

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi yang semakin meningkat membuat persaingan juga semakin ketat. Tidak terkecuali untuk perkembangan sektor jasa yang melandasi semua kebutuhan masyarakat, seperti komunikasi, sarana perkantoran, kesehatan, hiburan, pendidikan, maupun pariwisata. Perkembangan yang beragam tersebut menciptakan peluang bisnis yang besar di sektor jasa, sehingga dapat menyerap permintaan konsumen yang tinggi, dan dapat menarik perhatian para investor untuk berinvestasi. Hal tersebut membuat sektor ini untuk selalu berinovasi memberikan pelayanan terbaik dalam rangka meningkatkan kualitas pelayanan bagi publik, sehingga perkembangan bagi perusahaan pun meningkat.

Industri Hotel, restoran, dan pariwisata merupakan industri yang potensial untuk dikembangkan dan berperan dalam menggerakkan pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Industri ini mampu memberikan dampak positif terhadap kondisi sosial dan ekonomi masyarakat, yaitu memberikan sumbangan terhadap penerimaan devisa, penciptaan lapangan kerja, memperluas kesempatan berusaha di sektor formal dan informal, peningkatan pendapatan pemerintah pusat dan pemerintah daerah melalui berbagai pajak dan retribusi, peningkatan pendapatan masyarakat, dan pemerataan pembangunan.

Seiring berjalannya waktu, industri perhotelan di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat, dikarenakan kondisi pariwisata Indonesia yang semakin dikenal di mata dunia. Industri perhotelan secara ekonomi dapat memberikan kontribusi yang berarti bagi pendapatan daerah dan pusat sehingga sisi ketenagakerjaan juga memberikan peluang kerja yang sangat signifikan.

Menurut Widanaputra et al, (2009:16) menyebutkan bahwa hotel adalah “suatu badan usaha yang bergerak dibidang jasa dan didalamnya terdapat beberapa unsur pokok yang terkandung dalam pengertian hotel yaitu: suatu jenis akomodasi, menggunakan sebagian atau seluruh bangunan yang ada, menyediakan fasilitas penyedia jasa penginapan, menyediakan makanan dan minuman, berfungsi sebagai tempat sementara dan dikelola secara komersial”.

Sedangkan, menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 65 Tahun 2001 tanggal 31 September 2001 Pasal 1 yaitu: “Hotel adalah bangunan yang khusus disediakan bagi orang untuk dapat menginap atau istirahat, memperoleh pelayanan dan atau fasilitas lainnya dengan dipungut bayaran, termasuk bangunan lainnya yang menyatu dikelola dan dimiliki oleh pihak yang sama kecuali untuk pertokoan dan perkantoran”.

Menurut keputusan direktorat Jendral Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi no 22/U/VI/1978 tanggal 12 Juni 1978 klasifikasi hotel dibedakan dengan menggunakan simbol bintang antara 1 sampai 5. Semakin banyak bintang yang dimiliki suatu hotel, semakin berkualitas hotel tersebut. Penilaian dilakukan selama 3 tahun sekali dengan tatacara serta penetapannya dilakukan oleh Direktorat Jendral Pariwisata.

Banyaknya hotel yang sudah *listing* di Bursa Efek Indonesia (BEI) menunjukkan bahwa industri hotel memberikan peluang bisnis yang sangat menguntungkan. Hotel sebagai suatu unit bisnis yang menawarkan jasa kamar, makanan dan minuman serta sebagai jasa lain yang kesemuanya dimaksudkan untuk melayani tamu. Pendapatan jasa kamar memberikan kontribusi kurang lebih sebesar 60%-70% dari total pendapatan hotel. Pendapatan kedua terbesar setelah pendapatan dari jasa kamar adalah pendapatan restoran dari makanan dan minuman yang memberikan kontribusi kurang lebih sebesar 25%-35% dari total pendapatan hotel. (Wiyasha, 2010:21). Dengan demikian para investor dan calon investor bisa memilih berinvestasi pada perusahaan hotel dan restoran yang memiliki ukuran profitabilitas yang baik dan merupakan bagian dari total keuntungan yang dialokasikan kepada pemegang saham.

Perusahaan-perusahaan yang bergerak pada industri hotel yang sudah termasuk *listing* di Bursa Efek Indonesia (BEI) merupakan objek dari penelitian ini. Penentuan perusahaan berdasarkan pada perusahaan yang sudah go public, dengan pertimbangan bahwa perusahaan-perusahaan tersebut memiliki laporan kinerja dan laporan keuangan yang lengkap, sehingga layak untuk diteliti.

Tabel 1.1
Daftar Perusahaan Pada Industri Hotel Yang Listing Di Bursa Efek
Indonesia (BEI) Tahun 2016

NO	Kode Saham	Nama Emiten	Bidang Usaha
1	BUVA	Bukit Uluwatu Villa Tbk	Hotel dan Resort
2	GMCW	Grahamas Citrawisata Tbk	Hotel dan Property
3	HOTL	Saraswati Griya Lestari Tbk	Hotel dan Property
4	JIHD	Jakarta Internasional Hotel & Development Tbk	Hotel dan real Estate
5	INPP	Indonesia Paradise Property Tbk	Hotel
6	PSKT	Red Planet Indonesia Tbk	Hotel
7	PNSE	Pudjiadi and Sons Tbk	Hotel dan Tempat Rekreasi
8	HOME	Hotel Mandarine Regency Tbk	Hotel
9	PGLI	Pembangunan Graha Lestari Indonesia	Hotel
10	SHID	Hotel Sahid Jaya Internasional Tbk	Hotel
11	MABA	Marga Abhinaya Abadi Tbk	Hotel dan Resort

Sumber : www.idx.co.id

Berdasarkan tabel 1.1 menunjukkan bahwa hotel yang sudah *listing* di BEI terdiri atas 11 hotel, baik itu hotel yang berbidang usaha tunggal maupun hotel yang berbidang usaha ganda. Hal ini menggambarkan adanya persaingan di dunia industri hotel yang mengakibatkan perusahaan sulit untuk mengembangkan kemampuannya dalam kancah bisnis bertaraf nasional maupun internasional. Persaingan bisnis di Indonesia sangatlah ketat, tidak heran jika banyak perusahaan yang tumbuh, berkembang dan sukses. Tetapi ada juga yang mengalami penurunan sampai gulung tikar, untuk mengatasi masalah – masalah yang timbul dalam persaingan bisnis, salah satu yang dapat dilakukan manajemen yaitu harus mampu mengendalikan operasionalnya dengan baik, karena jika terjadi kesalahan dalam mengambil keputusan akan mengakibatkan ketidakmampuan perusahaan ikut dalam kompetisi persaingan bisnis yang tidak mungkin berhenti hingga akhirnya bangkrut. Oleh karena itu, perusahaan-perusahaan ini dituntut agar lebih kreatif, inovatif dan mampu menyesuaikan diri terhadap perubahan-perubahan yang akan

terjadi baik menyangkut perekonomian nasional maupun internasional, peraturan pemerintah, kondisi konsumen maupun pesaing.

Berikut ini merupakan data awal penelitian berisi laba pada perusahaan yang bergerak di bidang perhotelan tahun 2014-2016

Tabel 1.2
Laba Bersih Perusahaan Yang Bergerak Pada Bidang Perhotelan
Tahun 2014-2016
(dalam jutaan rupiah)

NO	Nama Emiten	Tahun		
		2014	2015	2016
1	PT Hotel Sahid Jaya Internasional Tbk	25.109	5.466	202
2	PT Saraswati Griya Lestari Tbk	24.163	270	-12.911
3	PT Hotel Mandarine Regency Tbk	819	770	136

Sumber : IDX Statistics Tahun 2014-2016/www.idx.co.id

Dari table 1.2 dapat dilihat bahwa laba bersih perusahaan yang terdaftar cenderung mengalami penurunan. PT Hotel Sahid Tbk pada tahun 2014 memperoleh laba bersih sebesar Rp 25.109.000.000 angka tersebut merupakan laba bersih tertinggi yang didapat oleh hotel Sahid Jaya Tbk selama 3 tahun terakhir. Pada tahun 2015 hotel mengalami penurunan laba bersih yang sangat tajam sebesar Rp 19.643.000.000 dan pada tahun 2016 hotel hanya bisa mendapatkan laba bersih sebesar Rp 202.000.000. Sementara itu untuk PT Saraswati Griya Lestari Tbk pada tahun 2016 perusahaan mengalami kerugian yang sangat besar yaitu sebesar Rp 12.911.000.000 yang mengindikasikan perusahaan tidak bisa mencapai titik impas yang ditetapkan oleh perusahaan, dan pada PT Hotel Mandarine Regency Tbk perusahaan mengalami penurunan laba bersih sebesar 683.000.000 dalam kurun waktu 3 tahun.

Penurunan laba bersih perusahaan setiap tahunnya mengindikasikan bahwa terdapat permasalahan yang terjadi pada perusahaan yang. Rendahnya laba bersih yang diperoleh perusahaan diakibatkan tidak berhasilnya strategi dan langkah-langkah yang dilakukan oleh perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan seharusnya merencanakan laba agar arah dan tujuan perusahaan dapat berjalan sesuai

fungsinya. Menurut Carter (dalam arizal et al, 2014:4) menyebutkan bahwa “perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu guna operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Seharusnya dengan perencanaan laba yang baik perusahaan mampu mencapai target laba yang telah ditentukan sebelumnya sehingga laba bersih cenderung mengalami kenaikan. Menurut Machfoedz (dalam Budiwibowo, 2012: 15) perencanaan laba adalah “sebuah penentuan terhadap tindakan yang akan dilakukan oleh manajemen dalam jangka waktu tertentu yang berhubungan dengan target laba yang ingin dicapai perusahaan”.

Perencanaan laba bukan merupakan hal yang mudah, karena penerapannya harus didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan keadaan intern maupun ekstern perusahaan baik yang langsung maupun tidak langsung mempengaruhi penetapan laba itu sendiri. Faktor ekstern yang perlu dipertimbangkan manajemen dalam perencanaan laba ini adalah kondisi perekonomian pada umumnya, tingkat populasi penduduk, pendapatan dan daya beli masyarakat, kemajuan teknologi, kebijakan pemerintah dan lain-lain, yang kesemuanya ini sulit diramalkan secara baik. Sedangkan faktor intern yang perlu dipertimbangkan yaitu keadaan perusahaan itu sendiri berupa besarnya volume penjualan yang diinginkan untuk mencapai laba tertentu, bagaimana kemampuan kapasitas yang ada baik peralatan maupun personil yang ada, kemampuan keuangan dan sebagainya.

Menurut Krismiaji (2002: 163) dalam perencanaan laba terdapat pendekatan yang berbeda, yaitu :

- (1) Didasarkan pada masa kembali modal yang diinvestasikan. Metode ini menghendaki penetapan tingkat keuntungan menjadi titik tolak penyusunan rencana.
- (2) Didasarkan kepada produk yang akan dijual. Metode ini menghendaki perencanaan yang diformulasikan akan diperoleh berupa keuntungan.
- (3) Didasarkan pada perhitungan menurut standar. Metode ini melakukan perhitungan dari proses perencanaan yang diukur dengan standar yang ada. Manajemen memperhitungkan relatif keuntungan menurut standar yang dianggap memuaskan perusahaan.

Untuk bertahan dalam persaingan bisnis yang ketat pada saat ini perusahaan harus memiliki tujuan yang pasti dan diiringi dengan strategi dan langkah-langkah yang sesuai dengan tujuan. Perencanaan laba merupakan salah satu hal yang sangat

penting yang harus dilakukan oleh setiap manajemen perusahaan demi keberhasilan dan keberlangsungan usahanya.

Menurut Carter (2009:7) perencanaan laba memiliki beberapa manfaat antara lain:

(1) Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin terhadap identifikasi dan penyelesaian masalah. (2) Perencanaan laba menyediakan arahan ke semua tingkatan manajemen. (3) Perencanaan laba meningkatkan koordinasi. (4) Perencanaan laba menyediakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerjasama dari semua tingkatan manajemen. (5) Anggaran menyediakan suatu tolak ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari individu.

Keuntungan atau manfaat dari perencanaan laba tidak diragukan lagi bersifat impresif dan berwawasan luas, tetapi perencanaan juga memiliki keterbatasan dan kekurangan. Menurut Carter dan Usry (2005:7) keterbatasan perencanaan laba adalah:

(1) Prediksi bukanlah suatu ilmu yang pasti, ada sejumlah pertimbangan dan estimasi. Karena suatu anggaran harus didasarkan pada prediksi atau kejadian masa depan, maka revisi atau modifikasi dari anggaran sebaiknya dilakukan ketika variasi dan estimasi membenarkan adanya perubahan dalam rencana. (2) Anggaran dapat memfokuskan perhatian manajemen dalam cita-cita (seperti tingkat produksi yang tinggi atau tingkat penjualan kredit yang tinggi) yang tidak selalu sesuai dengan tujuan keseluruhan dari perusahaan/organisasi. (3) Perencanaan laba harus memperoleh komitmen dari manajemen puncak dan kerja sama dari semua anggota manajemen. (4) Penggunaan anggaran secara berlebihan sebagai alat evaluasi dapat menyebabkan perilaku disfungsi. Manajer mungkin mencoba menggunakan anggaran untuk mencapai anggaran pribadi. (5) Perencanaan laba tidak menghilangkan atau menggantikan peran administrasi. (6) Penyusunan memakan waktu

Jika perusahaan tidak melakukan perencanaan dengan baik, perusahaan tersebut akan mendapatkan dampak yang buruk dari kegiatan usahanya. Prediksi yang buruk dan tidak bisa merencanakan masa depan perusahaan akan menjadi kerugian yang sangat kuat bagi perusahaan yang berindikasi pada kerugian materil dan nonmateril. Seperti kasus pada PT Hotel Sahid Jaya Internasional Tbk, PT Saraswati Griya Lestari Tbk dan PT Hotel Mandarine Regency Tbk yang mengalami penurunan laba bersih yang didapat selama 3 tahun terakhir.

Jika ketiga perusahaan tersebut setiap tahunnya mengalami penurunan laba bersih maka kegiatan operasionalnya di Bursa Efek tidak akan mendapatkan respon yang baik dari investor, saham yang akan diperjual belikan oleh perusahaan tidak akan laku karena buruknya kinerja dari perusahaan dan dampak terburuk bagi perusahaan adalah dihapuskannya pencatatan dari Bursa Efek (delisting) karena saham yang tercatat di bursa mengalami penurunan kriteria sehingga tidak memenuhi persyaratan pencatatan yang berindikasi perusahaan tersebut dikeluarkan. Menurut laporan Bursa Efek Indonesia menyebutkan bahwa, secara ringkas poin-poin penyebab dilakukannya *force delisting* sebagai berikut: (1) Karena emiten mengalami kerugian secara 5 tahun berturut-turut. (2) Tidak adanya keterbukaan (*information disclosure*) ketika emiten melakukan IPO sehingga tidak ada peminat dari emiten tersebut. (3) Tidak ada transaksi yang terjadi pada emiten tersebut selama enam bulan berturut-turut. (4) Emiten dinyatakan pailit oleh pengadilan. (5) Jumlah pemegang saham kurang dari 100 pemodal kurang dari 3 bulan berturut-turut berdasarkan laporan bulanan emiten.

Jika ditinjau dari realisasi yang terjadi pada ketiga perusahaan, 2 perusahaan dalam 3 tahun terakhir mengalami penurunan laba dan 1 perusahaan pada tahun 2016 sudah mengalami kerugian, hal itu mengindikasikan bahwa keadaan perusahaan perhotelan di Bursa Efek berada pada kondisi yang kritis.

B. Identifikasi Masalah

Perkembangan dunia industri dan bisnis pada umumnya tertuju pada kebijakan suatu produk yang dihasilkan senantiasa dapat memuaskan pelanggan, tujuan perusahaan dalam perekonomian yang semakin berkembang adalah mempertahankan dan memaksimalkan keuntungan (laba), sesuai dengan pertumbuhan perusahaan. Dengan tujuan tersebut perusahaan harus merencanakan dan menggunakan sumber daya yang ada secara optimal agar tercapainya tujuan perusahaan. Pada dasarnya manajemen harus dapat memutuskan bagaimana mengelola sumber daya ekonomi sesuai dengan tujuan perusahaan. Berhasil atau tidaknya suatu perusahaan bisa dilihat dari kemampuan manajemen mengelola perusahaannya.

Perencanaan yang dibuat oleh manajemen untuk kegiatan perusahaan di masa mendatang umumnya dituangkan dalam perencanaan laba. Sebagian besar dari program perencanaan laba berisi taksiran penghasilan yang akan diperoleh dan biaya-biaya yang akan terjadi untuk memperoleh penghasilan tersebut dan akhirnya menunjukkan laba yang akan dicapai.

Menurut Carter dan Usry (2005:4) dalam menentukan sasaran atau tujuan laba, manajemen sebaiknya mempertimbangkan faktor-faktor berikut:

1. Laba atau rugi yang diakibatkan dari volume penjualan tertentu
2. Volume penjualan yang diperlukan untuk menutup semua biaya plus menghasilkan laba yang mencukupi untuk membayar deviden serta menyediakan kebutuhan kegiatan masa depan.
3. *Brek event point* (Analisis titik impas)
4. Volume penjualan yang dapat dicapai dengan kapasitas operasi sekarang
5. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk tujuan laba
6. Pengembalian atas modal yang digunakan.

Analisis titik impas merupakan salah satu faktor yang harus dipertimbangkan dalam merencanakan laba, analisis titik impas menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkannya dalam menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi pencapaian laba perusahaan di masa yang akan datang (Garrison, Noreen, dan Brewer, 2013:208).

Pada saat penyusunan anggaran, disamping menetapkan target penjualan manajemen juga memerlukan informasi mengenai berapa penjualan minimum perusahaan agar kegiatan perusahaan tidak mengalami kerugian dan dapat memperoleh laba.

Bustami dan Nurlela (dalam Duyo, S, F. 2013:605) mengatakan bahwa “Analisa Titik Impas (*Break Event Point*) merupakan 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”.

Analisa *Break Event* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume aktivitas (Bambang Riyanto, 2000:359). Menurut Kuswandi, (2005:127) kegunaan analisa titik impas adalah sebagai berikut:

- (1) Untuk mengetahui hubungan volume penjualan (produksi), harga jual, biaya produksi, dan biaya-biaya lain serta mengetahui laba rugi perusahaan.
- (2) Sebagai sarana merencanakan laba.
- (3) Sebagai alat pengendalian (*controlling*).
- (4) Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual.
- (5) Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan kebijakan perusahaan misalnya menentukan usaha yang perlu dihentikan atau yang harus tetap dijalankan ketika perusahaan dalam keadaan tidak mampu menutup biaya-biaya tunai.

Perencanaan laba dapat efektif bila manajemen dapat memperkirakan bagaimana pengaruh faktor-faktor dalam analisis titik impas terhadap laba perusahaan. Menurut Carter (Dalam Arizal et al, 2014:4) perencanaan laba (*profit planning*) adalah “pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan”.

Salah satu rencana yang harus dilakukan manajemen dalam merencanakan labanya adalah dengan cara menetapkan harga jual yang kompetitif. Karena dengan harga jual yang kompetitif maka hotel akan dapat bertahan dalam persaingan, dan di sisi lain dapat memberikan keuntungan bagi kelangsungan operasional hotel.

Menurut Tjiptono (2014:289) “harga memainkan peran strategik dalam pemasaran. Bila harga terlalu mahal, maka produk bersangkutan bakal tidak terjangkau oleh pasar sasaran atau bahkan *customer value* menjadi rendah. Sebaliknya, jika harga terlampaui murah, perusahaan sulit mendapatkan laba”.

Penetapan harga merupakan salah satu keputusan yang penting bagi manajemen suatu perusahaan. Harga yang ditetapkan harus dapat menutup investasi secara berangsur-angsur, untuk mengembalikan investasi yang diambil dari laba perusahaan dan laba hanya bisa diperoleh bilamana harga jual lebih besar dari jumlah biaya seluruhnya

Husein Umar (2001:13) mengatakan bahwa tujuan penetapan harga suatu barang adalah sebagai berikut :

1. Untuk memaksimalkan laba
Laba merupakan tujuan utama suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya. Proses produksi dilakukan seefisien mungkin dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan. Keuntungan inilah yang mengarahkan pemilik perusahaan untuk mengalokasikan sumber daya ke proses produksi tertentu.
2. Untuk Meningkatkan Pangsa Pasar

Strategi pemasaran yang mencerminkan keseluruhan permintaan konsumen menurut ciri khasnya, seperti dari tingkat pendapatan, umur, jenis kelamin, dan status sosial.

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Titik Impas Dalam Penetapan Harga Jual Untuk Perencanaan Laba**” (Studi Pada Perusahaan Perhotelan Yang Tedaftar Di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2016)

C. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah maka dapat dirumuskan:

1. Berapa besarnya titik impas hotel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2016
2. Bagaimana gambaran rata-rata harga jual kamar, tingkat penghunian kamar, dan pendapatan departemen kamar pada perusahaan hotel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2016
3. Berapa besarnya penjualan kamar dan tingkat penghunian kamar pada titik impas pada perusahaan hotel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2016
4. Bagaimana perencanaan laba pada perusahaan hotel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2017

D. Maksud dan Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis titik impas pada hotel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2016
2. Untuk menganalisis gambaran rata-rata harga jual kamar, tingkat penghunian kamar, dan pendapatan departemen kamar pada perusahaan hotel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2016
3. Menghitung besarnya penjualan kamar dan tingkat penghunian kamar pada titik impas pada perusahaan hotel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2016

4. Untuk menganalisis perencanaan laba pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2017

E. Manfaat Penelitian

Penelitian yang akan dilaksanakan diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Peneliti mengharapkan agar hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi pemikiran bagi manajemen dalam melaksanakan Analisis break Even Point sehingga mempengaruhi laba di masa yang akan datang dengan melihat perkembangan analisa break even point di periode waktu sebelumnya.

2. Bagi Lingkungan Perguruan Tinggi

Diharapkan dapat menambah pengetahuan pembaca tentang manfaat yang akan diperoleh dengan mengetahui analisa Break Even Point dalam perencanaan laba

3. Bagi Peneliti

Yaitu sebagai tambahan wawasan serta pengetahuan tentang analisis titik impas dalam perencanaan laba.