

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Dunia bisnis yang semakin sulit menyebabkan persaingan perusahaan, khususnya disektor barang dan jasa. Untuk menghadapi pesaing perusahaan tersebut diperlukan penanganan dan pengelolaan yang baik. Penanganan yang baik tersebut hanya dapat dilakukan oleh manajemen yang baik pula.

Perusahaan dengan manajemen yang baik selain dituntut untuk dapat mengkoordinasikan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien, juga dituntut untuk membuat keputusan manajerial guna menunjang tercapainya tujuan perusahaan secara efektif dan efisien. Manajer hendaknya membawa dampak yang baik bagi perkembangan perusahaan. Kemampuan inilah yang dapat membuat perusahaan dapat bertahan dalam persaingan pasar yang selalu meningkat. Manajemen memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya tersebut, sehingga untuk mencapai laba yang diinginkan pihak manajemen harus menyusun perencanaan laba agar sumber daya yang ada dalam perusahaan dapat diarahkan secara terorganisir dan terkendali. Perencanaan laba merupakan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai target laba yang diinginkan, dimana untuk pencapaiannya memerlukan penerapan strategi manajemen yang benar dalam perusahaan, perolehan laba dipengaruhi oleh 3 faktor volume produksi, harga jual, dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan juga mempengaruhi volume produksi, sedangkan volume produksi mempengaruhi

biaya. Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis *cost-volume-profit* (biaya-volume-laba), analisis *cost-volume-profit* ini membantu memahami hubungan timbal balik antar biaya, volume penjualan, dan laba. Dengan melakukan analisis *cost-volume-profit*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian.

Analisi tersebut akan menghasilkan nilai *contribution margin* (marjin kontribusi), *break evenpoint* (nilai titik impas), *margin of safety* (tingkat batas keamanan) dan *leverage* operasi. Analisis *cost-volume-profit* akan memudahkan perusahaan dalam menentukan target pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam upaya mencapai laba yang telah ditentukan tersebut.

Keadaan ini menuntut manajer perusahaan untuk berpikir kritis dalam mengambil keputusan agar dapat mengikuti setiap perubahan yang terjadi. Sebab tolak ukur keberhasilan perusahaan umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dari kesempatan dimasa yang akan datang, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Tugas manajemen untuk merencanakan masa depan perusahaannya, agar sedapat mungkin semua kemungkinan dimasa yang akan datang disadari dan telah direncanakan cara dalam menghadapinya sejak sekarang. Salah satu pedoman yang dapat digunakan manajer untuk mencapai tujuannya ialah perencanaan.

Perencanaan merupakan evaluasi atas hasil sesungguhnya yang telah dilaksanakan dalam bentuk realisasi dari sebuah perencanaan. Perencanaan dapat pula sebagai alat untuk pengendalian terhadap kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan perusahaan yang akan mencapai hasil yang sesungguhnya pula. Apabila hasil sesungguhnya tidak sesuai dengan apa yang direncanakan,

maka manajer harus mengevaluasi ketidaksesuaian tersebut dan mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan untuk mengatasinya.

Sehingga perencanaan memegang peranan yang sangat penting dalam menunjang kegiatan-kegiatan perusahaan, karena perencanaan dapat membantu dalam penaksiran tingkat biaya, volume penjualan dan laba yang akan di dapat perusahaan. Sehingga biaya, volume penjualan dan laba akan lebih optimal.

Salah satu perencanaan yang dibuat pihak manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Perlu diketahui untuk membuat perencanaan laba yang baik, maka diperlukan yang namanya analisis CVP (*Cost-Volume-Profit*) sebagai alat bantu manajer untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba.

Elemen analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit*) yang penting adalah *Break event point analysis* (BEP), *Contribution margin* (CM), *Contribution margin ratio* (CM Ratio), *Margin of safety* (MOS), *Operating Leverage* (OL). Menurut Bustami dan Nurlela (2006:208) mengungkapkan bahwa suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba. Dengan melakukan analisis *break event point*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai, agar

tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, analisis *break event point* merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba sehingga manajer dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang akan memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian pencapaian laba dimasa yang akan datang. Dalam industri perhotela, perusahaan dituntut bagaimana menghasilkan dan memasarkan berbagai jasa yang terdapat pada hotel tersebut bagi konsumen yang membutuhkannya. Pendapatan industri perhotelan dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah tingkat kepadatan hunian.

*Contribution margin* (CM) adalah jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap dan mencetak laba usaha. Marjin kontribusi selisih antara penjualan dan biaya variabel dari suatu produk atau jasa. *Contribution margin ratio* (CM Ratio) adalah bagian dari tiap yang ada untuk menutup biaya tetap dan menyediakan untuk laba.

*Margin of safety* (MOS) merupakan ukuran yang bermanfaat untuk membandingkan risiko dari dua atau lebih dari dua alternatif produk. Produk dengan rasio margin pengaman yang relatif rendah lebih berisiko pada dua produk dan oleh karena itu biasanya membutuhkan perhatian lebih besar dari pihak manajemen. *Margin of safety* menentukan seberapa banyak penjualan boleh turun sebelum perusahaan mengalami kerugian. Operasi *laverage* (*operating leverage*) adalah suatu perubahan laba bersih yang diakibatkan oleh perubahan volume penjualan.

Hotel Panglima Sampang ialah Hotel yang berdiri pada tahun 2012. Sejak pertama kali hotel ini memasarkan kamar dengan fasilitas biasa setelah ada kemajuan dalam memasarkan kamar tersebut pihak manajemen berupaya merenovasi perbaikan hotel dan pemeliharaan kamar mandi yang dulunya hanya menggunakan shower sekarang ditambah bathup kamar mandi agar konsumen lebih tertarik dengan keindahan hotel dari luar maupun dalam untuk meningkatkan laba yang lebih maksimal pada periode yang akan datang. Namun pada Hotel Panglima Sampang belum melakukan perencanaan laba atau budget penjualan untuk laba yang diinginkan sehingga laba dari tahun ketahun mengalami perubahan baik kenaikan maupun penurunan yang tidak dapat dikendalikan. Untuk itu pihak manajemen harus melakukan perencanaan dengan suatu alat bantu yang dinamakan Analisis *Cost Volume Profit* untuk mengambil keputusan untuk mencapai laba yang lebih maksimal.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan pokok permasalahan untuk mendapatkan laba yang lebih tinggi dari tahun sebelumnya maka peneliti dapat menyusun rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana perbandingan antara laba yang direncanakan dengan laba yang terealisasi dari tahun 2017 – 2018?
2. Bagaimana penggunaan analisis *Cost-Volume-Profit* untuk menentukan tingkat hunian kamar pada Hotel Panglima sampang?

### **1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1.3.1 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini menggunakan analisis *cost-volume-profit* adalah untuk menganalisis bagaimana perhitungan biaya, volume penjualan dan laba untuk menentukan tingkat hunian kamar pada hotel panglima sampang.

#### **1.3.2 Manfaat Penelitian**

##### **a. Bagi perusahaan**

Hasil analisis ini diharapkan memberi masukan kepada manajer perusahaan dalam menentukan tingkat hunian kamar yang akan dicapai dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit* dalam menghitung biaya, volume penjualan, dan laba pada Hotel Panglima Sampang.

##### **b. Bagi penulis**

1. Untuk lebih mendalami ilmu dan supaya lebih memahami dalam menghitung biaya, volume penjualan, dan target laba yang akan dicapai dimasa yang akan datang dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit* yang telah diperoleh selama kuliah.
2. Sebagai wadah penerapan ilmu dilapangan untuk menganalisis kesinkronisasian dengan teori yang diperoleh selama dibangku kuliah.

##### **c. Bagi pembaca umumnya**

1. Sebagai tambahan pengetahuan terutama dalam bidang analisis CVP (*cost-volume-profit*) untuk menentukan tingkat hunian kamar pada perusahaan.
2. Untuk dijadikan referensi jika akan melakukan penelitian yang berhubungan dengan Analisis *cost-volume-profit* (CVP) untuk perencanaan laba.