

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang penelitian

Indonesia dikenal sebagai negara yang mempunyai daya tarik pariwisata yang besar. Hal tersebut dikarenakan Indonesia dikenal sebagai salah satu negara kepulauan yang mempunyai wilayah yang luas dengan memiliki berbagai keunikan pada masing-masing daerah. Setiap daerah mempunyai keindahan alam dan daya tarik yang berbeda – beda sehingga menarik minat wisatawan domestik maupun mancanegara. Keunikan pariwisata tersebut secara tidak langsung mengakibatkan pesatnya perkembangan industri pariwisata pada umumnya dan kegiatan dunia usaha pada khususnya, yang berdampak positif terhadap perkembangan industri perhotelan.

Jumlah Wisata Mancanegara (Wisman) yang datang ke Indonesia melalui 13 pintu masuk pada bulan Juli 2004 mencapai 424,8 ribu orang, atau naik 4,14 persen dibanding jumlah Wisman bulan Juni 2004 sebanyak 407,9 ribu orang (BPS : 2004).

Tingkat penghunian kamar (TPK) hotel di Bali, pada bulan Juni 2004 naik dari 51,01 persen menjadi 52,41 persen. Rata-rata lama menginap tamu asing dan Indonesia pada hotel berbintang selama bulan Juni 2004 mengalami penurunan jika dibanding bulan Mei 2004, yaitu dari 2,08 hari menjadi 2,05 hari.

Pada November 2005 jumlah wisatawan mancanegara mencapai 261,1 ribu orang. Tingkat penghunian kamar (TPK) hotel di Bali bulan Oktober 2005 turun tajam dari 53,16 persen menjadi 41,11 persen. Penurunan yang cukup signifikan

ini disebabkan antara lain karena pada bulan Oktober 2005 adalah bulan ramadhan 1426 H dan juga adanya pengaruh dari kenaikan harga Bahan Bakar Minyak serta seirama dengan turunnya jumlah wisman ke Bali. Rata-rata lama menginap tamu asing dan Indonesia pada hotel berbintang selama bulan Oktober 2005 mengalami kenaikan 0,26 hari jika dibanding bulan September 2005, yaitu dari 2,03 hari menjadi 2,29 hari.

Jumlah (Wisman) yang datang ke Indonesia Melalui 13 pintu masuk pada bulan Desember 2005 mencapai 312,2 ribu orang (BPS : 2005), tingkat penghunian kamar (TPK) hotel di Bali bulan November 2005 turun dari 41,11 persen menjadi 38,25 persen, seirama dengan turunnya jumlah wisman ke Bali pada bulan November. Rata-rata lama menginap tamu asing dan Indonesia pada hotel berbintang selama bulan November 2005 mengalami penurunan 0,19 hari jika dibanding bulan Oktober 2005, yaitu dari 2,29 hari menjadi 2,10 hari.

Pada Bulan Januari 2006 jumlah Wisman mencapai 295,2 ribu orang, (BPS : 2006). Tingkat penghunian kamar (TPK) hotel di Bali bulan Desember 2005 naik dari 38,25 persen menjadi 39,88 persen, seirama dengan naiknya jumlah wisman ke Bali pada bulan Desember. Rata-rata lama menginap tamu asing dan Indonesia pada hotel berbintang selama bulan Desember 2005 mengalami penurunan 0,12 hari jika dibanding bulan November 2005, yaitu dari 2,10 hari menjadi 1,98 hari. (www.bps.go.id)

Kondisi perhotelan jika dilihat secara makro (di Indonesia) cukup mengalami peningkatan yang berarti. Peningkatan dapat dilihat dari makin menjamurnya hotel-hotel yang ada di Indonesia, dari hotel-hotel kelas bawah sampai hotel kelas atas.

Maraknya industri perhotelan ini tidak dapat dipungkiri telah membawa konsekuensi terhadap terjadinya persaingan yang sangat ketat diantara hotel yang ada. Berbagai strategi dapat dipilih dan diterapkan oleh para pengelola hotel agar mampu bersaing dan terus berkembang sejalan dengan tuntutan konsumen.

Tabel 1.1

Room Occupancy Rate of Classified Hotel in Ten Main Tourism Province Destination, 2005

[Home](#)

[Back to: Tourism Statistics](#)

Selected Tables:

Room Occupancy Rate of Classified Hotel in Ten Main Tourism Province Destination, 2005

Province	Year 2005					
	July	August	September	October	November	December
North Sumatera	43.10	40.86	39.74	33.40	32.62	40.53
West Sumatera	45.47	40.36	51.93	27.81	48.11	44.52
DKI Jakarta	56.86	59.96	61.73	53.53	53.64	55.53
West Java	40.33	35.17	43.65	35.58	36.14	36.76
Central Java	36.52	32.77	42.39	33.71	44.44	50.28
DI Yogyakarta	55.87	44.45	50.87	33.73	55.52	51.41
East Java	37.10	41.38	48.76	37.28	39.41	38.68
Bali	59.61	55.01	53.16	41.11	38.25	39.88
North Sulawesi	50.76	59.31	59.57	45.58	43.76	42.68
South Sulawesi	33.74	31.34	43.80	25.47	33.82	37.59
Total	50.98	49.37	52.34	41.84	43.75	45.31

Sumber: www.bps.go.id

Di dalam menjalankan sebuah hotel, seperti halnya menjalankan bisnis yang lain, selalu berhubungan dengan pengelolaan uang. Untuk menghasilkan dan

mengelola uang, hotel harus mendapatkan laba yang cukup agar dapat tetap bertahan dalam bisnis ini.

Begitu pula dengan Samsara hotel yang berdiri dan mulai beroperasi pada bulan Oktober 2004 yang berlokasi di jalan Legian, Kuta-Bali. Berdasarkan segmentasi hotel, atas dasar kondisi ekonomi, jasa dan fasilitas hotel yang disediakan oleh hotel, maka Samsara hotel bisa digolongkan sebagai hotel melati.

Pengelola Samsara hotel memerlukan pengelolaan uang yang cukup baik, agar hotel mendapatkan laba yang cukup agar dapat tetap bertahan, sekaligus untuk memastikan bahwa laba ini menghasilkan kas yang cukup untuk membayar semua kewajiban.

Analisis keuangan yang akan dibahas disini adalah analisis *break even point* di dalam merencanakan penjualan dan laba, dimana perusahaan dapat melihat pengaruh dari perubahan harga jual, biaya, dan volume aktivitas terhadap laba hotel.

Analisis *Break even point* dapat membantu menentukan aliran kas, tingkat permintaan yang dibutuhkan, serta kombinasi harga dan permintaan mana yang akan memperbesar kemungkinan untuk memperoleh laba. *Break even point* adalah teknik analisis yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan komposisi produk yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba nol. (Dwi Prastowo dan Aji Suryo, 2005, 96)

Analisis *break even point* dapat didasarkan pada data penjualan dan biaya yang diproyeksikan. Data untuk analisis break even dapat dilihat dari laporan laba-rugi atas dasar *direct* atau *variable costing*, unsur biaya tetap dan biaya

variabel telah dipisahkan sehingga berguna dalam analisis break even ini. (Dwi Prastowo dan Aji Suryo, 2005,96)

Mengingat bahwa Samsara hotel baru beroperasi sekitar 2 tahun lebih, maka analisis *break even point* sangat berguna bagi pengelola dalam melihat tingkat penjualan berapa hotel mendapatkan laba atau tidak menderita kerugian. Pihak pengelola hotel juga dapat melihat atau mengetahui besaran laba yang akan diperoleh oleh hotel pada tingkat penjualan tertentu.

Berdasarkan uraian tersebut di atas penulis tertarik untuk meneliti “ Peranan Analisis Break even point dalam perencanaan penjualan dan laba di Samsara Hotel ”.

1.2 Identifikasi masalah

Masalah-masalah yang akan dibahas adalah:

1. Pada tingkat penjualan berapakah hotel akan mencapai *break even point*?
2. Pada tingkat penjualan berapakah hotel akan dapat mencapai laba yang ditargetkan?
3. Berapakah maksimum tingkat penjualan ditargetkan boleh turun agar hotel tidak menderita kerugian?
4. Bagaimana peranan analisis *break even point* dalam menentukan perencanaan penjualan dan laba?

1.3 Tujuan penelitian

Penelitian ini ditujukan untuk:

1. Mengetahui tingkat penjualan berapakah hotel akan mencapai *break even point*.
2. Mengetahui tingkat penjualan berapakah hotel akan dapat mencapai laba yang ditargetkan.
3. Mengetahui berapakah maksimum tingkat penjualan ditargetkan boleh turun agar hotel tidak menderita kerugian.
4. Mengetahui peranan *break even point* dalam perencanaan penjualan dan laba.

1.4 Manfaat penelitian

Manfaat yang di dapat di dalam melakukan penelitian ini adalah:

1. Berguna bagi penulis untuk lebih memahami analisis laporan keuangan perhotelan pada umumnya, dan analisis *break even point* di perhotelan pada khususnya.
2. Analisis *break even point* berguna untuk membantu pengelola hotel dalam perencanaan penjualan, dan mengenai posisi keuangan dalam kemampuannya menghasilkan laba.

1.5 Kerangka pemikiran

Permasalahan yang telah diidentifikasi di atas disusun berdasarkan kerangka pemikiran bahwa pada umumnya tujuan selain usaha pemasaran adalah laba. Salah satu cara untuk mencapai tujuan tersebut adalah dengan meningkatkan volume penjualan dari barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan.

Laba adalah selisih antara pengasilan penjualan dengan keseluruhan biaya, maka perubahan dari penghasilan atau biaya dengan sendirinya akan mempengaruhi laba.

Meskipun manajemen merencanakan laba untuk tiap periode, akan tetapi pada umumnya manajemen juga sangat memperhatikan titik impas (*Break even point*)

Impas adalah suatu kondisi dimana hotel tidak memperoleh laba akan tetapi tidak menderita kerugian. Dengan kata lain keadaan impas menunjukkan jumlah laba sama dengan nol.

Analisis impas merupakan suatu kasus khusus dari analisis biaya-volume-laba, yaitu penentuan tingkat penjualan dan komposisi produk yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba nol. (Dwi Prastowo dan Aji Suryo, 2005,96)

Titik impas dapat ditentukan dengan menggunakan dua pendekatan, yaitu pendekatan persamaan (linier) dan pendekatan grafik. Penentuan impas dengan teknik persamaan dilakukan dengan mendasarkan pada persamaan pendapatan sama dengan biaya ditambah laba. Sedangkan pendekatan grafik dilakukan dengan cara mencari titik potong antara garis pendapatan penjualan dan garis biaya dalam satu grafik.

Kegunaan Break even point menurut Gunawan (2000, 94) adalah:

1. Analisis BEP bermanfaat untuk menilai apakah sasaran penjualan yang telah ditentukan kiranya akan memberikan keuntungan atau tidak, dan berapa jauh kemunduran penjualan dapat ditolerir.
2. Analisis BEP juga dapat dipakai untuk menentukan jumlah penjualan yang dapat memberikan laba. Jumlah penjualan yang seharusnya diperoleh akan

sama dengan jumlah penjualan pada keadaan BEP ditambah penjualan lain yang diperlukan untuk memperoleh laba yang diinginkan.

Dengan melihat dari uraian tersebut di atas, maka penulis merasa bahwa analisis BEP merupakan perencanaan yang tepat bagi perusahaan untuk memperoleh laba yang telah dianggarkan.