

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Sebagai pusat kegiatan ekonomi untuk wilayah Jawa Timur, Bali, hingga Kalimantan Timur, Surabaya menjadi tujuan bagi para pendatang dan pedagang untuk keperluan bisnis. Hal ini didukung dengan keberadaan Pelabuhan Tanjung Perak dan Bandara Internasional Juanda. Fungsi dominan kota Surabaya adalah sebagai pusat kegiatan komersial, *financial*, perdagangan, pendidikan, informasi dan administrasi.

Sebagai salah satu kota besar di Indonesia, kota Surabaya banyak menyimpan peninggalan - peninggalan bersejarah jaman kolonial Belanda, maka banyak jasa - jasa yang menawarkan kepada para pendatang untuk menikmati berbagai macam fasilitas untuk berwisata sejarah, salah satunya adalah hotel. Jumlah hotel di Surabaya dapat dibilang sangat banyak, dari hotel melati (hotel kecil) hingga hotel bintang lima (hotel besar).

Perkembangan hotel di Surabaya meningkat dari tahun ke tahun. Dengan banyaknya jumlah hotel yang ada di Surabaya maka menjadi persoalan tersendiri bagi pihak manajemen hotel dalam melakukan kegiatan operasionalnya karena persaingan yang cukup tinggi.

Untuk itu manajer suatu perusahaan dituntut untuk dapat mengelola perusahaan yang dipimpinnya sebaik mungkin. Salah satu faktor yang harus diperhatikan adalah tujuan utama yang hendak dicapai oleh perusahaan. Berhasil tidaknya suatu perusahaan ditentukan oleh kemampuan manajer

dalam mengelola perusahaan yang dipimpinnya tersebut. Ukuran keberhasilan manajer dalam memimpin sebuah perusahaan dapat dilihat dari laba yang dihasilkan selama periode tertentu. Manajer juga dituntut untuk dapat melihat kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi maupun kesempatan-kesempatan atau peluang-peluang yang ada dimasa yang akan datang, jangka pendek maupun panjang.

Tujuan dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang maksimal agar kelangsungan hidup perusahaan terus berjalan dari waktu ke waktu. Besar kecilnya laba perusahaan akan menjadi ukuran sukses tidaknya manajemen dalam mengelola perusahaan. Sedang faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat laba adalah harga jual, biaya dan volume penjualan. Ketiga faktor tersebut saling berkaitan, dan memegang peranan yang sangat penting dalam mengambil keputusan dan perumusan kebijakan perusahaan dimasa yang akan datang. Pengaruh perubahan salah satu faktor tersebut terhadap laba yang akan dicapai tidak tampak dalam suatu program *budget*, karena *budget* biasanya hanya merencanakan laba untuk suatu kapasitas kegiatan tertentu. Penggunaan *budget* ini akan bermanfaat bagi manajemen apabila disertai dengan teknik-teknik analisis yang memadai, misalnya dengan analisis *Break Even Point*. Untuk analisis *Break Even Point*, perlu diadakan perhitungan terhadap komponen-komponen biaya tetap, biaya variabel dan harga dari produksi tersebut.

Analisis *Break Even Point* adalah suatu kegiatan dimana perusahaan dalam kondisi tidak mendapat laba maupun menderita rugi. Laba merupakan selisih antara penjualan dan biaya-biaya.

Dalam mengelola perusahaan sehari-hari manajer sering dihadapkan pada berbagai masalah pengambilan keputusan. Semua bentuk pengambilan keputusan untuk merencanakan operasinya dengan baik atau bahkan tidak meneruskan operasinya. Salah satu faktor penting yang dapat mempengaruhi dalam pengambilan keputusan tersebut adalah faktor biaya selama satu periode kerja adalah tetap jumlahnya, dan tidak mengalami perubahan. Biaya variabel merupakan biaya yang dipengaruhi oleh perubahan volume produksi atau penjualan. Biaya yang dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan oleh manajemen disebut sebagai biaya relevan. Biaya relevan (*relevant cost*) adalah biaya yang terjadi dimasa yang akan datang dan berbeda diantara alternatif yang sedang dipertimbangkan didalam suatu keputusan.

Jadi sangat penting bagi seorang manajer untuk mengetahui *Break Even Point* perusahaan yang dipimpinnya. Dengan mengetahui *Break Even Point* (titik impas) manajer perusahaan juga dapat menargetkan atau merencanakan jumlah penjualan produk agar memperoleh keuntungan tertentu. Selain itu *Break Even Point* juga dapat digunakan untuk melihat seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi dan juga untuk mengetahui mana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh.

Mengingat pentingnya *Break Even Point* sebagai salah satu alat bantu dalam perencanaan laba jangka pendek, maka penulis ingin mengkaji lebih jauh lagi dengan mengadakan penelitian dengan judul **"Cost Volume Profit Analysis Dalam Penentuan Laba Jangka Pendek Pada Hotel Wiston Surabaya."**

Melihat situasi persaingan yang semakin ketat, maka setiap perusahaan yang sifatnya mencari laba baik yang bergerak dibidang industri, perdagangan maupun jasa akan selalu berusaha memperoleh laba seoptimal mungkin dengan merealisasikan tujuan yang telah ditetapkan dan dengan memanfaatkan semua faktor - faktor produksi yang ada secara efisien.

Berhasil tidaknya suatu perusahaan pada dasarnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat adanya kesempatan dan kemungkinan dimasa yang akan datang. berpijak dari salah satu fungsi manajemen yaitu *Planning* ( perencanaan), dimana perencanaan ini merupakan salah satu faktor yang secara langsung mempengaruhi kelancaran maupun keberhasilan manajemen dalam mencapai tujuannya, maka kemampuan manajemen sangat diperlukan dalam merencanakan kegiatan dimasa yang akan datang baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang. Oleh karena itu segala kemungkinan dan kesempatan yang akan terjadi dimasa yang akan datang harus diperhitungkan dengan seksama.

Dengan adanya perencanaan yang baik maka akan memudahkan tugas manajemen itu sendiri karena semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk melakukan pengendalian terhadap kegiatan perusahaan.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas maka permasalahan dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

1. Berapa besar volume penjualan Hotel Wiston Surabaya yang harus dicapai agar perusahaan mencapai tingkat *Break Even Point* ?

2. Berapa besar volume penjualan Hotel Wiston Surabaya pada tingkat laba yang direncanakan ?
3. Seberapa besar *Margin of Safety* bagi Hotel Wiston Surabaya agar tidak mengalami kerugian?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui *Break Even Point* pada kegiatan operasional Hotel Wiston Surabaya.
2. Untuk mengetahui jumlah volume penjualan Hotel Wiston Surabaya pada tingkat laba yang direncanakan.
3. Untuk mengetahui berapa tingkat *Margin of Safety* pada tahun yang dijadikan obyek penelitian.

### **1.4 Manfaat penelitian**

1. Bagi pihak perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai bahan informasi bagi pimpinan perusahaan di dalam merencanakan strategi yang harus ditempuh demi kelangsungan hidup perusahaan

2. Bagi peneliti

Berdasarkan teori biaya yang selama ini dipelajari dalam dunia pendidikan diharapkan dapat diterapkan dalam dunia praktisi.

### 3. Bagi Akademika

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan riset untuk pengembangan penelitian yang lebih mendalam bagi mahasiswa yang tertarik untuk mendalaminya.

1