordinasian kerja
- c) Sebagai alat pengawasan kinerja

2) Secara Khusus

Anggaran pendapatan adalah sebagai dasar penyusunan anggaran perusahaan sebab bagi dasar yang bersaing, anggaran harus disusun paling awal dari pada semua anggaran yang lain yang ada didalam perusahaan.

Berdasarkan fungsi anggaran pendapatan diatas maka dapat disimpulkan bahwa anggaran pendapatan merupakan alat perencanaan dan pengendalian yaitu untuk pedoman kerja, mengkoordinasi kegiatan, memberikan tanggungjawab kepada manager untuk mengevaluasi kinerja actual dan mengukur prestasi suatu perusahaan.

e. Upaya Pencapaian Anggaran Pendapatan

Welsech (2002:232), menyatakan bahwa pencapaian anggaran pendapatan dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti pendapatan historis,

jumlah tenaga kerja, pendapatan/kekayaan-kekayaan yang ditetapkan untuk promosi dan iklan dan biaya pendapatan lainnya seperti distribusi barang, faktor yang perlu dipertimbangkan dalam rangka pencapaian anggaran pendapatan meliputi : penentuan kuantitas pendapatan yang akan dijual, penetapan harga jual, tenaga penjual yang dimiliki, strategi pemasaran yang ditetapkan dan pengendalian anggaran pendapatan.

Menurut Umar (2005:9) menyatakan bahwa upaya untuk mencapai anggaran pendapatan tidak terlepas dari strategi manajemen pemasaran, strategi pemasaran ini diharapkan dapat mendukung implementasi dibidang pemasaran agar dibawah kendali perusahaan seperti yang dikenal dengan 4P (*Product, price, place, dan promotion*). Selain itu strategi pemasaran juga hendaknya mencermati masalah analisis segmentasi, target, posisi, dan situasi persaingan.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa upaya pencapaian anggaran pendapatan dapat dilakukan dengan melakukan promosi, kebijakan harga, dan saluran distribusi.

f. Faktor-faktor Penyebab Tidak Tercapainya Anggaran

Menurut Abdul Halim (2001:179), adapun faktor penyebab tidak tercapainya anggaran pendapatan dapat disebabkan oleh dua faktor yaitu :

a) Faktor Internal

1. Perubahan biaya produk/jasa

2. Perubahan biaya kebijakan perusahaan
3. Perubahan dalam pangsa dan bauran produk maupun jasa
4. Perubahan harga
5. Kurangnya promosi

b) Faktor Eksternal

1. Perubahan tingkat perkembangan ekonomi/ kondisi ekonomi
2. Perubahan harga bahan baku dan jasa
3. Perubahan gaji karyawan/upah tenaga kerja

Menurut Welseh (2000:161) adapun faktor penyebab tidak tercapainya pendapatan dapat disebabkan oleh dua faktor yaitu :

a) Faktor Internal

1. Perubahan kebijakan promosi
2. Perubahan lokasi dan ruangan
3. Perubahan kebijakan personel
4. Perubahan kebijakan harga
5. Perubahan kebijakan kredit

b) Faktor Eksternal

1. Kondisi ekonomi yang mungkin mempengaruhi perusahaan selama periode mendatang.
2. Populasi dalam lingkungan pemasarPerubahan dalam situasi pemasaran.
3. Perubahan tenaga kerja

Menurut Herman Darmawi (2002:161) penurunan pendapatan di sebabkan oleh :

1) Kerugian sewa

Bangunan yang di sewa oleh perusahaan secara tidak sengaja mengalami kerusakan dan apabila perjanjian menyebutkan dan menyatakan bahwa penyewa bertanggungjawab untuk membayar dan memperbaiki bangunan selama periode tertentu maka pemilik bangunan tidak bertanggungjawab atas bangunan dan penyewa bertanggungjawab penuh atas sewa dengan begitu penyewa menderita rugi sewa.

2) Terganggunya kegiatan perusahaan

Adanya kerusakan peralatan atau mesin dengan begitu dapat menghambat faktor produksi sehingga dapat mengalami kerugian.

3) Terganggunya kesatuan perusahaan

Gangguan pada operasi perusahaan pemasok tunggal akan menyebabkan terganggunya pola kegiatan produksi dan penjualan perusahaan, demikian pula perusahaan yang hanya menjual kepada pemakai terganggu kegiatannya maka konsekuensinya adalah pembelian perusahaan itu berkurang pula dan perusahaan mengalami kerugian.

4) Kerugian atas pendapatan yang berkenaan dengan barang jadi

Kegiatan perusahaan pabrik dapat berpengaruh pada pendapatan apabila proses produksi dan penjualan terganggu dengan begitu

barang yang diproduksi tidak sesuai atau rusak jika barang jadi rusak maka pabrik akan mengalami kerugian terhadap pendapatan.

5) Pengumpulan piutang yang semakin mengecil

Seandainya catatan piutang suatu perusahaan rusak, hal ini bisa menyebabkan kesulitan yang semakin besar terhadap pengumpulan piutang dari pelanggan, semakin besar jumlah langganan dan rata-rata piutang semakin kecil, maka perusahaan tentu akan menderita kerugian.

Menurut Abdul Halim (2006:50-51), faktor-faktor penyebab terbagi kedalam beberapa kategori yaitu :

1. Faktor penyebab langsung adalah faktor yang mempengaruhi secara langsung terhadap pencapaian sasaran oleh karena itu apabila faktor ini tidak diatasi maka akan mempunyai pengaruh langsung terhadap pencapaian sasaran. Faktor ini meliputi :
 - a) Masalah tingginya tingkat kebocoran dan kelolosan
 - b) Penentuan target belum realistis
2. Faktor penyebab tidak langsung adalah faktor yang mempengaruhi secara tidak langsung terhadap pencapaian sasaran namun akan mempunyai pengaruh kepada akibat yang disebabkan oleh faktor yang meliputi.
 - a) Belum efektifnya pemberlakuan sanksi
 - b) Pelayanan operasional dilapangan masih belum dilaksanakan secara prima.



- c) Kurangnya sarana dan prasarana untuk operasional di lapangan
- d) Belum efektifnya sistem pengendalian dan pengawasan dilapangan

Berdasarkan faktor-faktor penyebab turunnya pendapatan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa ada dua faktor yang dapat mempengaruhi turunnya pendapatan yaitu faktor eksternal dan internal dengan begitu kedua faktor ini harus diperhatikan dalam proses pelaksanaannya sehingga diperlukan perencanaan yang baik dan nantinya akan meningkatkan pendapatan perusahaan dimasa yang akan datang.

3. Upaya-Upaya Untuk Meningkatkan Kinerja

Peningkatan kinerja adalah suatu proses/upaya untuk menambah tingkat, derajat, kualitas ataupun quantitas aktivitas-aktivitas perusahaan yang menyangkut dengan aspek keuangan yang dijalankan untuk mencapai tujuan.

a) Ekstensifikasi

Ekstensifikasi menurut Abdul Halim dan Jamal Abdul Nasir (2006:50) adalah usaha-usaha untuk menggali sumber-sumber pendapatan, namun tidak boleh bertentangan dengan kebijaksanaan pokok lembaga/perusahaan.

Upaya Ekstensifikasi yang dapat dilakukan adalah

- 1) Mengadakan penyuluhan-penyuluhan kepada seluruh staf dan karyawan lembaga/organisasi (pendekatan objek).

2) Penyesuaian atau revisi peraturan yang lama keperaturan yang baru yang sesuai dengan perkembangan atau keadaan.

3) Penggalian sumber-sumber baru.

b) Intensifikasi

Intensifikasi menurut Abdul Halim dan Jamal Abdul Nasir (2006:50) adalah suatu tindakan atau usaha-usaha untuk meningkatkan penerimaan sehingga memperoleh hasil yang optimal. Dalam upaya Intensifikasi akan mencakup aspek kelembagaan, aspek ketatalaksanaan dan aspek personalia, yang pelaksanaannya meliputi :

- 1) Memperbaiki atau menyesuaikan aspek kelembagaan atau organisasi pengelola perusahaan. Koordinasi antara karyawan dan instansi terkait harus dikembangkan.
- 2) Peningkatan pengawasan dan pengendalian. Bagaimana baiknya perencanaan jika tidak disertai dengan pengawasan dan pengendalian yang efektif bisa saja tidak terjadi kebocoran-kebocoran.
- 3) Peningkatan sumber daya manusia dalam pengelolaan perusahaan dengan memperbaiki kualitas pelayanan.

Menurut Kunarjo (2001:178) untuk mengatasi rendahnya penerimaan dalam pembiayaan pembangunan badan atau organisasi pada umumnya dapat dilakukan dua pendekatan yaitu :

Untuk melakukan pendekatan intensifikasi maka yang harus dilakukan adalah :

- a) Kemampuan sumber daya harus ditingkatkan

- b) Koordinasi antara karyawan dan instansi terkait dikembangkan
- c) Kualitas pelayanan diperbaiki

Sedangkan usaha yang dilakukan untuk melakukan pendekatan ekstensifikasi dilakukan dengan cara :

- a) Pendekatan objek dan subjek
- b) Penggalian sumber-sumber baru
- c) Pembuatan peraturan atau kebijakan yang lebih sesuai dengan perkembangan dan keadaan.

Upaya-upaya untuk meningkatkan kinerja menurut Timp (2004:7) antara lain:

- a) Diagnosis

Suatu diagnosis yang berguna dapat dilakukan secara informal oleh setiap individu yang tertarik untuk meningkatkan kemampuannya dalam mengevaluasi dan memperbaiki kinerja. Teknik-tekniknya yaitu mengobservasi kinerja, mendengarkan komentar-komentar orang lain tentang mengapa segala sesuatu yang terjadi, mengevaluasi kembali dasar-dasar keputusan masa lalu dan mencatat atau menyimpan catatan harian kerja yang dapat membantu memperluas pencarian manajer mengenai sebab penurunan kinerja.

b) Pengembangan atau pelatihan

Pengembangan adalah suatu usaha untuk meningkatkan kemampuan teknis teoritis, konseptual dan moral karyawan sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan melalui pendidikan dan pelatihan. Pelatihan dan pengembangan karyawan dapat membantu manajemen bahwa pengetahuan ini digunakan dengan tepat.

c) Tindakan

Tidak ada program dan pelatihan yang dapat mencapai hasil sepenuhnya tanpa dorongan untuk menunjingnya. Analisa atribusi kausal harus dilakukan secara rutin sebagai bagian dari tahap penilaian kinerja formal.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Menurut Sugiyono (2004:11) ditinjau dari tingkat eksplanasinya jenis penelitian dibagi menjadi tiga macam :

1) Penelitian Deskriptif

Yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variable mandiri, baik satu variabel atau lebih (*independent*) tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel yang lain.

2) Penelitian Komparatif

Yaitu suatu penelitian yang bersifat membandingkan. Penelitian ini membandingkan antara suatu variabel dengan beberapa sampel atau dalam struktur yang berbeda.

3) Penelitian Asosiatif

Yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variable atau lebih.

Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis adalah penelitian deskriptif yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri baik satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel yang lain.

B. Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau yang beralamat di Jl. Yos Sudarso No.28 Taba Pingin, Lubuk Linggau. Sumatera Selatan.

C. Operasional Variabel

Operasional variabel adalah suatu definisi diberikan kepada suatu variabel dengan cara memberikan arti atau menspesifikasikan, sebagaimana variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

Tabel. III. 1
Operasionalisasi Variabel

Variabel	Definisi	Indikator
<p>1. Faktor-faktor penyebab tidak tercapainya anggaran pendapatan :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Perubahan biaya/ kebijakan perusahaan - Perubahan dalam pangsa dan bauran produk dan jasa 	<p>Kebijaksanaan penjualan yang mempengaruhi volume penjualan</p> <p>Kombinasi relatif dari produk yang dijual</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Perubahan Harga - Promosi - Pelayanan operasional dilapangan masih dirasakan belum maksimal - Kurangnya sarana dan prasarana untuk operasional di lapangan - Belum efektifnya pengendalian dan pengawasan dilapangan - Penentuan target belum realistis
<p>2. Upaya-upaya yang dilakukan dalam peningkatan kinerja</p>	<p>Suatu proses upaya untuk menambah tingkat, derajat, kualitas ataupun quantitas aktivitas-aktivitas perusahaan yang menyangkut dengan aspek keuangan yang dijalankan untuk mencapai tujuan.</p>	<p>Pendekatan Ekstensifikasi :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pendekatan objek - Penggalian sumber-sumber baru - Pembuatan peraturan/kebijakan yang lebih sesuai dengan perkembangan atau keadaan <p>Pendekatan Intensifikasi :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kemampuan sumber daya yang harus ditingkatkan - Koordinasi antara karyawan dan instansi terkait dikembangkan - Kualitas pelayanan harus diperbaiki

Sumber : Penulis 2010

D. Data yang diperlukan

Dilihat dari cara perolehannya Indrianto dan Supomo (2004:146) data terdiri dari :

- 1) Data Primer merupakan sumber data yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara).
- 2) Data Sekunder merupakan sumber data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh orang lain).

Adapun data yang diperlukan dalam melakukan penelitian ini adalah :

Data primer, yang terdiri dari :

- 1) Sejarah singkat perusahaan
- 2) Gambaran umum perusahaan
- 3) Struktur organisasi
- 4) Realisasi penerimaan biaya tahun anggaran 2007-2009.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data menurut Nan Lin dalam buku W. Gulo (2002:116) terdiri dari :

- 1) Pengamatan (*Observasi*) adalah metode pengumpulan data, peneliti mencatat informasi sebagaimana yang mereka saksikan selama penelitian.
- 2) Survey adalah metode metode pengumpulan data dengan menggunakan instrument untuk meminta tanggapan dan respon terhadap sampel.

- 3) Wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden.
- 4) Kuesioner adalah pertanyaan yang disusun dalam bentuk kalimat tanya.
- 5) Dokumen adalah catatan tertulis tentang berbagai kegiatan atau peristiwa pada waktu lalu.

Teknik pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dengan pimpinan atau karyawan yang berwenang untuk memberikan informasi yang berkaitan dengan data yang diperlukan.

F. Analisis Data dan Teknik Analisis

Analisis data menurut Soeratno dan Arsyad (2003:126) terdiri dari :

- 1) Analisis kualitatif adalah analisis yang dilakukan jika data yang dikumpulkan hanya sedikit, bersifat monografis atau berwujud kasus-kasus sehingga tidak dapat di susun ke dalam struktur klasifikatoris.
- 2) Analisis kuantitatif adalah analisis yang dilakukan jika ada data yang dikumpulkan berjumlah besar dan mudah diklasifikasikan kedalam kategori.

Analisis data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dimana dalam teknik analisis yang digunakan penelitian ini penulis hanya menyajikan angka-angka dan uraian yang bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran pendapatan dan upaya-upaya dalam rangka meningkatkan realisasi pendapatan perusahaan.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau

Hotel Hakmaz Taba Syariah merupakan salah satu perusahaan jasa dalam bidang perhotelan. Hotel ini dibangun pada tahun 1993 oleh Ny. Hj. Zahara Masyaris kemudian pada tahun 2005 Hotel Hakmaz Taba dibangun, direnovasi dan diperbesar lagi oleh bapak H. Marwan Effendi, SH dan nama hotel sendiri di tambah menjadi nama menjadi Hotel Hakmaz Taba Syariah. Penambahan fasilitas antara lain kolam renang, café, dan restaurant, dimaksudkan akan lebih memberikan kemudahan dan kepuasan bagi para tamunya. Management Hotel Hakmaz Taba Syariah ditangani oleh Bpk. H. Marwan Effendi yang menjabat sebagai General Manager. Dalam tugasnya bapak H. Marwan Effendi, SH dibantu oleh bapak H. Dasril Masyaris yang menjabat sebagai manager pengawas dan bapak Susanto yang menjabat sebagai Manager Operasional serta staf dan karyawan Hotel Hakmaz Taba Syariah.

Hotel Hakmaz Taba Syariah yang berlokasi di Jl. Yos Sudarso No. 28 Taba Pingin Lubuk Linggau Sumatra Selatan, merupakan Hotel yang dilengkapi dengan sarana dan fasilitas sesuai dengan kriteria hotel berbintang tiga dengan surat izin dari kepariwisataan dari Walikota Lubuk

Linggau No. 02/SIUP.2006. Hotel Hakmaz Taba Syariah memiliki tiga lantai yaitu :

- 1) Lantai dasar meliputi Lobby utama, kamar-kamar Standard Room, perkantoran, restaurant dan cafe Mas Alif, swimming pool water boom, pool café serta Drug Store.
- 2) Lantai dua meliputi Lobby dan kamar Standard Room dan Executive Room.
- 3) Lantai tiga meliputi Lobby, kamar Standard Room, Executive Room, Junior Suite Room dan Junior President Suite Room Extra bed.
- 4) Dari lantai pertama ke dua dan ketiga dihubungkan dengan tangga dan lift

2. Stuktur Organisasi dan Pembagian Tugas

a. Struktur Organisasi

Organisasi merupakan suatu basis hubungan antara manusia didalam kelompok yang menentukan tujuan dan satuan aktifitasnya sehingga dapat mewujudkan cita-cita dan tujuannya. Struktur organisasi bukanlah dinding pemisah atau pembeda antara manusia, fungsi maupun departemen melainkan memberikan fasilitas koordinasi, kerjasama interaksi antar manusia, tugas dan departemen maupun atasan.

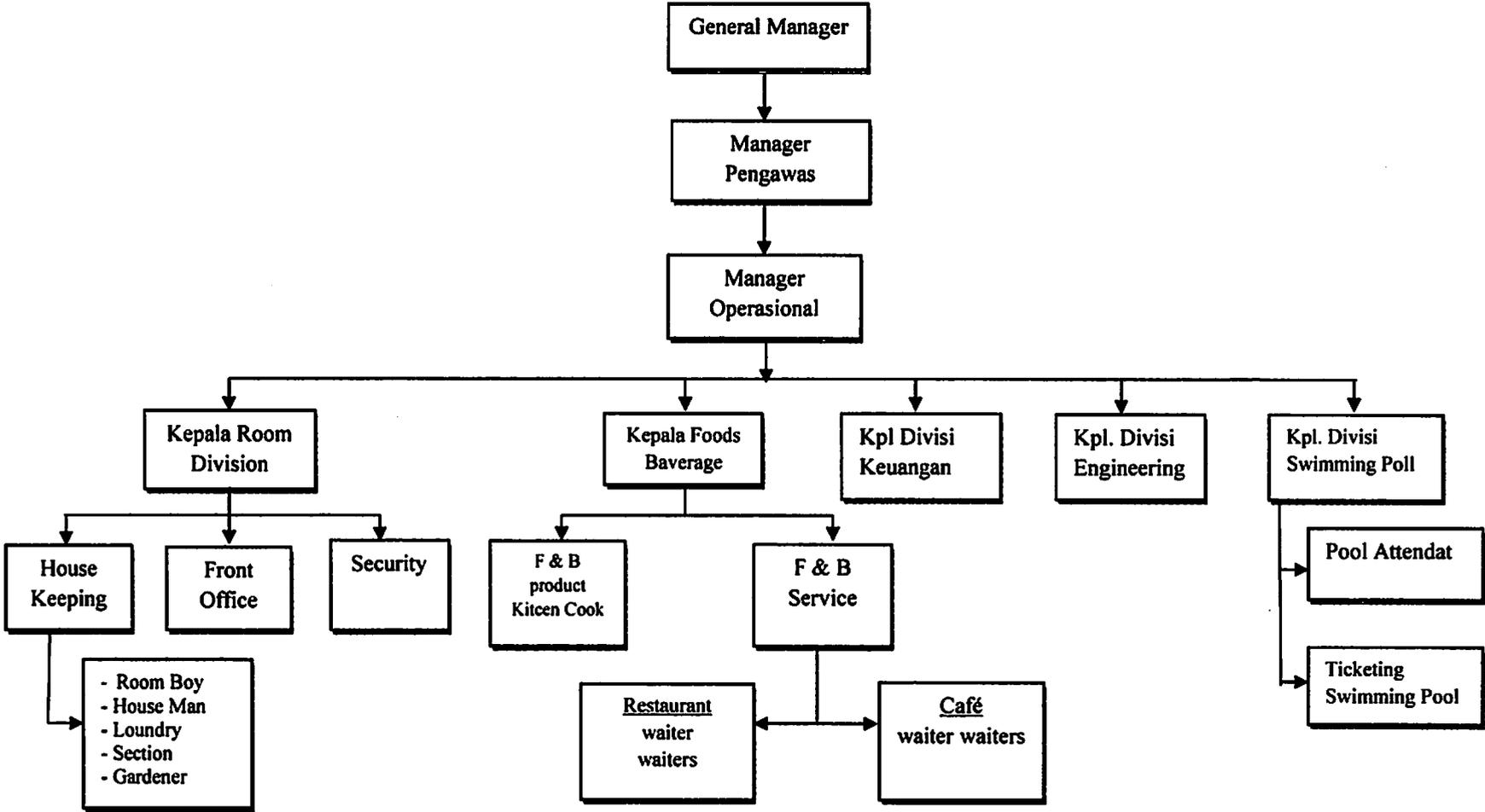
Organisasi akan dapat tercapai tujuannya apabila orang yang berada didalamnya melakukan kerjasama yang baik, kerjasama bisa terjadi apabila ada hubungan antara orang lain dapat berjalan dengan baik

atau sebagaimana mestinya. Hubungan antara orang yang satu dengan yang lain akan semakin lancar ditentukan oleh struktur organisasi perusahaan yang jelas, serta wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian akan lebih jelas. Setiap anggota akan mengetahui dari mana ia menerima perintah dan kepada siapa harus bertanggungjawab atau melapor. Dengan demikian berarti bahwa struktur organisasi merupakan suatu bentuk komunikasi antara anggota dalam organisasi tersebut.

Struktur organisasi pada Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau dipimpin oleh seorang General Manager dalam melakukan fungsinya dibantu oleh 2 orang manager yaitu Manager Pengawas dan Manager Operasional dan 5 orang kepala divisi yaitu kepala Room Division, Kepala Foods Beverage, kepala Divisi Keuangan, kepala Divisi Engineering dan kepala Divisi Swimming Poll.

Adapun struktur organisasi Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau dapat dilihat pada bagan berikut ini :

Tabel IV. 1
STRUKTUR ORGANISASI
HOTEL HAKMAZ TABA SYARIAH LUBUKLINGGAU



Sumber : Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau 2010

b. Pembagian Tugas

Pembagian tugas dari masing-masing bagian dari Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau adalah sebagai berikut :

1. Manager Pengawas

Tugasnya adalah sebagai berikut:

Mengawasi seluruh kegiatan Hotel Hakmaz Taba Syariah.

2. Manager Operasional

Tugasnya adalah sebagai berikut :

2.1. Bertanggung jawab sepenuhnya terhadap kemajuan, kelancaran dan pemasaran Hotel Hakmaz Taba Syariah.

2.2. Bekerjasama serta saling membantu, demi kelancaran dan kemajuan Hotel Hakmaz Taba syariah sesuai dengan pengarisan General Manager yang mengacu pada ketentuan-ketentuan yang berlaku.

2.3. Memberlakukan penugasan kepada bawahan dilingkungan Hotel Hakmaz Taba Syariah dengan kondisi yang baik.

2.4. Mengoperasikan Hotel Hakmaz Taba Syariah sesuai dengan tata laksana perhotelan yang berlaku.

Adapun Manager Operasional membawahi Bidang-bidang sebagai berikut :

3. 1. Kepala Divisi Kamar

Tugasnya adalah sebagai berikut :



- a) Melaksanakan tugas sebagai Kepala Divisi Kamar dan Auditorium Hotel Hakmaz Taba Syariah.
- b) Bekerja sama serta saling membantu demi kelancaran dan kemajuan Hotel Hakmaz Taba Syariah.
- c) Bertugas dalam bidang operasional, seperti penggandaan barang-barang yang diperlukan dalam kamar dan auditorium.
- d) Menangani permasalahan renovasi/ design interior kamar dan auditorium apabila ada kerusakan, untuk kenyamanan pengunjung kecil.

3.1.1. Departemen Tata Graha (*house Keeping*)

3.1.1.1. *Room Boy*

- a) Menangani kebersihan, kerapihan dan kelengkapan kamar tamu.
- b) Menangani lost and article (barang-barang tamu yang tinggal dan tertinggal).
- c) Menyediakan karangan bunga dikamar dan ruangan umum hotel.

3.1.1.2. *Houseman*

- a) Menangani kebersihan Ballroom dan meeting Room.
- b) Menangani area umum (*lobby, locker, toilet*).
- c) Membersihkan ruangan kantor.

3.1.1.3. *Laundry dan Linen*

- a) Menangani distribusi towel, linen hotel dan pakaian seragam karyawan.
- b) Menangani pencucian linen hotel dan pakaian tamu.

3.1.1.4. *Gardener*

- a) Menangani kebersihan di lingkungan sekitar hotel (halaman parkir, halaman sekitar kolam renang dan lain-lain).
- b) Menangani kebersihan sampah-sampah di lingkungan hotel. Bertanggung jawab atas kerapian tanaman-tanaman disemua taman yang ada di hotel.

3.1.2. Departemen Kantor Depan (*Front Office*)

- a) Menangani pemesanan kamar.
- b) Memberikan informasi kepada tamu
- c) Menangani penerimaan tamu.
- d) Menangani barang bawaan tamu.
- e) Menangani pembayaran rekening tamu.
- f) Menangani pelayanan sambungan telephone

3.1.3. Security (*Keamanan*)

- a) Mengawasi seluruh komplek dan daerah parker.
- b) Melindungi harta milik tamu hotel dan karyawan.
- c) Mencegah bahaya kebakaran dan tindak kejahatan.
- d) Bekerja sama dengan pihak yang berwajib demi keamanan umum.

3.2. Kepala Divisi Food & Beverage

Tugasnya adalah sebagai berikut :

- a) Melaksanakan tugas sebagai Kepala Divisi Food & Beverage dalam hal ini membawahi Restaurant, Café & Catering Hotel Hakmaz Taba Syariah.
- b) Bekerjasama serta saling membantu demi kelancaran dan kemajuan Hotel Hakamz Taba Syariah sesuai dengan penggarisan General Manager yang mengacu pada ketentuan yang berlaku.
- c) Bertugas mengelola penyediaan serta penyajian makanan dan minuman bagi tamu hotel maupun penyediaan catering.
- d) Menangani permasalahan-permasalahan yang ada di Café, restaurant dan catering untuk kepuasan tamu.

3.2.1. F & B Product (*Chef, cook, cook helper*)

- a) Mengelola dan menyiapkan makanan.
- b) Mengelolah dan menyiapkan minuman.

3.2.2. F & B service (*spy, captain, waiter, waiters*)

- a) Menyajikan makanan dan minuman di café atau restaurant.
- b) Menyajikan makanan dan minuman di kamar.
- c) Meyajikan makanan di *ballroom* dan *meeting room*.
- d) Bertanggung jawab atas preparing, operational sampai *closing café* atau *restaurant*.
- e) Bertanggung jawab terhadap segala kebersihan ruangan, alat-alat, yang ada di café atau *restaurant*.

3.3. Kepala Divisi Keuangan

Tugasnya adalah sebagai berikut :

- a) Melaksanakan tugas sebagai Kepala Divisi Keuangan pada tiap unit/bagian penyewaan kamar, sewa gedung, resto dan café, kolam renang serta kantin kolam renang.
- b) Bekerja sama serta saling membantu demi kelancaran dan kemajuan Hotel Hakmaz Taba Syariah sesuai dengan penggariskan general Manager yang mengacu pada ketentuan yang berlaku.
- c) Bekerja dalam bidang keuangan secara baik dan benar serta dapat dipertanggungjawabkan terkait dengan pengelolaan keuangan penyewaan kamar, sewa gedung, resto dan café, kolam renang serta kantin kolam renang Hotel Hakmaz Taba Syariah, baik berupa kegiatan penerimaan, penyimpanan dan pengeluaran serta tugas lainnya seperti pencatatan jurnal, buku besar laporan keuangan, serta hal-hal lain yang berkaitan dengan penyewaan kamar, sewa gedung, resto dan café, kolam renang serta kantin kolam renang.

3.4. Kepala Divisi Kolam Renang

Tugasnya adalah sebagai berikut :

- a) Melaksanakan tugas sebagai Kepala Divisi Kolam Renang (*swimming Pool/ Water Boom*) pada Hotel Halmaz Taba Syariah.



- b) Bekerja sama serta saling membantu demi kelancaran dan kemajuan Hotel Hakmaz Taba Syariah sesuai dengan penggariskan General Manager yang mengacu pada ketentuan yang berlaku.
- c) Bertugas mengelola kolam renang/water boom, menyiapkan segala sesuatu yang terkait dengan operasional kolam renang/water boom, pemeliharaan dan kebersihan, menangani permasalahan keselamatan pengguna/ pengunjung kolam renang/water boom tersebut dan menetorkan kepada manager keuangan.

3.4.1. *Poll Attendant*

- a) Bertanggung jawab atas kebersihan, kelengkapan dan pemeliharaan yang ada di kolam renang.
- b) Bertanggung jawab atas keselamatan pengunjung yang berenang.

3.4.2. *Ticketing Swimming Poll*

- a) Menjual tiket secara teratur.
- b) Menerima penitipan barang berharga milik pengunjung kolam renang.

3.5 Kepala Divisi Engineering

Tugasnya adalah sebagai berikut :

- a) Melaksanakan tugas sebagai Kepala Divisi engineering pada Divisi Hotel Hakmaz Taba Syariah.

- b) Bekerja sama serta saling membantu demi kelancaran dan kemajuan Hotel Hakmaz Taba Syariah sesuai dengan penggariskan *General Manager* yang mengacu pada ketentuan yang berlaku.
- c) Bagian ini merupakan tulang punggung hotel, karena langsung serta bertanggung jawab atas pembuatan, pemeliharaan, perawatan dan perbaikan ataupun renovasi sarana lingkungan hotel. Tugas lainnya juga termasuk pengadaan energi (listrik, air, uap air panas, gas), serta sistem peralatan dan pengoperasian alat-alat pemadam kebakaran.

c. Visi, Misi, Tujuan dan Strategi Perusahaan

Untuk menjalankan kegiatan operasinya, Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau telah menyusun perencanaan bisnis di mana didalamnya ditetapkan visi dan misi perusahaan, yang merupakan tujuan jangka panjang perusahaan termaksud strategi yang digunakan untuk berkompetisi. Visi ini merupakan pernyataan keinginan perusahaan untuk menjalani bisnis ini di masa yang akan datang. Visi Hotel Hakmaz Taba Syariah menunjukkan keinginannya untuk menjadi “ Hotel bertaraf nasional yang mampu bersaing dengan hotel-hotel lain yang bertaraf nasional “.

Dalam mewujudkan visinya, Hotel Hakmaz Taba Syariah memiliki misi sebagai berikut mengelola jasa perhotelan dan pelayanan yang mengutamakan kepuasan pelanggan, dalam upaya memberikan manfaat

yang optimal kepada mitra kerja, pegawai, masyarakat dan lingkungan dengan memegang teguh etika bisnis”.

Adapun tujuan dibentuknya Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau ini adalah ;

- 1) Melaksanakan serta menunjang kebijaksanaan program pemerintah di bidang ekonomi dan pembangunan.
- 2) Memupuk keuntungan bagi perhotelan dengan menyelenggarakan usaha jasa perhotelan dalam arti seluas-luasnya serta melakukan usaha-usaha lain yang berhubungan dengan penyelenggaraan jasa perhotelan.

Strategi yang ditetapkan oleh Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau yaitu dengan memberikan program *discount* yang diberikan terhadap tarif sewa kamar apabila mempunyai *card member* dan diberikan *discaount* sebesar Rp. 25.000,- untuk setiap malamnya baik kamar *Vip*, *Standar double* dan *standar single*. Strategi yang diterapkan oleh Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau dengan melalui program *discaunt*, bertujuan untuk meningkatkan *omset* penjualan perusahaan yang tentunya akan membawa dampak positif terhadap peningkatan jumlah pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan khususnya di Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau.

d. Aktivitas Perusahaan

Aktivitas perusahaan adalah aktivitas di bidang jasa yang terbagi atas 5 (lima) kelompok yaitu :

a) Sewa kamar

Sewa kamar adalah aktivitas dari jasa pelayanan Penyewaan kamar yang terdiri dari 35 kamar dengan berbagai tipe yaitu :

Tabel IV. 2
Jenis Kamar Yang Disewakan
Pada Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau

No.	Tipe Room	Fasilitas	Jumlah Kamar
1	Standard Room	Tv, Ac, kamar mandi.	20
	a. Single Bed b. Double Bed		
2	Eksekutif Room	Tv, Ac, Kamar mandi, Air Panas, telf.	2
3	Junior Suite Room	Tv, Ac, Kamar mandi, Air Panas, telf.	2
4	Junior President Suite Room suite room ekstra bed	Tv, Ac, Kamar Mandi, Air panas, telf, Ruang tamu	2

Sumber : Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau 2010

b) Pendapatan Sewa Gedung

(1) Pendapatan Sewa *Auditorium*

Pendapatan sewa *Auditorium* adalah pendapatan jasa yang diperoleh dari pemakaian auditorium oleh pelanggan atau konsumen sesuai dengan tarif yang telah ditentukan.

(2) Pendapatan Sewa *Meeting Room*

Pendapatan sewa meeting room adalah pendapatan yang diperoleh perusahaan dari penyewaan meeting room sesuai dengan tarif yang telah ditentukan.

Tabel IV. 3
4 Unit Bagian Pendapatan
Pada Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau

No.	Keterangan	Tahun 2007	Tahun 2008	Tahun 2009
1	Sewa auditorium	Rp. 1.500.000	Rp. 2.000.000	Rp. 3.000.000
2	Meeting Room	Rp. 350.000	Rp. 350.000	Rp. 450.000
3	Cathering makan siang/ malam dan snack untuk tamu Hotel	Rp. 17.500	Rp. 20.000	Rp. 20.000
		Rp. 5.000	Rp. 8.000	Rp. 8.000
4	Tiket kolam renang untuk orang anak-anak dan Dewasa	Rp. 5.000	Rp. 5.000	Rp. 5.000
		Rp. 6.000	Rp. 6.000	Rp. 6.000

Sumber : Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau

c) Pendapatan Restaurant dan Café

Pendapatan Restaurant dan Café adalah pendapatan yang di peroleh perusahaan dari cathering makan siang/ malam dan snack yang tersedia dengan berbagai pilihan menu dengan harga yang bervariasi untuk tamu atau pelanggan pengguna jasa hotel dan menerima pesanan cathering untuk acara-acara yang diadakan di auditorium dan meeting room. dengan harga yang bervariasi.

d) Pendapatan dari Kolam Renang.

Pendapatan dari kolam renang adalah pendapatan yang diperoleh perusahaan dari tiket pengunjung kolam renang.

e) Kantin Kolam Renang

Pendapatan dari kantin kolam renang adalah pendapatan yang diperoleh Hotel Hakmaz Taba Syariah dari kantin menjual berbagai jenis makanan-makanan ringan dengan harga yang bervariasi untuk tamu hotel atau pengunjung kolam renang.

e. Realisasi Anggaran Pendapatan Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau

Penganggaran yang dilakukan di Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau mengacu pada kebijaksanaan penyusunan dan rencana kerja dengan maksud sebagai berikut :

- (a) Memudahkan penyusunan pelaksanaan, pelaporan dan pengawasan anggaran pendapatan dan realisasinya.
- (b) Anggaran pendapatan dipakai sebagai tolak ukur keberhasilan pelaksanaan anggaran pendapatan yang telah dilakukan secara lengkap, terpadu dan sistematis.
- (c) Memperkecil kemungkinan perbedaan penafsiran dalam penyusunan anggaran
- (d) Memperjelas tugas dan tanggung jawab dalam penyusunan dan pengendalian anggaran

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam anggaran pendapatan Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau adalah :

- (a) Sebagai alat untuk para pelaksana atau target dalam merealisasikan pendapatan di lingkungan Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau dalam melaksanakan pengendalian dan pengelolaan yang berkaitan dengan pelaksanaan anggaran perusahaan.
- (b) Sebagai pedoman dalam memberikan wewenang kepada semua unit kerja dalam melaksanakan rencana kegiatan kerja serta anggaran yang berada dibawah pengendalian dan pengelolaan.



Tabel. IV. 4
Anggaran dan Realisasi Pendapatan Tiap Unit/ Bagian
Hotel Hakmaz Taba Syariah
Tahun 2007-2009

Keterangan	Anggaran 2007 (Rp)	Realisasi (Rp)	Selisih (Rp)	%	Anggaran 2008 (Rp)	Realisasi (Rp)	Selisih (Rp)	%	Anggaran 2009 (Rp)	Realisasi (Rp)	Selisih (Rp)	%
Penyewaan Kamar	655.000.000	647.265.500	7.534.500 (-)	1,15	700.000.000	672.450.000	27.550.000	3,94	700.000.000	658.635.000	41.365.000 (-)	5,91
Sewa Gedung	55.000.000	57.600.000	2.600.000	4,73	60.000.000	62.550.000	2.550.000	4,25	60.000.000	56.400.000	3.600.000 (-)	6,00
Resto & Café	120.000.000	102.497.000	17.503.000 (-)	14,5	120.000.000	100.840.000	19.160.000 (-)	15,9	120.000.000	99.780.000	20.220.000 (-)	16,8
Kolam Renang	35.000.000	28.665.500	6.334.500 (-)	18,1	35.000.000	31.730.000	3.270.000 (-)	9,34	35.000.000	28.780.000	6.220.000 (-)	17,7
Kantin KR	30.000.000	25.872.500	4.127.500 (-)	13,7	25.000.000	21.930.000	3.070.000 (-)	12,8	25.000.000	19.056.000	5.944.000 (-)	23,7

Sumber : Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau 2010

f. Anggaran dan Realisasi Pendapatan Pada Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau

Berdasarkan table IV. 4 diketahui bahwa terjadinya penurunan pendapatan yaitu pada tahun 2007 dari ke lima sumber pendapatan pada hotel tersebut terdapat tiga bagian yang pendapatannya berada diatas tingkat toleransi 5% yang ditetapkan oleh manajemen hotel selama beberapa tahun berturut yaitu Bagian resto dan café sebesar 14,5%. Kolam renang sebesar 18,1% dan kantin kolam renang sebesar 13,7%.

Hal tersebut menunjukkan bahwa realisasi pendapatan tidak sesuai dengan anggaran yang harus dicapai dan pendapatannya ketiga bagian tersebut berada diatas tingkat toleransi 5% yang ditetapkan oleh manajemen hotel. Pada tahun 2008 adapun bagian-bagian yang pendapatannya berada diatas tingkat toleransi 5% yang telah ditetapkan oleh manajemen hotel adalah bagian resto dan café sebesar 15,9%. Bagian kolam renang dengan sebesar 9,34% dan kantin kolam renang sebesar 12,8%. Adapun untuk tahun 2009 bagian-bagian yang pendapatannya berada diatas tingkat toleransi 5% yang telah ditetapkan oleh manajemen hotel adalah penyewaan kamar sebesar 5,91%. Bagian Sewa Gedung sebesar 6,00% dan Bagian Resto dan Café sebesar 16,8%. Bagian kolam renang sebesar 17,7%.

Kantin kolam renang sebesar 23,7%, dilihat dari tiga tahun terakhir di tiga unit bagian tersebut Hotel Hakmaz Taba Syariah mengalami penurunan pendapatan atau berada diatas tingkat toleransi 5% yang telah ditetapkan

oleh perusahaan sehingga menyebabkan pendapatan yang diperoleh hotel tidak maksimal dan mengalami kerugian.

Berdasarkan data biaya operasional pada Hotel Hakmaz mengalami peningkatan biaya dalam tiga tahun terakhir pada tahun 2007 sebesar Rp. 747.566.000,- dan pada tahun 2008 meningkat menjadi sebesar Rp. 775.681.000,- dan pada tahun 2009 meningkatkan menjadi Rp. 785.179.000,-. Tentunya pihak perusahaan harus dapat menekan biaya operasional dan melakukan pengawasan terhadap biaya yang dikeluarkan agar keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan lebih maksimal dan tidak mengalami kerugian.

B. Pembahasan

1. Analisis Faktor Penyebab Turunnya Pendapatan

Berdasarkan data anggaran dan realisasi pendapatan pada hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau dapat diuraikan beberapa faktor-faktor penyebab tidak tercapainya anggaran pendapatan dalam beberapa tahun terakhir adalah:

(a) Perubahan biaya atau kebijakan perusahaan

Hotel Hakmaz Taba Syariah merupakan perusahaan yang bergerak dibidang pelayanan jasa perhotelan, dalam mengembangkan usahanya dan untuk dapat mewujudkan tujuan, perusahaan perlu membuat suatu kebijakan perusahaan terhadap biaya yang akan dikeluarkan oleh perusahaan.



Pimpinan perusahaan Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau melakukan perubahan terhadap biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan sehubungan dengan kondisi dan fasilitas-fasilitas yang diberikan oleh pihak perusahaan atau hotel. Adapun data biaya operasional adalah sebagai berikut :

Berdasarkan pada tabel IV.5 biaya operasional yang dikeluarkan Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau bahwa biaya operasionalnya mengalami peningkatan, sebesar Rp. 747.566.000,- pada tahun 2007. pada tahun 2008 menjadi sebesar Rp. 775.681.000,- dan menjadi sebesar Rp. 785.197.000,- pada tahun 2009, sedangkan berdasarkan data pendapatan pada tabel VI.4 pendapatan dari beberapa bagian menurun dalam tiga tahun terakhir.

Berdasarkan permasalahan tersebut maka pihak hotel memerlukan alat perencanaan yang efektif untuk mengatasi hal tersebut, yaitu dengan melakukan evaluasi terhadap penyusunan anggaran biaya operasional pada Hotel Hakmaz Taba syariah. Dengan kembali mengevaluasi anggaran beban operasional maka perusahaan dapat menekan terjadinya biaya-biaya berlebihan, karena biaya-biaya yang akan dikeluarkan oleh perusahaan sudah dianggarkan terlebih dahulu, sehingga perusahaan harus sebisa mungkin merealisasikannya dengan cara menghambat terjadinya penyimpangan-penyimpangan biaya operasional yang seharusnya tidak diperlukan oleh perusahaan.

Tabel IV. 5
Data Biaya Operasional
Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau

No	Keterangan	Tahun		
		2007	2008	2009
1	Gaji, upah, tunjangan	Rp. 312.233.000	Rp. 312.540.000	Rp. 322.865.000
2	Listrik, air & telf	Rp. 221.421.000	Rp. 227.850.000	Rp. 229.075.000
3	Reparasi dan pemeliharaan	Rp. 75.176.000	Rp. 91.400.000	Rp. 94.260.000
4	PBB	Rp. 22.250.000	Rp. 22.763.000	Rp. 22.765.000
5	Biaya Promosi	Rp. 10.800.000	Rp. 10.000.000	Rp. 8.250.000
6	Penyusutan Aktiva	Rp. 16.582.000	Rp. 13.500.000	Rp. 12.260.000
7	Pembelian makanan & minuman diolah	Rp. 23.350.000	Rp. 24.758.000	Rp. 26.560.000
8	Pembelian Makanan & minuman jadi	Rp. 24.500.000	Rp. 25.230.000	Rp. 26.217.000
9	Pembelian obat kolam	Rp. 5.540.000	Rp. 5.000.000	Rp. 5.900.000
10	Perlengkapan Kamar Hotel & Atk	Rp. 25.484.000	Rp. 23.500.000	Rp. 25.320.000
11	Engenering	Rp. 10.230.000	Rp. 10.140.000	Rp. 11.725.000
Jumlah		Rp. 747.566.000	Rp. 775.681.000	Rp. 785.197.000

Sumber : Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau

Dengan demikian perubahan kebijakan biaya merupakan tanggung jawab pimpinan perusahaan dalam membuat suatu keputusan yang berhubungan dengan pengendalian sistem kinerja yang baik dalam jangka pendek ataupun jangka panjang, perusahaan dapat menentukan biaya operasionalisasi yang akan dikeluarkan oleh perusahaan termaksud

mengenai perubahan biaya/kebijakan atas perubahan harga dan promosi yaitu sebagai berikut :

1) Perubahan Harga

Harga merupakan salah satu bauran pemasaran yang paling penting dalam mencapai tujuan perusahaan, harga bagi konsumen memiliki peranan penting dalam pengambilan keputusan oleh karena itu besar atau kecilnya perubahan harga dapat berpengaruh bagi konsumen karena konsumen berfikir terhadap biaya yang akan dikeluarkan sesuai dengan manfaat yang diperoleh dari pelayanan jasa tersebut.

Usaha Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau terdiri lima unit bagian yaitu :

1) Penyewaan kamar

Penyewaan kamar dimana terdiri dari 35 kamar berdasarkan keterangan tabel IV.5 dalam tiga tahun terakhir mengalami perubahan tarif kamar dimana perkembangan atau perubahan harga penyewaan kamar dalam tiga tahun terakhir dapat dilihat di tabel berikut:

Tabel IV.6
Perubahan Tarif kamar Per Hari/ Malam
Tahun 2007-2009

No	Tipe Room	Tahun 2007	Tahun 2008	Tahun 2009
1	Standard Room			
	a. Single Bed	Rp. 150.000	Rp. 200.000	Rp. 250.000
	b. Double Bed	Rp. 175.000	Rp. 240.000	Rp. 275.000
2	Eksekutif Room	Rp. 325.000	Rp. 570.000	Rp. 600.000
3	Junior Suite Room	-	Rp. 750.000	Rp. 800.000
4	Junior President Suite Room suite room ekstra bed	-	Rp 850.000	Rp. 1.000.000

Sumber: Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau

Tabel IV. 7
Perbandingan Tarif kamar Hotel Setara Dengan
Hotel Hakmaz Taba Syariah
Lubuk Linggau

	Tipe Room	Hotel Abadi Lubuk Linggau	Tipe Room	Hotel Royal Lubuk Linggau
1	President Suit	Rp. 2.500.000	President Suit Room	Rp. 2.000.000
2	Executive Suit	Rp. 1.700.000	Executive Suit Room	Rp. 1. 550.000
3	Junior Suite	Rp. 850.000	Junior Suit Room	Rp. 700.000
4	Executif Deluxe	Rp. 565.000	Executif Room	Rp. 450.000
5	Executif Superior	Rp. 425.000	Standar Room	Rp. 275.000

Sumber : Hotel Abadi & Hotel Royal Lubuk Linggau

Tabel IV. 8
Jumlah Pengguna Jasa
Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau

Keterangan	Tahun		
	2007	2008	2009
Penyewaan Kamar	2.019	2.240	1.857
Sewa Ball Room	21	18	15
Meeting Room	120	109	98

Sumber : Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau

Berdasarkan tabel IV.8 pada tahun 2007 jumlah pengguna jasa sewa kamar sebanyak 2.019, pada tahun 2008 Hotel melakukan perubahan harga dan mengalami kenaikan jumlah pengguna jasa dari tahun sebelumnya menjadi 2.240 pengguna jasa sewa kamar dan pada tahun 2009 pihak hotel kembali melakukan perubahan harga dengan menaikkan harga dan mengalami penurunan pengguna jasa menurun menjadi 1.968. dan dilihat dari tabel IV.5 tarif yang ditawarkan oleh hotel Hakmaz tidak lebih murah atau standar dari harga yang ditawarkan oleh kedua hotel tersebut dan yang menyebabkan terjadinya penurunan pengguna jasa sewa kamar pada hotel Hakmaz Taba Syariah adalah kurangnya promosi atau pengenalan produk atau jasa yang disediakan oleh pihak manajemen hotel Hakmaz Taba syariah sehingga hotel kurang dikenal oleh masyarakat terutama pengguna jasa yang berasal dari luar kota, karena sebagian besar pengguna jasa perhotelan terutama sewa kamar adalah masyarakat dari luar kota yang membutuhkan pelayanan jasa dari hotel tersebut



dan letak hotel Hakmaz berada dilingkungan masyarakat yang jauh dari pusat kota dan keramaian kota yang menyediakan fasilitas-fasilitas seperti pasar, pertokoan atau supermarket dan kurangnya tempat wisata di daerah lubuk linggau juga menyebabkan kurangnya pengunjung atau pengguna jasa sewa kamar bagi industri perhotelan di Lubuk Linggau.

Ketiga hotel tersebut melakukan promosi dengan menyebarkan brosur dan memberikan diskon tetapi yang membedakan adalah Hotel Abadi dan Hotel Royal dengan Hotel Hakmaz Taba adalah kedua Hotel tersebut berada dipusat kota yang dekat dengan keramaian yang menyediakan fasilitas seperti pasar dan supermarket dan fasilitas umum lainnya sehingga promosi yang dilakukan oleh kedua hotel tersebut lebih mendapat perhatian dari konsumen dan pengguna jasa lebih memilih tempat atau hotel yang lebih strategis dan sebaliknya hotel Hakmaz berada di lingkungan masyarakat, jauh dari keramaian atau pusat kota sehingga promosi yang dilakukan oleh pihak hotel kurang mendapat respon dari pengguna jasa. Hal inilah yang menyebabkan penurunan pengguna jasa.

Tabel IV. 9
Perubahan Tarif
Pada Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau

No.	Keterangan	Tahun 2007	Tahun 2008	Tahun 2009
1	Sewa auditorium	Rp. 1.500.000	Rp. 2.000.000	Rp. 3.000.000
2	Meeting Room	Rp. 350.000	Rp. 350.000	Rp. 450.000
3	Cathering makan siang/ malam dan snack untuk tamu Hotel	Rp. 17.500	Rp. 20.000	Rp. 20.000
		Rp. 5.000	Rp. 8.000	Rp. 8.000
4	Tiket kolam renang untuk orang anak-anak dan Dewasa	Rp. 5.000	Rp. 5.000	Rp. 5.000
		Rp. 6.000	Rp. 6.000	Rp. 6.000

Sumber : Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau

Tabel IV. 10
Perbandingan Tarif Hotel yang Setara Dengan
Hotel Hakmaz Taba Syariah
Lubuk Linggau

No	Keterangan	Hotel Abadi Lubuk Linggau	Keterangan	Hotel Royal Lubuk Linggau
1	Sewa Auditorium	Rp. 7.500.000	Sewa Auditorium	Rp. 8.700.000
2	Meeting Room	Rp. 500.000	Meeting Room	Rp. 455.000

Sumber : Hotel Abadi & Hotel Royal Lubuk Linggau

2) Pendapatan Sewa Gedung

a) Pendapatan Sewa Ball Room (Auditorium)

Pendapatan sewa *Auditorium* adalah pendapatan jasa yang diperoleh dari pemakaian auditorium untuk satu kali penyewaan perusahaan pada tahun 2007 tarif sebesar Rp. 1.500.000,- satu hari dari pukul 08.00 Wib sampai pukul 17.00 Wib. Harga sewa Ballroom sudah termasuk kebersihan. Pada tahun 2008 sewa auditorium tetap dengan harga sebesar Rp. 2.000.000,- satu hari

dari pukul 08.00 Wib sampai pukul 17.00 Wib. Dan pada tahun 2009 sewa auditorium harga meningkat menjadi sebesar Rp. 3.000.000,- satu hari dari pukul 08.00 Wib sampai pukul 17.00 Wib.

Dalam tiga tahun terakhir jumlah pengguna jasa menurun pada tahun 2007 jumlah pengguna jasa sewa auditorium sebanyak 21 kali dalam setahun, pada tahun 2008 jumlah pengguna jasa sewa auditorium sebanyak 18 kali dalam satu tahun dan pada tahun 2009 pengguna jasa sewa auditorium sebanyak 15 kali dalam satu tahun berdasarkan tabel IV.10 harga yang ditawarkan oleh Hotel Hakmaz Taba untuk sewa Auditorium lebih murah dibandingkan kedua hotel tersebut karena fasilitas yang disediakan oleh kedua hotel tersebut untuk sewa auditorium/ ballroom berkapasitas 800-1000 orang sedangkan hotel Hakmaz Taba menyediakan Ballroom yang berkapasitas 300 orang.

Ballroom yang disediakan hotel Hakmaz Taba Syariah lebih sering digunakan untuk pertemuan forum-forum organisasi sedangkan ballroom yang paling sering dipakai oleh pengguna jasa adalah ballroom yang berkapasitas 800-1000 orang karena di gunakan pengguna jasa untuk acara-acara besar seperti acara pernikahan, pameran, pertunjukan seni dan lain-lain yang berkapasitas besar, hal inilah yang menyebabkan pengguna jasa lebih memilih hotel atau tempat lain yang kapasitas ballroomnya

lebih dari yang disediakan pihak hotel, hal inilah yang menyebabkan penurunan pengguna jasa dan pendapatan pada hotel.

b) Pendapatan Sewa *Meeting Room*

Pendapatan sewa meeting room adalah pendapatan yang diperoleh perusahaan dari penyewaan meeting room. Tarif yang ditetapkan perusahaan pada tahun 2007 sebesar Rp. 350.000 per hari dari pukul 08.00 Wib sampai pukul 17.00 Wib dengan pengguna jasa sewa meeting room sebanyak 120. Tarif yang ditetapkan perusahaan pada tahun 2008 harga tetap sebesar Rp. 350.000 per hari dari pukul 08.00 Wib sampai pukul 17.00 Wib dengan pengguna jasa menurun dari tahun sebelumnya sebanyak 109. Tarif yang ditetapkan perusahaan pada tahun 2009 meningkat menjadi Rp. 450.000 per hari dari pukul 08.00 Wib sampai pukul 17.00 Wib dengan pengguna jasa sebanyak 98, peningkatan harga pada tahun 2009 menyebabkan penurunan pengguna jasa pada tahun 2009.

Berdasarkan tabel IV.10 harga yang ditawarkan oleh Hotel Hakmaz Taba Syariah tidak lebih murah atau mahal dari kedua hotel tersebut, penurunan pengguna jasa disebabkan oleh promosi yang dilakukan oleh pihak hotel tidak maksimal, dan munculnya pesaing-pesaing baru yang menyediakan jasa tempat meeting room, hal ini menyebabkan menurunnya pengguna jasa sewa meeting room.

3) Pendapatan Restaurant dan Café

Pendapatan Restaurant dan Café adalah pendapatan yang di peroleh perusahaan dari cathering makan siang/ malam dan *snack* untuk tamu hotel dan menerima pesanan cathering untuk acara-acara yang diadakan di auditorium dan meeting room. Pada tahun 2007 Cathering makan siang/ makan malam 1 pax (per orang) Rp. 17.500,- dan Snack satu kotak Rp. 5000, tersedia berbagai pilihan menu dengan harga yang bervariasi. Pada tahun 2008 mengalami peningkatan harga Cathering makan siang/ makan malam 1 pax (per orang) Rp. 20.000,- dan Snack satu kotak Rp. 8000, tersedia berbagai pilihan menu dengan harga yang bervariasi. Pada tahun 2009 Cathering makan siang/ makan malam 1 pax (per orang) tetap pada harga Rp. 20.000,- dan Snack satu kotak Rp. 8000, tersedia berbagai pilihan menu dengan harga yang bervariasi.

Pengunjung resto dan café sebagian besar adalah penggguna jasa hotel tersebut dan umumnya konsumen lebih memilih tempat makan yang lebih terbuka dan harga yang relatif murah dibandingkan dengan harga diresto dan café dengan cipta rasa yang tidak jauh berbeda dari berbagai menu yang disediakan oleh di resto dan café, hal inilah yang menyebabkan terjadinya penurunan pendapatan pada hotel.

4) Pendapatan dari Kolam Renang.

Pendapatan dari kolam renang adalah pendapatan yang diperoleh perusahaan dari tiket pengunjung kolam renang pada tahun

2007 Dewasa Rp. 6000,- dan anak-anak Rp. 5000,- per orang dan pada tahun 2008 dan 2009 tidak mengalami peningkatan harga.

Penurunan pendapatan dari bagian kolam renang dikarenakan kurangnya promosi dan informasi yang disediakan oleh pihak manajemen hotel sehingga fasilitas kolam renang seperti swimming pool dan water boom belum banyak diketahui oleh masyarakat Lubuk Linggau kecuali masyarakat dilingkungan sekitar hotel yang juga sering menggunakan fasilitas kolam renang, lokasi yang kurang strategis jauh dari keramaian seperti pasar atau pusat kota dan munculnya pesaing-pesaing baru yang menyediakan tempat bermain atau hiburan yang juga menyediakan fasilitas kolam renang dan menyediakan fasilitas lain yang bisa dinikmati oleh pengunjung seperti kolam pemancingan dan tempat bermain anak-anak.

Hal inilah yang menyebabkan pengunjung kolam renang menurun sehingga menyebabkan menurunnya pendapatan dari bagian kolam renang.

5) Kantin Kolam Renang

Pendapatan dari kantin kolam renang adalah pendapatan yang diperoleh Hotel Hakmaz Taba Syariah dari kantin menjual berbagai jenis makanan dan minuman ringan dengan harga yang bervariasi untuk tamu hotel atau pengunjung kolam renang.

Penurunan pendapatan dari bagian kantin kolam renang disebabkan oleh pengunjung lebih suka membawa bekal yang dibeli



dari luar kantin atau hotel karena harga yang ditawarkan diluar kantin lebih murah, hal inilah yang menyebabkan menurunnya pendapatan dari bagian kantin kolam renang.

2) Promosi

Pada hakikatnya promosi merupakan suatu bentuk komunikasi pemasaran karena komunikasi merupakan aktivitas pemasaran yang dapat menyebarkan informasi dengan memberikan pemahaman, mempengaruhi, membujuk konsumen terhadap kualitas pelayanan jasa, mengingatkan pasar sasaran atas pelayanan jasa yang ditawarkan perusahaan dan meyakinkan kepada calon pelanggan atas pelayanan jasa yang ditawarkan memiliki keunggulan yang berbeda dibandingkan dengan hotel atau perusahaan sejenis lainnya yang bergerak dibidang pelayanan jasa.

Perusahaan jasa dalam mengembangkan bisnisnya mempengaruhi konsumen dengan cara memberikan informasi berupa brosur pelayanan dan kualitas tentang jenis barang atau jasa, strategi yang sudah dikembangkan oleh pihak hotel Hakmaz selama ini yaitu memberikan diskon apabila mempunyai *card member* sebesar Rp. 25.000. Setiap hotel melakukan promosi dengan menyebarkan brosur dan memberikan diskon tetapi yang membedakan adalah Hotel Abadi dan Hotel Royal dengan Hotel Hakmaz Taba adalah kedua Hotel tersebut berada dipusat kota yang dekat dengan keramaian yang menyediakan fasilitas seperti pasar

dan supermarket dan fasilitas umum lainnya sehingga promosi yang dilakukan oleh kedua hotel tersebut lebih mendapat perhatian dari konsumen dan pengguna jasa untuk lebih memilih hotel yang tempatnya lebih strategis

Berdasarkan tabel IV. 5 Pada tahun 2007 biaya promosi yang dikeluarkan hotel Hakmaz Taba Syariah sebesar Rp. 10.800.000,- pada tahun 2008 menurun dari tahun sebelumnya menjadi sebesar Rp. 10.000.000,- dan pada tahun 2009 menurun menjadi sebesar Rp.8.250.000,- hal ini menjelaskan bahwa hotel belum maksimal melakukan promosi karena biaya promosi dalam tiga tahun terakhir menurun.

Promosi tentu hal yang sangat penting bagi perusahaan karena dapat membantu pihak hotel atau manajemen perusahaan dalam bersaing dengan perusahaan jasa atau hotel lainnya, melalui promosi pihak hotel dapat menjalin hubungan yang lebih baik terhadap konsumen dan dapat meningkatkan jumlah pelanggan, jadi jika perusahaan tidak melakukan promosi secara maksimal maka perusahaan atau pihak hotel tidak akan mendapat respon dari konsumen atau pelanggan karena konsumen atau pengguna jasa tidak mengetahui kelebihan dari pelayanan, kualitas ataupun kenyamanan yang akan diberikan jika menggunakan jasa pihak hotel yang bersangkutan dan hal ini tentu saja dapat berdampak pada penurunan pendapatan yang akan diperoleh oleh perusahaan.

(b) Perubahan dalam pangsa pasar dan bauran produk dan jasa.

Perubahan dalam pangsa dan bauran produk atau jasa merupakan tanggung jawab pengelola perusahaan. Dengan keputusan-keputusan yang berhubungan dengan rencana dan tindakan atau strategi perusahaan untuk menarik minat konsumen dalam hal ini bauran pemasaran produk dan jasa adalah elmen-elemen organisasi perusahaan yang dapat dikontrol oleh perusahaan dalam melakukan komunikasi dengan konsumen atau pelanggan yang akan dipakai sebagai cara untuk memberikan fasilitas, kenyamanan dan kepuasan bagi konsumen.

Tentunya setiap perusahaan dalam mengembangkan bisnisnya perusahaan tentu mempunyai pangsa sasaran, dengan pihak hotel memberikan fasilitas, kenyamanan dan kepuasan bagi konsumen sesuai dengan filosofi yang dipegang oleh hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau yaitu *For Anyone Desires Moslem Atmosphere*, yang menjadi acuan dasar operasional bagi seluruh karyawannya. Hotel Hakmaz Taba Syariah sedikit berbeda dari hotel biasanya karena nama syariah pada hotel tersebut menggambarkan bahwa hotel tersebut merupakan tempat untuk setiap orang yang menginginkan suasana yang islami, maka penerapan syariah di hotel ini diawali dengan menghilangkan dulu makanan-makanan yang mengandung unsur haram. Baru kemudian menginjak ke minuman-minuman yang bersifat memabukkan dan mengandung alkohol. Berikutnya, fasilitas-fasilitas yang memicu ke arah maksiat seperti diskotik, bar, music club tidak disediakan di Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau. Dan

dengan tidak disediakannya fasilitas-fasilitas tersebut dengan sendirinya akan terjadi seleksi pasar.

Dengan adanya keterbatasan fasilitas pelayanan jasa yang diberikan oleh pihak Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau ini dapat berpengaruh pada penurunan pendapatan yang diperoleh oleh pihak hotel. Penurunan permintaan pelayanan jasa dan pendapatan ini disebabkan kondisi persaingan bisnis yang terus berubah yang mengharuskan pihak hotel untuk meningkatkan responsnya terhadap lingkungan karena pelanggan atau konsumen jasa masih belum merasakan pelayanan atas fasilitas-fasilitas seperti hotel-hotel pada umumnya yang menyediakan fasilitas karaoke, bar, music club karena pihak hotel menerapkan prinsip syariah, dengan begitu pihak manajemen perusahaan Hotel Hakmaz Taba Syariah harus bisa melihat kondisi pasar untuk mengidentifikasi suatu perubahan dalam menghadapi ancaman bisnis perusahaan.

Secara tidak langsung yang mempengaruhi faktor yang mempengaruhi penyebab perubahan dalam pangsa dan bauran produk atau jasa yang menyebabkan turunnya perubahan dalam pangsa pasar dan bauran produk atau jasa pada hotel Hakmaz Taba Syariah adalah:

**(1) Pelayanan Operasional Yang Ada di Hotel Hakmaz Taba Syariah
Dirasakan Belum Prima atau Maksimal**

Adanya perubahan dalam pangsa pasar dan bauran produk atau jasa pada hotel Hakmaz Taba Syariah yaitu adanya keterbatasan pelayanan jasa atas fasilitas yang diberikan oleh pihak Hotel Hakmaz Taba Syariah



Lubuk Linggau ini dapat berpengaruh pada penurunan pendapatan yang diperoleh oleh pihak hotel. Penurunan permintaan pelayanan jasa dan pendapatan ini disebabkan karena pelanggan atau pengguna jasa masih belum merasakan pelayanan dan fasilitas yang maksimal seperti pelayanan yang dilakukan oleh room boy atau pegawai kurang loyal atau ramah terhadap pelanggan seperti lambat dalam menangani kelengkapan kamar, mengantarkan pesanan dan jika diminta untuk membersihkan kamar.

Pihak hotel belum menyediakan mobil hotel yang bisa disewakan untuk membantu pengguna jasa dalam bertransportasi, pihak hotel juga belum menyediakan pelayanan jasa yang bekerjasama dengan pihak lain dalam penyediaan tiket transportasi seperti tiket kereta api, tiket pesawat atau travel yang memudahkan pengguna jasa dalam mendapatkan tiket untuk melanjutkan perjalanan.

Didalam suatu perusahaan sumber daya manusia yang berkompetensi yang sesuai pada bidangnya masing-masing juga mempengaruhi kemampuan untuk mengorganisasikan aktivitas hotel kearah yang lebih baik seperti karyawan atau pegawai harus melakukan pendekatan kepada tamu atau pengunjung hotel dengan begitu perusahaan akan mengetahui apa yang dibutuhkan untuk membuat pengunjung mendapatkan pelayanan yang diinginkan.

(2) Kurangnya Sarana atau Prasarana Untuk Pelayanan Jasa.

Hotel Hakmaz Taba Syariah memang tidak menyediakan sarana atau fasilitas seperti diskotik, bar, music club dan unsur-unsur yang bertentangan dengan prinsip syariah yang dijalankan. Sehingga pengguna jasa belum merasakan sarana dan prasarana yang disediakan. Oleh karena itu pihak manajemen pihak hotel harus bisa menarik minat konsumen dengan melakukan promosi yang lebih maksimal dan memberikan informasi dengan promosi mengenai keunggulan tersendiri dari segi fasilitas, kenyamanan dan pelayanan yang disediakan oleh perusahaan tersebut.

(3) Belum Efektifnya Pengendalian dan Pengawasan Lapangan

Belum efektifnya pengendalian terhadap perubahan biaya operasional yang dikeluarkan oleh perusahaan meningkat dalam tiga tahun terakhir dan penurunan biaya promosi dalam tiga tahun terakhir hal tersebut terjadi karena kurangnya pengendalian dan pengawasan di lapangan, karena pihak manajemen tidak melakukan antisipasi terhadap perubahan harga yang dilakukan, dan menurunnya biaya promosi dalam tiga tahun terakhir.

Untuk itu maka pihak hotel harus melakukan pengendalian dan pengawasan untuk melaksanakan anggaran dan kebijakan yang telah ditetapkan agar dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya sesuai

dengan rencana yang telah ditetapkan. Penyimpangan yang terjadi harus dilakukan tindakan korektif atas penyimpangan yang terjadi di lapangan.

(4) Penentuan Target Belum Realistis

Sistem penentuan target yang didasarkan kepada data historis dengan persentase kenaikan varian anggaran pendapatan dan realisasinya disebabkan oleh terlalu besarnya target atau kebijakan dengan ketetapan tingkat toleransi dibawah 5% untuk tiap unit bagian. Penetapan tingkat toleransi untuk mengukur pendapatan yang dilakukan oleh Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau dinilai masih terlalu tinggi terutama untuk unit bagian resto & café, kolam renang dan kantin kolam renang.

Pada tahun 2007, 2008 dan 2009 perusahaan mengalami varian yang meningkat dan tidak menguntungkan/ *unfauorable* faktor tersebut disebabkan oleh pada penyusunan anggaran pihak hotel Hakmaz Taba Syariah tidak melakukan revisi pada penyusunan anggaran dan pada pelaksanaan adalah tahap pengendalian dan evaluasi kinerja dimana anggaran dengan realisasi anggaran pendapatan berfungsi untuk menunjukkan masalah yang terjadi dalam perusahaan dan menyarankan untuk diambil tindakan korektif atas masalah tersebut.

Untuk itu maka pihak hotel harus melakukan pengendalian dan pengawasan untuk melaksanakan anggaran dan kebijakan atau ketetapan yang telah ditetapkan agar dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Penyimpangan yang terjadi

harus dilakukan tindakan korektif atas penyimpangan yang terjadi di lapangan.

2. Upaya – upaya yang Harus Dilakukan Untuk Meningkatkan Pendapatan Perusahaan

Tidak tercapainya anggaran pendapatan pada perusahaan terutama pada Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau dikarenakan menurunnya kinerja perusahaan yang bisa dilihat dari beberapa faktor penyebab turunnya pendapatan. Dengan demikian pihak Hotel Hakmaz Taba Syariah harus melakukan upaya-upaya, usaha atau tindakan untuk meningkatkan penerimaan dengan suatu proses upaya untuk menambah tingkat, derajat kualitas, ataupun kuantitas kinerja atau aktivitas-aktivitas perusahaan yang menyangkut dengan aspek keuangan atau pendapatan untuk mencapai suatu tujuan perusahaan.

a) Pendekatan Ekstensifikasi

(1) Pendekatan Objek

Perusahaan melakukan pendekatan objek dan subjek dengan mengadakan pelatihan kepada seluruh staf, karyawan dan melakukan pendekatan pada lembaga/organisasi yang terkait untuk menjadi relasi hotel tersebut dan untuk dapat meningkatkan kinerja dengan memberikan kualitas pelayanan yang baik pada konsumen agar pendapatan atau keuntungan yang diperoleh maksimal. Dan perusahaan juga melakukan pendekatan objek kepada konsumen



dengan tetap memberikan discount sebesar Rp. 25.000,- atau lebih terhadap tarif sewa kamar apabila mempunyai *card member* untuk setiap malamnya baik kamar *Vip*, *Standard room* dan *eksekutif room* Jika pemesanan kamar dalam jumlah banyak.

Dengan melalui program diskon, bertujuan untuk meningkatkan *omset* penjualan perusahaan yang tentunya akan membawa dampak positif terhadap peningkatan jumlah pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan khususnya di Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau.

(2) Penggalan Sumber-sumber Baru

Aktivitas-aktifitas yang dilakukan perusahaan dalam menjalankan bisnis perusahaan akan dapat meningkatkan program kerja perusahaan, dengan adanya kemampuan pimpinan dalam mengidentifikasi untuk melihat pangsa pasar yang bertujuan untuk membuat sumber-sumber penghasilan baru diperusahaan, misalnya perusahaan dapat bekerjasama dengan instansi atau organisasi tertentu dengan menjadi penyedia layanan jasa pada instansi atau organisasi tersebut dan pemberian diskon atau harga tertentu yang tidak merugikan pihak hotel jika menjadi pelanggan setia hotel tersebut.

(3) Pembuatan Peraturan atau Kebijakan yang Lebih Sesuai Dengan Perkembangan dan Keadaan

Perusahaan atau pihak Hotel dalam pembuatan peraturan atau kebijakan haruslah melakukan penyesuaian atau revisi terhadap peraturan dan kebijakan yang lebih sesuai dengan perkembangan dan

keadaan hotel Hakmaz Taba Syariah pada saat ini seperti merubah kebijakan mengenai pengukuran pendapatan dengan tingkat toleransi dibawah 5% karena ada beberapa bagian yang mengalami penurunan pendapatan selama tiga tahun berturu.

Kebijakan ini dirasa terlalu tinggi jika dilihat dari pendapatan dari beberapa bagian dan jika peraturan dan kebijakan lama ini sudah tidak sesuai dan masih digunakan dengan keadaan yang sekarang maka akan dapat berpengaruh terhadap kinerja karyawan dalam menjalankan aktivitas perusahaan dan dapat merugikan perusahaan.

b) Pendekatan Intensifikasi

(1) Kemampuan Sumber Daya Harus Ditingkatkan

Setiap instansi atau organisasi membutuhkan sumber daya manusia yang baik. Dengan keterbatasan sumber daya manusia pada perusahaan tersebut dapat mengakibatkan penurunan kinerja pada perusahaan yang akan berdampak pada pendapatan yang didapat oleh perusahaan.

Dalam hal ini pihak hotel Hakmaz Taba Syariah harus mengantisipasinya dengan mengadakan, mengikutsertakan atau memberikan pendidikan, pengembangan atau pelatihan karyawan untuk meningkatkan kemampuan teoritis, konseptual dan moral karyawan karena sumber daya manusia yang baik akan sangat berperan terhadap kemajuan hotel karena semakin kreatifnya sumber

daya manusia tersebut memungkinkan hotel tersebut untuk berkembang dengan cepat.

(2) Koordinasi dengan Karyawan atau Instansi Terkait Harus Dikembangkan

Keharmonisan hubungan atasan dengan para karyawan atau pegawai dan mitra kerja didalam suatu organisasi atau perusahaan sangatlah penting oleh karena itu kerja sama yang baik harus dikembangkan. Karena jika terjadinya kesenjangan antar atasan, karyawan atau mitra kerja perusahaan tentu akan sangat berpengaruh pada kinerja karyawan yang akan berdampak pada penurunan kinerja dan pendapatan pada perusahaan.

Koordinasi dan kerja sama yang baik dalam suatu organisasi akan sangat membantu manajemen Hotel Hakmaz Taba Syariah dalam menjalankan visi dan misi dalam mencapai tujuan.

(3) Kualitas Pelayanan Harus Diperbaiki

Kualitas merupakan kepuasan konsumen, kepuasan ini menunjukkan peran yang sangat penting dalam sistem kualitas perusahaan jasa. Manajemen Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau harus bisa membayangkan atau mengetahui keinginan dan harapan konsumen atas pelayanan yang diberikan oleh Hotel Hakmaz

Taba Syariah Lubuk Linggau baik pada saat sebelum pelayanan jasa diberikan ataupun sudah diberikan pada konsumen.

Kepuasan konsumen dapat memberikan manfaat bagi pihak hotel diantaranya adanya hubungan pihak hotel dengan konsumen menjadi harmonis dan menguntungkan pihak hotel dengan begitu reputasi perusahaan akan menjadi semakin baik di pandangan konsumen. Kepuasan dan ketidakpuasan konsumen adalah respon konsumen terhadap pelayanan jasa yang diberikan perusahaan.

Untuk memperbaiki kualitas pelayanan perusahaan harus mengetahui harapan konsumen terhadap kualitas suatu pelayanan jasa yang diberikan dengan begitu perusahaan dapat menjalankan bisnisnya.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan analisis yang dilakukan oleh penulis maka penulis menyimpulkan bahwa Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau mengalami tidak tercapainya anggaran pendapatan. Adapun yang dapat mempengaruhi tidak tercapainya anggaran pendapatan, yaitu :

- 1) Kurangnya promosi atas pelayanan jasa yang dapat berpengaruh pada penurunan pengguna jasa dan pendapatan yang diperoleh perusahaan karena dalam tiga tahun terakhir biaya yang dikeluarkan untuk melakukan promosi menurun dan bisa dikatakan belum maksimal dalam melakukan promosi.
- 2) Perubahan dalam pangsa pasar dan bauran produk dan jasa dikarenakan fasilitas-fasilitas yang diberikan oleh Hotel Hakmaz Taba Syariah terbatas tidak seperti hotel pada umumnya seperti diskotik, bar, music club dan unsur-unsur yang bertentangan memang tidak disediakan sehingga dengan sendirinya terjadi seleksi pasar, tempat yang kurang strategis dan munculnya pesaing-pesaing baru.
- 3) Pelayanan operasional yang belum maksimal seperti pegawai atau roomboy yang kurang loyal atau ramah terhadap tamu, lambat dalam menangani permintaan tamu hotel.



- 4) Belum efektifnya pengendalian dan pengawasan dilapangan terhadap perubahan peningkatan biaya operasional dan penurunan biaya promosi dalam tiga tahun terakhir.
- 5) Kurangnya sarana dan prasarana untuk pelayanan jasa dikarenakan pihak hotel memang tidak menyediakan fasilitas seperti diskotik, bar, music slub maka dengan sendirinya terjadi seleksi pasar.
- 6) Penentuan target yang belum realistis karena sistem penentuan target yang didasarkan kepada data historis dengan persentase kenaikan varian disebabkan oleh terlalu besarnya target atau kebijakan oleh pihak hotel dengan ketetapan tingkat toleransi dibawah 5% dilihat dari pendapatan di beberapa bagian selama beberapa tahun pendapatannya menurun.

Adapun langkah-langkah yang harus dilakukan oleh Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau adalah sebagai berikut :

- a. Pendekatan Intensifikasi yaitu dengan meningkatkan sumber daya manusia, Koordinasi dengan Karyawan atau Instansi Terkait Harus Dikembangkan dan kualitas pelayanan harus diperbaiki.
- b. Pendekatan Ekstensifikasi yaitu dengan melakukan pendekatan objek dan subjek, melakukan penggalian sumber-sumber pendapatan baru dan pembuatan peraturan atau kebijakan yang lebih sesuai dengan perkembangan dan keadaan.

B. Saran

1. Hendaknya pihak hotel Hakmaz Taba Syariah dalam meningkatkan kualitas pelayanan harus terlebih dahulu meningkatkan kualitas sumber daya manusia dengan memberikan pendidikan, pelatihan, pengembangan kepada seluruh karyawan sesuai dengan bidang masing-masing.
2. Untuk menggali sumber-sumber pendapatan baru pihak hotel harus menjalin kerjasama dengan suatu instansi atau organisasi untuk tetap menjadi penyedia pelayanan jasa jika dibutuhkan dengan memberikan diskon khusus yang tidak merugikan pihak hotel.
3. Manajemen Hotel harus lebih maksimal lagi dalam melakukan promosi, pemberian informasi atas keunggulan yang diberikan oleh pihak hotel kepada masyarakat terutama pengguna jasa.
4. Manajemen Hotel harus melakukan evaluasi untuk melakukan penetapan anggaran pendapatan dan biaya operasional untuk tahun berikutnya dan memperhatikan pengalaman penerimaan pendapatan tahun-tahun sebelumnya sebagai patokan untuk menetapkan anggaran pendapatan ditahun yang akan datang.
5. Manajemen Hotel harus mengevaluasi ketetapan tingkat toleransi dibawah 5% untuk pengukuran pendapatan karena dilihat dari pendapatan terutama bagian resto dan café, kolam renang dan kantin kolam renang selama beberapa tahun mengalami penurunan pendapatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim. 2001. **Sistem Pengendalian Manajemen**. Penerbit UPP AMPYPM, Yogyakarta.
- Abdul Halim dan Jamal Abdul Nasir. 2006. **Kajian Penerimaan Daerah. Manajemen Usahawan**. No. 06. Malang.
- Anthony Robert. N Dan Vijay Goundarajan. 2002. **Sistem Pengendalian Manajemen**. Buku Satu, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Anggelika. 2005. **Analisis Selisih Anggaran dan realisasi Pendapatan pada PT. Coca Cola Distribusi Indonesia Cabang Palembang**. FE. UMP Palembang. (Skripsi Tidak Untuk dipublikasikan)
- Arief, dkk, 2001. **Sistem Pengendalian Manajemen**. Cetakan Ke Lima, BPFE, Yogyakarta.
- Basu Swasta. 2001. **Manajemen Pemasaran**. BPFE. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Dyckman Thomas R dan Dukes Roland E. 2005. **Akuntansi Intermediate**. Edisi Ketiga, Jakarta.
- Hansen Mowen. 2004. **Akuntansi Manajemen**. Edisi 7. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Herman Darmawi, 2002. **Manajemen Resiko**. Edisi ke Satu, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Henry Simamora. 2002. **Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis**. Cetakan Kesatu, Jilid Satu, Penerbit Salemba Empat. Jakarta
- Husein Umar. 2005. **Evaluasi Kinerja Perusahaan**. Penerbit Gramedia. Jakarta.
- Indra Bastian, 2001. **Akuntansi Sektor Publik di Indonesia**. BPFE, Yogyakarta.
- , 2006. **Akuntansi Sektor Publik**. Penerbit Erlangga, Yogyakarta.
- Jajuk Herawati dan Sunarto. 2004. **Anggaran Perusahaan**. Edisi 2. Amus Yogyakarta.
- Kunarjo. 2001. **Perencanaan dan Pembiayaan Pembangunan**. UI-Pres. Jakarta.

- Mardiasmo. 2002. **Akuntansi Sektor Publik**. Cetakan Pertama, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Mulyadi. 2001. **Akuntansi Manajemen (Konsep, Manfaat, dan Rekayasa)** Edisi 3. Penerbit Salemba Empat, Jakarta
- Mulyadi dan Johny Setyawan. 2000. **Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen**. Edisi I. Penerbit Bumi Aksara, Jakarta.
- Munandar. 2002. **Budgeting, Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja, Pengawasan Kerja**. Edisi Pertama. BPFE. Yogyakarta.
- Muqodim. 2005. **Teori Akuntansi**. Ekonisia, Yogyakarta.
- Nan Lin, Alih Bahasa W. Gulo. 2000. **Metode Penelitian**. Buku dua, Edisi pertama, BPFE, Jakarta.
- R.A. Supriyono. 2000. **Sistem Pengendalian Manajemen**. Buku dua, Penerbit PT. Grafindo Persada, Jakarta.
- Sugiyono. 2004. **Metode Penelitian Bisnis**. Cetakan Ketujuh. Penerbit CV. Alfabeta, Bandung.
- Suwardjono. 2002. **Akuntansi Pengantar**. Edisi Ketiga, Penerbit BPFE. Yogyakarta.
- 2002. **Akuntansi Pengantar**. Edisi Kelima. Buku kesatu, Salemba Empat. Jakarta.
- Sofyan Assauri.2002. **Manajemen Pemasaran, Dasar, Konsep, Strategi**. PT. Raja Grasindo Persada. Jakarta.
- Soeratno dan Lin Colin Arsyad. 2003. **Metode Penelitian**. Edisi I. Jilid I, Penerbit BPFE, Yogyakarta.
- Sofyan Syafri Harapan. 2001. **Teori Akuntansi**. Edisi Ketiga, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Timp. 2004/07. **Kinerja Sumber Daya Manusia**. Bologspot. Com.
- Van Breda Michael F. 2000. **Teori Akuntansi**. Edisi Kelima, Batam.
- Welseh. 2000. **Ahli Bahasa**. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.



Hotel Hakmaz Taba Syariah

Jl. Yos Sudarso No.28 Lubuklinggau - Sumatera Selatan
Telp. (0733) 453094 - Fax. (0733) 451444

Lubuk Linggau, 11 Agustus 2010

No :
Lampiran : -
Perihal : Pemberitahuan

Kepada
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah
Di
Palembang

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Saya yang bertandatangan dibawah ini :

Nama : Susanto
Jabatan : Manager Operasional

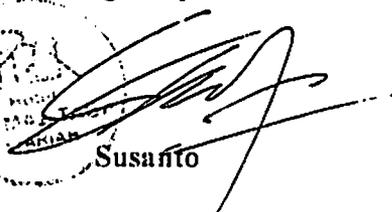
Menerangkan bahwa :

Nama : Ari Fitriani
Nim : 22.2006.034
Fakultas : Ekonomi Akuntansi
Mata Kuliah : Sistem Pengendalian Manajemen

Memberitahukan bahwa saudari telah selesai melakukan penelitian pengambilan data di Hotel Hakmaz Taba Syariah Lubuk Linggau terhitung dari tanggal 20 Maret 2010 s/d tanggal 10 Agustus 2010, untuk keperluan skripsi yang bersangkutan dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Demikian atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terima kasih

Wassalam'mualikum Wr.Wb.

Manager Operasional


Susanto



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG

FAKULTAS EKONOMI

JURUSAN
 JURUSAN MANAJEMEN (S1)
 JURUSAN AKUNTANSI (S1)
 MANAJEMEN PEMASARAN (D III)

IZIN PENYELENGGARAAN
 No. 1450/D/7/2005
 No. 1449/D/1/2005
 No. 1611/D/7/2005

AKREDITASI
 No. 018/BAN-PT/Ak-X/S1/VIII/2008 (A)
 No. 120/BAN-PT/Ak-IX/S1/X/2005 (B)
 No. 013/BAN-PT/Ak-IV/Dpl-III/IV/2004 (B)

Alamat: Jalan Jenderal Ahmad Yani 13 Ulu (0711) 511433 Faximile (0711) 518018 Palembang 30263

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

LEMBAR PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI

Hari/Tanggal : Sabtu, 28 Agustus 2010
 Waktu : 09.00 WIB
 Nama : ARI FITRIANI
 NIM : 22 2006 034
 Jurusan : Akuntansi
 Mata Kuliah Pokok : SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN
 Judul Skripsi : ANALISIS FAKTOR PENYEBAB TIDAK TERCAPAINYA ANGGARAN PENDAPATAN DAN UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN PADA HOTEL HAKMAZ TABA SYARIAH LUBUK LINGGAU

TELAH DIPERBAIKI DAN DISETUJUI OLEH TIM PENGUJI DAN PEMBIMBING SKRIPSI DAN DIPERKENANKAN UNTUK MENGIKUTI WISUDA

No	NAMA DOSEN	JABATAN	TANGGAL PERSETUJUAN	TANDA TANGAN
1.	Mizan, SE., Ak.,M.si	Pembimbing	21 / 09 - 2010	
2.	Hj. Yuhanis Ladewi, SE., Ak.,M.si	Ketua Penguji	21 - 09 - 2010	
3.	Mizan, SE., Ak.,M.si	Anggota Penguji I	21 / 9 - 2010	
4.	M. Orba Kurniawan, SE., SH	Anggota Penguji II	20 / 9 - 2010	

Palembang, September 2010
 An. Dekan
 Ketua Jurusan Akuntansi

 Drs. Sunardi, S.E., M.Si



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

KARTU AKTIVITAS BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : ARI RINDIANT	PEMBIMBING : NITRAN, DR. Ak, M. Si
NIRM/NIM : 22.2006.034	KETUA :
JURUSAN : Akuntansi	ANGGOTA :
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PERUBAHAN PENDAPATAN DALAM BANGUN PERUSAHAAN KEMUDIAN PADA MOME... (text partially obscured)	

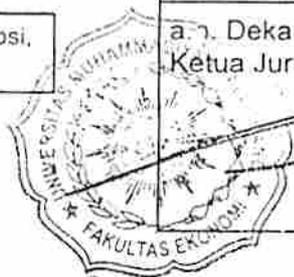
NO.	TGL/BLTH KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING		KETERANGAN
			KETUA	ANGGOTA	
1	12-5-10	Pemb I, II, III	<i>[Signature]</i>		Perfelas operasional dan variable
2					
3	8-6-10	Pemb I, II, III	<i>[Signature]</i>		Perbaikan sesuai dan
4					
5	12/6-2010	Pemb I, II, III	<i>[Signature]</i>		See lampiran Bab IV
6					
7	4/6-2010	Pemb IV	<i>[Signature]</i>		Pembahasan dan
8					Menyampaikan masalah
9	13/7-2010	Pemb IV	<i>[Signature]</i>		Pembahasan bab
10					di perfelas dan
11	20/7-2010	Pemb IV	<i>[Signature]</i>		perbaikan lagi
12					Pembahasan
13	31/7-2010	Pemb IV	<i>[Signature]</i>		See lampiran
14					Pemb IV
15	5/8-2010	Pemb V	<i>[Signature]</i>		perbaikan
16	14/8-2010	Pemb V	<i>[Signature]</i>		See 1/8. eijher

CATATAN

Mahasiswa diberikan waktu menyelesaikan Skripsi, 6 bulan terhitung sejak tanggal ditetapkan

Di keluarkan di : Palembang
 Pada tanggal : / /

a. n. Dekan
 Ketua Jurusan,





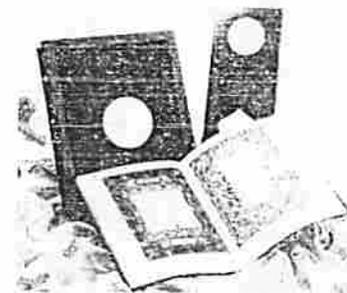
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

DIBERIKAN KEPADA :

NAMA : ARI FITRIANI
NIM : 222006034
JURUSAN : Akuntansi



Yang dinyatakan **LULUS** Membaca dan Hafalan Al - Qur'an
di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang
Dengan Predikat **MEMUASKAN**

Palembang, 21 Agustus 2010

an. Dekan
Pembantu Dekan IV

Unggul dan Islami



Antoni

DAFTAR NILAI

NAMA : ARI FITRIANI

NIM : 222006034

NO	NAMA SURAT	SKOR NILAI
1	AL-FAJR	60
2	AL-BALAD	80
3	ASY-SYAM	80
4	AL-LAIL	80
5	AD-DHUHA	90
6	AL-INSYIRAH	80
7	AT-TIN	80
8	AL-ALAQ	80
9	AL-QADAR	80
10	AL-BAIYINAH	70
11	AL-ZALZALAH	90
12	AL-ADYAT	80
13	AL-QARI'AH	90
14	AT-TAKATSUR	90
15	AL-ASHR	90
16	AL-HUMAZAH	80
17	AL-FIL	90
18	QURAI'SY	90
19	AL-MA'UN	90
20	AL-KAUTSAR	90
21	AL-KAFIRUN	90
22	AN-NASHR	80
23	AL-LAHAB	80
24	AL-IKHLAS	90
25	AL-FALAQ	90
26	AN-NAS	90
NILAI RATA - RATA		84

PREDIKAT = MEMUASKAN