

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Secara umum perusahaan mempunyai yaitu memperoleh laba yang sebesar-besarnya untuk menjaga tetap berkembang agar semua kegiatan perusahaan dapat berlangsung dengan lancar. menurut Wild dan Subramanyam (2014), menyatakan bahwa pengertian laba adalah sebagai berikut: “Laba (*earnings*) atau laba bersih (*net income*) mengindikasikan profitabilitas perusahaan. Laba mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam laporan merinci bagaimana laba didapat. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi volume pendapatan dalam perusahaan adalah kondisi dan kemampuan penjualan, kondisi pasar, modal dan kondisi operasional perusahaan (Mulyadi, 2015.).

Agar perusahaan tetap berkembang dan mampu menghasilkan laba, maka perusahaan harus merencanakan dan mengendalikan laba. Dua faktor penentu laba yaitu (1) Pendapatan (*revenue*) adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomis selama periode berjalan yang muncul dalam rangkaian kegiatan biasa dari sebuah entitas ketika arus masuk dihasilkan dalam penambahan modal, selain yang berkaitan dengan kontribusi pemegang ekuitas. (2) biaya adalah “pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Produk yang berkualitas dapat mempunyai daya saing tersendiri dalam persaingan dan kompetisi yang sangat ketat ini. Upaya untuk memberikan yang terbaik bagi pelanggannya dengan produk berkualitas agar produk yang diharapkan

oleh konsumen sesuai dengan kenyataan sehingga konsumen merasakan kepuasan. Untuk itu, perusahaan harus senantiasa meningkatkan kualitas produknya maupun jasa. Dalam hal ini perusahaan dituntut agar selektif dalam menjual produk kepada konsumen, sehingga target volume penjualan yang telah direncanakan oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu bisa tercapai dengan optimal. Volume penjualan yang optimal merupakan salah satu target perusahaan, oleh karena itu perusahaan akan melakukan banyak cara dalam mencapai target yang telah di rencanakan, faktor penentu atas perolehan laba yang optimal adalah volume penjualan yang optimal. Volume penjualan menurut Daryono (2011) merupakan "Ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual".

Semakin berkembang pesatnya perusahaan maka semakin meningkat pula kegiatan - kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan. Semakin meningkatnya kegiatan - kegiatan perusahaan akibatnya akan meningkatkan biaya operasional suatu perusahaan. Untuk menjaga tidak terjadi pemborosan dan penyalagunaan biaya yang dikeluarkan, maka perusahaan harus menggunakan biaya seefisien dan se-efektif. Untuk itu perusahaan harus melakukan suatu perencanaan dan pengawasan biaya operasional dengan baik.

Menurut Murhadi (2013) mengemukakan biaya operasional merupakan biaya yang terkait dengan operasional perusahaan yang meliputi biaya penjualan dan administrasi (*selling and administrative expense*), biaya iklan (*advertising expense*), biaya penyusutan (*depreciation and amortization expense*), serta perbaikan dan pemeliharaan (*repairs and maintenance expense*).. Tanpa aktivitas operasional yang terarah maka produk yang dihasilkan tidak akan memiliki manfaat bagi perusahaan

Objek dalam penelitian ini adalah Hotel G Suites Surabaya yang terletak di Jalan Raya Gubeng Nomor 43, Surabaya. Hotel ini berjarak 8,6 kilometer dari Monumen Yos Sudarso, 700 meter dari Monumen Bambu Runcing, dan 700 meter dari Monumen Kapal Selam. Berkendara dari Hotel G Suites ke Bandara Juanda, selang waktunya adalah 45 menit. Hotel berbintang tiga ini berdiri pada bulan Maret tahun 2014. Jumlah kamar yang beroperasi adalah sebanyak 111 kamar. Hotel ini dapat menyewakan sampai dengan 70 persen dari total kamar yang ada setiap bulannya. Hotel ini menyediakan fasilitas seperti fitness center, jacuzzi, sauna, massage service, sewa mobil dan 2 ruang meeting dengan kapasitas 30 hingga 100 orang. Hotel ini termasuk hotel yang baru karena baru berdiri yaitu pada bulan Maret tahun 2014, tetapi walaupun demikian hotel ini sudah menerapkan pengendalian internal. Hal ini terbukti dari adanya dokumentasi dan pencatatan serta pembagian tugas yang diimplementasikan melalui struktur organisasi.

Dari beberapa permasalahan tersebut maka peneliti mengambil judul **“Pengaruh Volume Penjualan Kamar Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih G Suites Hotel Surabaya”**.

1.2 RUMUSAN MASALAH

Dari beberapa uraian diatas maka dapat di uraikan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah volume penjualan kamar secara parsial berpengaruh terhadap laba bersih G Suites Hotel Surabaya ?
2. Apakah biaya operasional secara parsial berpengaruh terhadap laba bersih G Suites Hotel Surabaya ?
3. Apakah volume penjualan kamar dan biaya operasional secara simultan berpengaruh terhadap laba bersih G Suites Hotel Surabaya ?

1.3 TUJUAN PENELITIAN

Dalam penelitian ini memiliki beberapa tujuan yaitu:

1. Untuk mengetahui dan menganalisa pengaruh volume penjualan kamar secara parsial terhadap laba bersih G Suites Hotel Surabaya.
2. Untuk mengetahui dan menganalisa pengaruh biaya operasional secara parsial terhadap laba bersih G Suites Hotel Surabaya.
3. Untuk mengetahui dan menganalisa pengaruh volume penjualan kamar dan biaya operasional secara simultan terhadap laba bersih G Suites Hotel Surabaya

1.4 MANFAAT PENELITIAN

Dalam penelitian ini di harapkan akan memberikan manfaat baik secara praktis maupun akademis, sebagai berikut :

1. Aspek Akademis

Sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya dengan judul dan topik yang sama serta menambah hazanah perbendaharaan penelitian di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surabaya

2. Aspek Pengembangan Ilmu dan Pengetahuan

Untuk pengembangan teori yang di harapkan hasil penelitian ini dapat mengembangkan teori akutansi yang berkaitan dengan pengaruh volume penjualan kamar dan biaya operasional terhadap laba bersih.

3. Aspek Praktis

Dapat meberikan informasi serta masukan – masukan kepada G Suites Hotel Surabaya. Informasi tersebut berupa gambaran tentang strategi meningkatkan laba bersih