

INTISARI

Penetapan harga merupakan elemen krusial dalam strategi bisnis perhotelan yang memengaruhi daya saing dan keberlangsungan usaha. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi praktik pengambilan keputusan dalam penetapan harga yang diterapkan oleh Sagan Heritage Hotel Yogyakarta. Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif dengan metode studi kasus. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keputusan penetapan harga di Sagan Heritage Hotel dipengaruhi oleh kombinasi antara pertimbangan biaya, strategi pasar, serta faktor eksternal seperti musim, tingkat hunian, dan persaingan. Praktik akuntansi manajemen yang digunakan sebagian besar masih berada pada tahap tradisional, meskipun terdapat upaya menuju penerapan metode kontemporer. Temuan ini memperlihatkan pentingnya pengembangan sistem informasi manajemen yang mendukung pengambilan keputusan harga secara lebih strategis dan responsif terhadap dinamika pasar.

Penelitian ini memberikan kontribusi dengan menambahkan tilikan empiris terhadap studi-studi sebelumnya di sektor jasa, khususnya industri perhotelan, serta membuka peluang bagi penelitian lanjutan terkait penerapan akuntansi manajemen kontemporer dalam strategi penetapan harga.

Kata kunci: penetapan harga, industri perhotelan, studi kasus, akuntansi manajemen, strategi harga.

ABSTRACT

Pricing is a crucial element in the hospitality business strategy that significantly affects competitiveness and business sustainability. This study aims to explore the pricing decision-making practices implemented by Sagan Heritage Hotel Yogyakarta. A qualitative approach with a case study method was employed. Data were collected through in-depth interviews.

The findings reveal that pricing decisions at Sagan Heritage Hotel are influenced by a combination of cost considerations, market strategies, and external factors such as seasonality, occupancy rates, and competition. The management accounting practices adopted are mostly traditional, although efforts toward contemporary approaches are evident. These results highlight the importance of developing management information systems that support more strategic and responsive pricing decisions in a dynamic market.

This research contributes by providing empirical insights to enrich previous studies in the service sector, particularly in the hospitality industry, and opens opportunities for further research on the application of contemporary management accounting in pricing strategy.

Keywords: pricing, hospitality industry, case study, management accounting, pricing strategy.