

# HOTEL PURCHASING SEBAGAI FUNGSI PENGENDALIAN BIAYA DAN PENINGKATAN PROFIT

Budi Hermawan \*)

## ABSTRACT

*Purchasing is a series of activities resulting in the selection and acquisition of desired commodities of services. The purchasing function is extremely important. Any money that is saved during the purchasing process goes directly to bottom line. Purchasing in the hospitality industries operation is a routine activities to purchase the goods. Purchasing is an essential activity, because to control the cost of operation could be started from purchase. The wrong purchase cause inefficiently in operation, and the business could be loss. Managers any business venture must understand the importance of controlling the purchasing function. Efficiently and effectiveness in purchasing should be saved cost for product. Its could be to support generating profit in operation. The difficulty generating a profit is only one of the reasons why the purchasing function is so pertinent. The purchasing could be efficient and effective if its activity base on 6 ( six) objective of purchase, as follows: right product, right price, right quality, right quantity, right time and right supplier. Many manager in business has an image that the profit only get from generating sales, to increase the profit, manager must be increase sales of product. However, the purchasing could be generating profit most easily and efficiently more than generating profit from sales. Generating profit in operation could be get from purchasing control. On this manner the business could be increase the power competitive by cost control from purchase.*

## A. PENDAHULUAN

Kegiatan operasional suatu hotel hampir setiap hari membutuhkan barang – barang untuk menunjang aktivitasnya. Kegiatan pembelian tersebut hampir setiap hari dilaksanakan, karena barang – barang yang dibeli sebagian berupa bahan makanan atau minuman yang tidak dapat disimpan terlalu lama dalam gudang. Aktivitas pembelian atau juga disebut purchasing dilaksanakan oleh Purchasing Department.

Purchasing dapat diartikan berbagai macam tergantung dari sudut pandang masing – masing orang. Namun begitu, dalam operasional hotel, purchasing berkaitan dengan proses pembelian. Memperkirakan kebutuhan, pemilihan supplier, negosiasi harga, persyaratan dan cara pengiriman. Menurut Kotschevar H.Lendal (1994,2) definisi *Purchasing is a series of activities resulting in the selection and acquisition of desired commodities of services.*

---

\*) Dosen Tetap STP AMPTA Yogyakarta

Purchasing adalah serangkaian kegiatan yang dalam pemilihan dan kebutuhan barang untuk pemakaian operasional. Kegiatan purchasing dalam operasional hotel merupakan kegiatan yang rutin, hal tersebut sesuai dengan intensitas operasional hotel yang cukup tinggi.

Kegiatan purchasing department dalam operasional hotel dapat dibagi dalam tiga area (Lee Evans, 1995), yaitu; Administrasi, Penerimaan dan Pendistribusian. Administrasi (administrative) berkaitan dengan pemilihan harga, pemilihan supplier/vendor dan pembelian barang kebutuhan rutin yang disimpan di gudang maupun pembelian barang – barang yang tidak rutin dan tidak disimpan di gudang. Penerimaan (Receiving) berkaitan dengan penerimaan barang – barang yang di beli untuk kebutuhan operasional hotel. Pendistribusian (Issuing) berkaitan dengan penyaluran barang – barang ke departemen – departemen yang membutuhkan, dapat berupa bahan makanan dan minuman atau berbagai macam perlengkapan.

Kegiatan purchasing agar dapat menunjang operasional dengan baik, menurut Virst WB (1987:6), mempunyai beberapa sasaran, antara lain:

- a. Right Product
- b. Right Price
- c. Right Quality
- d. Right Quantity
- e. Right Time
- f. Right Supplier

Keenam sasaran tersebut hendaknya dicapai dalam operasional suatu hotel, sehingga fungsi purchasing dapat berjalan dengan baik. Sebagian dari kita memandang

bahwa kegiatan purchasing hanya melakukan transaksi pembelian untuk memenuhi kebutuhan dari departemen – departemen yang beroperasi di hotel. Kegiatan yang dilakukan purchasing departemen tidak sebatas melakukan transaksi pembelian saja. Pembelian merupakan salah satu kunci keberhasilan operasional hotel yang berfungsi sebagai alat pengendalian biaya dan sumber peningkatan keuntungan. Pengendalian biaya operasional di beberapa departemen dapat dimulai dari kegiatan pembelian yang efisien. Bahkan sebaliknya, kegiatan purchasing yang tidak efisien dapat pula menyebabkan operasional di beberapa departemen menjadi tidak efisien. Hal tersebut dapat pula menyebabkan suatu penyebab kerugian dalam kegiatan usaha hotel. Barang-barang kebutuhan operasional hotel yang tersimpan di gudang sebagai hasil kegiatan pembelian merupakan investasi uang yang harus menghasilkan keuntungan sesuai dengan target manajemen. Bahkan, keberhasilan departemen – departemen yang terlibat dalam operasional hotel, dapat juga tergantung dari aktivitas pembelian.

## B. PERMASALAHAN

Kegiatan purchasing dalam operation suatu hotel tidak hanya melaksanakan transaksi pembelian untuk pemenuhan kebutuhan operasional saja. Akan tetapi, kegiatan pembelian lebih dari itu, purchasing yang baik dapat berfungsi pengendalian biaya dan meningkatkan keuntungan. Permasalahannya, bagaimana purchasing dapat berfungsi sebagai pengendalian biaya dan meningkatkan keuntungan?

## C. EFISIENSI DI OPERASIONAL

Semua permasalahan mengenai efisiensi dalam operasional hotel dapat

dimulai dari purchasing. Efisiensi dapat berdasar dari proses pembelian barang – barang untuk memenuhi kebutuhan operasional. Efisiensi dapat dicapai apabila dalam purchasing selalu berpedoman pada 6 ( enam) sasaran pembelian di atas. Pertama, *Right Product* atau produk yang baik atau tepat setiap pembelian barang harus sesuai dengan kehendak atau keinginan dari departemen yang bersangkutan. Misal, Chemical atau perlengkapan pembersih yang digunakan oleh Housekeeping terbiasa menyenangi merk – merk tertentu dan dalam jumlah kemasan tertentu yang lebih sesuai dengan spesifikasi peralatan atau perabot yang ada di hotel. Dalam hal ini, purchasing harus membeli barang yang sesuai dengan kehendak dari housekeeping. Apabila purchasing membelikan barang lain atau merk lain, meskipun dengan kualitas yang sama, mungkin tidak sesuai dengan karakter atau spesifikasi furnitur atau peralatan yang ada di hotel. Aroma, wama atau kemasan menjadi pertimbangan operasional housekeeping dalam memberihihkan kamar tamu. Pembelian perlengkapan pembersih dengan kemasan galon akan menyebabkan personel house-keeping membutuhkan waktu untuk menuang kemasan sesuai dengan keperluan dan kadang petugas cenderung boros dalam penggunaannya. Hal tersebut juga akan menambah waktu pekerjaan dari petugas housekeeping yang menyebabkan hasil pekerjaan kurang optimum atau membutuhkan tambahan waktu untuk menyelesaikan suatu pekerjaan. Kedua, *Right Price* atau Harga yang baik, secara umum harga yang baik yaitu harga yang murah pada suatu kualitas tertentu. Pembelian barang dengan harga yang mahal tentunya sangat berpengaruh terhadap efisiensi dan pencapaian laba operasional hotel. Barang – barang yang dibeli dengan harga yang mahal apabila barang tersebut didistribusikan ke operasional maka akan tercatat sebagai biaya oprasional ( *Operating Expenses* ) atau sebagai Harga Pokok

Penjualan ( *Cost of Goods Sold* ). Tentunya pembelian barang dengan harga mahal , bagi departemen pemakai akan sulit untuk melakukan efisiensi, sehingga biaya operasional akan menjadi sangat tinggi. Sedangkan pemakaian bahan makanan oleh Food and Beverage Department , harga bahan makanan yang mahal akan memperbesar harga pokok penjualan makanan sehingga profit yang diperoleh akan menjadi kecil. Sebaliknya apabila kegiatan purchasing mampu memperoleh harga yang murah tentunya akan memperkecil biaya operasional maupun memperkecil harga pokok penjualan makanan ( *cost of food sold* ) tanpa mengurangi kualitas produk atau service dalam operasional hotel, sehingga profit dapat dicapai secara optimum. Manajemen harus mempunyai beberapa strategi agar memperoleh harga yang baik untuk suatu barang. Pembelian dalam partai besar atau eceran, sistem kontrak harga, sistem pembelian secara tunai atau kredit atau sistem pembelian secara kolektif , akan berpengaruh terhadap harga pembelian. Dalam transaksi pembelian dengan supplier , manajemen harus menempatkan diri mempunyai kekuatan beli ( *purchasing power* ) yang baik terhadap supplier. Hal tersebut dapat dimaklumi karena transaksi pembelian hotel merupakan transaksi pembelian dalam jumlah besar dan kontinyu. Ketiga, *Right Quality* atau Kualitas yang baik, pembelian barang yang berkualitas untuk kebutuhan operasional akan sangat berpengaruh terhadap efisiensi. Kualitas barang yang rendah mempunyai risiko kerusakan yang cukup besar. Apabila barang yang dibeli berkualitas rendah kemungkinan rusak dalam penyimpanan cukup besar sehingga barang yang dibeli tidak dapat digunakan untuk operasional . Barang – barang yang rusak akan diperhitungkan sebagai biaya operasional , hal ini akan menambah biaya tetapi tidak akan menambah pendapatan. Keuntungan yang tertanam dalam persediaan barang akan hilang , karena barang - barang

rusak digudang sebelum terjual kepada tamu. Sebagai contoh, pembelian bahan makanan dengan kualitas yang rendah, kemungkinan akan rusak atau busuk dalam penyimpanan sehingga dibuang dan tidak dapat dijual untuk memperoleh pendapatan. Pada saat akan digunakan untuk memasak atau produksi, bahan makanan yang berkualitas rendah akan disortir atau dipilih yang baik saja, hal ini tentunya menyebabkan beberapa yang terbuang atau tidak digunakan. Sehingga dengan harga yang sama akan diperoleh jumlah yang lebih sedikit dalam proses produksi. Hal tersebut tentunya akan menyebabkan harga pokok penjualan akan meningkat pula. Apabila manajemen tetap menggunakan barang – barang tersebut yang berkualitas rendah tentunya akan menurunkan kualitas produk yang dihasilkan. Diharapkan setiap pembelian barang dapat digunakan seluruhnya tanpa ada yang rusak atau terbuang percuma. Dalam hal kualitas manajemen perlu menetapkan suatu standar pembelian atau *standard purchase specification*. Dalam *standard purchase specification*, memerinci kriteria kualitas suatu barang, seperti: warna, ukuran, kondisi, kesegaran dan tingkat kualitas (*grade*). Keempat, *Right Quantity* atau kuantitas yang baik. Jumlah pembelian yang tepat sangat berpengaruh terhadap efisiensi operasional. Pembelian harus memperhatikan tinggi rendahnya tingkat kegiatan operasional hotel. Pada saat tingkat kegiatan operasional hotel tinggi (*high season*), pembelian dapat dilakukan dalam jumlah maksimal. Sedangkan pada saat tingkat kegiatan operasional rendah, pembelian dapat dilakukan dalam jumlah sesuai dengan kebutuhan minimal. Jumlah pembelian harus memperhatikan tingkat operasional. Pembelian dengan jumlah terlalu banyak dibandingkan kebutuhan akan menyebabkan inefisiensi. Manajemen harus menginvestasikan uangnya dalam persediaan, sementara penjualan sangat lambat, sehingga perputaran uang akan terhenti dalam bentuk persediaan. Selain itu,

persediaan yang cukup besar di gudang membutuhkan biaya pengelolaan atau penyimpanan yang tidak sedikit. Manajemen perlu mempertimbangkan jumlah pembelian sesuai dengan kebutuhan (*par stock*) dengan memperhatikan histori tingkat penjualan makanan dan minuman serta tingkat hunian kamar rata-rata. Kelima, *Right Time* atau Waktu yang baik, pembelian harus memperhatikan, kapan suatu barang harus dibeli (didatangkan), harus ditunda atau bahkan tidak membeli sama sekali. Keterlambatan dalam pembelian akan mengganggu jalannya operasional departemen lainnya. Hal tersebut tentunya akan berakibat terganggunya kualitas pelayanan kepada tamu. Keterlambatan dalam pembelian bahan makanan, akan menyebabkan persediaan bahan makanan digudang habis. Jika tamu memesan suatu menu dengan bahan tersebut tentunya tidak dapat terlayani karena persediaan habis (*stock out*). Hal tersebut akan membuat tamu kecewa dan kesempatan manajemen untuk memperoleh pendapatan hilang. Pembelian yang tepat waktu akan menjamin bahwa persediaan selalu tersedia saat dibutuhkan. Keenam, *Right Supplier* atau Supplier yang baik, pembelian harus memilih supplier atau vendor yang tahu mengenai spesifikasi barang – barang kebutuhan operasional hotel. Kesalahan dalam pemilihan barang oleh supplier akan menimbulkan permasalahan bagian penerimaan barang untuk menyortir kembali semua barang yang telah dibeli. Hal tersebut akan membutuhkan waktu dan tenaga. Bagian penerimaan barang harus memilih kembali barang – barang yang diterima. Barang yang diterima belum tentu sesuai dengan barang yang dipesan, karena supplier tidak memahami spesifikasi barang yang dibutuhkan hotel. Barang – barang yang dikirim oleh supplier hendaknya sesuai dengan kualitas yang telah ditetapkan oleh manajemen dan siap untuk digunakan dalam operasional. Ada tiga kriteria dalam pemilihan vendor yang baik (Kotschevar LH, 1994, 37)

yaitu: 1. Kualitas pelayanan, 2. Kualitas dan kuantitas barang yang dikirim dan 3. Harga.

Keenam sasaran pembelian tersebut sangat berpengaruh terhadap usaha manajemen dalam mencapai efisiensi dalam operasional.

#### D. PENGENDALIAN

Pengendalian dapat diartikan sebagai suatu usaha untuk mempertahankan suatu standar yang telah ditetapkan dan pertanggungjawabannya dari suatu kegiatan usaha. Dalam fungsi pembelian, pengendalian yang baik harus diterapkan agar fungsi pembelian dapat berjalan secara efektif. Seorang manajer pembelian harus merencanakan, memerintahkan dan mengkoordinasi semua prosedur dalam operasional pembelian. Tanpa pengendalian yang baik, maka kegiatan tersebut tidak memberikan hasil yang bermanfaat bagi usaha hotel. Tahapan pengendalian dalam kegiatan usaha sebagai berikut (Noriega PBM & De Franco AL;p.12) :

1. Menetapkan Sasaran Pengendalian.
2. Menginformasikan Kepada Karyawan
3. Evaluasi Pelaksanaan
4. Menyediakan Tanggapan dan Tindakan Koreksi

Sasaran pengendalian ditetapkan melalui suatu standar dan kebijakan dan prosedur. Standar dalam suatu pembelian misalnya Standard Purchase Specification yang memberikan suatu kriteria standar dari barang / bahan makanan dan minuman yang baik/berkualitas. Kebijakan dan prosedur pembelian memberikan pedoman bagaimana kegiatan pembelian harus dilaksanakan. Dalam menetapkan kebijakan dan prosedur

harus tetap berpedoman terhadap 6 (enam) sasaran pembelian dan pertanggungjawaban keuangan. Kegiatan purchasing sangat berpengaruh terhadap pengendalian kualitas dan biaya (cost control). Pengendalian terhadap kualitas dan biaya dilaksanakan sejak dari awal kegiatan purchasing. Kegiatan tersebut sangat berkaitan dengan 6 (enam) sasaran pembelian. Kualitas produk berkaitan dengan sasaran Right Quality. Kualitas bahan makanan yang dibeli oleh hotel sangat menentukan kualitas produk makanan dari kitchen. Manajemen perlu menetapkan suatu ukuran kualitas bagi pembelian bahan baku yang dibeli atau Standar Spesifikasi pembelian (Standard Purchase Specification). Dalam Standard tersebut perlu disebutkan spesifikasi daging, sayuran, buah-buahan, daging dan bahan lainnya yang baik atau yang disyaratkan oleh hotel. Pengendalian terhadap pemilihan bahan – bahan harus dilakukan pada saat pembelian. Pembelian yang kurang cermat atau kurang memperhatikan kualitas bahan, akan menghasilkan produk yang kurang berkualitas pula.

Apabila pengendalian atau pemilihan bahan baru dilakukan pada saat pemakaian, maka akan berakibat pemborosan waktu dan bahan. Pemborosan akan terjadi apabila bahan – bahan makanan yang telah dibeli dan disimpan dalam gudang, apabila akan digunakan masih perlu disortir kembali oleh kitchen (dapur). Pensortiran tersebut bertujuan untuk memilih bahan yang berkualitas. Sebagian dari bahan makanan yang dibeli akan terbuang percuma, dan merupakan biaya operasional yang sangat berpengaruh terhadap perhitungan keuntungan.

Kegiatan pembelian sangat erat dengan pengendalian harga pokok penjualan (cost). Sebagaimana di contohkan di atas, dalam hal produksi makanan, semua kegiatan purchasing akan berpengaruh terhadap perhitungan

harga pokok penjualan makanan. Pengendalian terhadap harga harus dilakukan pada saat pembelian atau purchasing. Purchasing harus mencari barang dengan harga yang paling murah atau harga barang dengan syarat pembayaran yang paling ringan. Harga barang atau bahan makanan yang mahal akan membentuk harga pokok penjualan yang relatif tinggi, sehingga profit yang diperoleh pun menjadi sedikit. Dari sisi penjualanpun, manajemen sangat terbatas dalam pengajuan penawaran harga kepada konsumen (tamu), karena negosiasi harga sulit dilakukan.

Sebagai contoh, Harga pokok penjualan makanan sering ditetapkan manajemen sekitar 32 % sampai 36%. Apabila dalam purchasing mampu mencari harga bahan makanan dengan harga yang lebih murah sebesar Rp.500,- saja per porsinya, maka dalam hal harga jual, manajemen mampu menjual lebih rendah Rp.1.430,- per porsinya dibandingkan dengan kompetitor. Akan tetapi jika manajemen tetap menjual dengan harga standar, maka manajemen memperoleh keuntungan lebih tinggi Rp.1.430,- per porsinya.

Dalam contoh tersebut dapat kita lihat bahwa pengendalian harga sejak purchasing berpengaruh terhadap profit maupun daya saing dalam penjualan.

## **E. KEUNTUNGAN (PROFIT)**

Purchasing sangat erat kaitannya dengan peningkatan keuntungan (profit). Peningkatan keuntungan tidak hanya ditempuh dengan cara peningkatan penjualan, akan tetapi peningkatan keuntungan justru lebih efisien ditempuh dari efisiensi dan pengendalian purchasing. Peningkatan profit melalui peningkatan penjualan dari sisi

performance perusahaan memang cukup baik, akan tetapi peningkatan penjualan membutuhkan biaya yang tidak sedikit. Kenaikan biaya pemasaran untuk meningkatkan penjualan. Disamping itu, pengeluaran biaya pemasaran suatu periode belum tentu memberikan manfaat langsung pada periode yang sama pula. Dapat terjadi biaya pemasaran yang dikeluarkan pada periode ini akan bermanfaat atau membuahkan hasil pada periode mendatang. Tidak demikian dengan efisiensi dan pengendalian purchasing, kemungkinan penghematan pada periode ini akan bermanfaat pada periode yang sama untuk peningkatan profit.

Agar lebih jelas hubungan efisiensi pengendalian purchasing dengan peningkatan profit akan diuraikan dengan contoh di bawah. Sebagai contoh Hotel Big Stars mempunyai tingkat penjualan sebesar Rp.267.000.000,- dimana 80% nya merupakan penjualan dari Food and Beverage atau sebesar Rp.80.000.000,-. Harga pokok penjualan Food and Beverage sebesar 40%, dan Keuntungan (profit) sebelum pajak dari penjualan Food and Beverage sebesar 10% atau sekitar Rp.8.000.000,-.

Manajemen mempunyai anggaran untuk periode berikutnya menaikkan keuntungan dari Food and Beverage sebesar 25% dari perolehan sekarang sebesar Rp.8.000.000,- atau kenaikan sebesar Rp.2.000.000,-.

Kenaikan keuntungan sebesar itu dapat dicapai dengan menaikkan tingkat penjualan sebesar Rp.20.000.000,-. Perhitungan kenaikan target penjualan tersebut dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$X = Y / Z$$

X = Kenaikan volume penjualan untuk mencapai tingkat keuntungan tertentu atau sama dengan penurunan harga pokok penjualan.

Y = Penurunan Harga pokok penjualan pada tingkat penjualan tertentu

Z = Pofit margin sebelum pajak dalam decimal

Kenaikan volume penjualan di atas dapat dihitung sebagai berikut:

$$X = Y / Z$$

$$X = \text{Rp.2.000.000} / 10\% \text{ atau} \\ \text{Rp.2.000.000} / 0,1$$

$$X = \text{Rp.20.000.000,-}$$

Dalam perhitungan tersebut dinyatakan bahwa untuk memperoleh kenaikan keuntungan sebesar Rp.2.000.000,- dibutuhkan kenaikan penjualan sebesar Rp.20.000.000,-.

Untuk menaikkan tingkat penjualan bukan merupakan pekerjaan yang mudah, sebab biaya pemasaran akan mengalami kenaikan pula, sedangkan hasil dari pengeluaran biaya tersebut belum tentu diperoleh pada periode yang sama saat pengeluaran biaya. Atau sebaliknya kenaikan penjualan kadang dicapai dengan cara menurunkan harga penjualan, hal tersebut bukanlah solusi yang baik atau menguntungkan. Cara mencapai kenaikan tingkat keuntungan akan lebih efisien dapat dilakukan melalui purchasing.

Purchasing yang dilaksanakan dengan baik seperti dalam uraian di atas, kemungkinan akan menghasilkan penghematan yang cukup banyak. Penghematan dari hasil kegiatan purchas-

ing akan berpengaruh terhadap kenaikan profit. Target manajemen untuk menaikkan tingkat profit sebesar 20% atau sebesar Rp.2.000.000,- dari penjualan Food and Beverage dapat diperhitungkan melalui berapa besar penghematan yang harus dilakukan purchasing untuk menurunkan Harga Pokok Penjualan ( Cost of Goods Sold).

Penurunan harga pokok penjualan dapat terjadi dari beberapa sebab antara lain: pertama, penurunan harga beli bahan makanan dan minuman, kedua, pemilihan bahan yang baik sehingga tidak ada bahan makanan yang terbuang percuma, ketiga, modifikasi standard recipe misalnya pengurangan porsi. Langkah pertama dan kedua merupakan langkah yang baik dalam kegiatan purchasing, sedangkan langkah ketiga merupakan kegiatan produksi oleh kitchen. Langkah ketiga berisiko dapat berakibat menurunnya kualitas produk makanan.

Berapa tingkat efisiensi atau pengurangan harga pokok penjualan ( cost of Goods Sold) dari purchasing dapat diperhitungkan.

$$A = B/C \times 100\%$$

A = Prosentase penurunan Harga Pokok Penjualan untuk Mencapai kenaikan tingkat profit tertentu

B = Kenaikan keuntungan yang diharapkan (dalam rupiah)

C = Volume penjualan (dalam rupiah)

Berdasar rumus tersebut kita dapat memperoleh perhitungan tingkat penurunan Harga pokok penjualan makanan dan minuman untuk memperoleh kenaikan tingkat keuntungan sebesar Rp.2.000.000,- sesuai dengan target manajemen Hotel Big Stars.

$$A = ( 2.000.000/80.000.000 ) \times 100\%$$

$$A = 2,5\%$$

Dari hasil perhitungan tersebut dapat diperoleh angka bahwa untuk mencapai target kenaikan profit sebesar Rp.2.000.000,- manajemen perlu melakukan penghematan melalui purchasing untuk menurunkan cost sebesar 2,5%. Sehingga, cost yang pada periode sebelumnya sebesar 40% harus diturunkan menjadi 37,5%. Langkah tersebut akan memberikan hasil yang sama apabila kebijakan manajemen untuk menaikkan volume penjualan sebesar 25% atau dari Rp.80.000.000,- menjadi Rp.100.000.000,-.

Dalam hal ini terlihat bahwa dalam meningkatkan profit, kegiatan purchasing lebih mudah dilakukan dan lebih efisien dibandingkan dengan cara meningkatkan penjualan. Cara ini akan lebih efektif dilakukan pada saat tingkat persaingan bisnis antar hotel cukup tinggi.

## F. KESIMPULAN

Kegiatan purchasing sangat berpengaruh terhadap pengendalian kualitas dan biaya (cost control). Pengendalian terhadap kualitas dan biaya perlu dilaksanakan sejak dari awal kegiatan purchasing. Target manajemen dalam anggaran untuk peningkatan keuntungan tidak hanya ditempuh dengan cara peningkatan penjualan. Akan tetapi peningkatan keuntungan justru lebih efisien ditempuh dari efisiensi dan pengendalian purchasing. Peningkatan profit melalui peningkatan penjualan dari sisi performance perusahaan memang cukup baik, akan tetapi peningkatan penjualan membutuhkan biaya yang tidak sedikit. Kenaikan biaya pemasaran untuk meningkatkan penjualan. Sedangkan hasil dari kegiatan pemasaran belum tentu dinikmati pada periode usaha yang sama. Dalam hal ini terlihat bahwa dalam meningkatkan profit, kegiatan purchasing relatif lebih mudah dilakukan dan lebih efisien dibandingkan dengan cara meningkatkan penjualan. Penghematan dalam purchasing akan menekan harga pokok penjualan dan biaya operasional, sehingga akan meningkatkan profit. Cara ini akan lebih efektif dilakukan pada saat tingkat persaingan bisnis antar hotel cukup tinggi.



## DAFTAR PUSTAKA

Coltman,MM. (1989). **Cost Control For Hospitality Industry**. Van Nostrand Reinhold, New York.

Kotschevar,LH and Donnelly R ( 1994). **Quantity Food Purchasing**. 4<sup>th</sup> Ed.Macmillan, Ontario, Canada

Noriega PBM and De Franco AL.(2000). **Cost Control in Hospitality Industry**. Prentice Hall, New jersey

Rutherford,DG. (1995). **Hotel Management and Operations**. Van Nostrand Reinhold. New York.

Virts,WB. (1987). **Purchasing for Hospitality Operations**. AHMA, East Lansing, Michigan

## BIODATA PENULIS

Lahir di Yogyakarta, 23 Februari 1966, Lulus Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi UNS Surakarta tahun 1990, Magister Manajemen bidang Keuangan UII Yogyakarta tahun 1997. Saat ini mengajar di STP AMPTA pada mata kuliah Akuntansi Hotel, Pengendalian Biaya dan Analisa Laporan Keuangan Hotel.

