

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Salah satu peran manajemen dalam perusahaan adalah melakukan perencanaan. Perencanaan merupakan suatu pedoman untuk menjalankan aktivitas perusahaan. Salah satu kebijakan yang mempengaruhi perolehan tingkat laba adalah penetapan harga jual produk. Besar kecilnya nilai yang ditetapkan manajemen pada nilai jual produk mempengaruhi tingkat pendapatan total dan tingkat laba yang diharapkan (Arizal, dkk, 2014).

Perencanaan dapat pula berupa alat ukur dan evaluasi atas hasil sesungguhnya. Apabila hasil yang sesungguhnya tidak sesuai dengan apa yang direncanakan, maka manajer harus mengevaluasi ketidaksesuaian tersebut dan mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan untuk mengatasinya. Perencanaan juga merupakan alat untuk pengendalian terhadap kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan memegang peranan yang sangat penting dalam menunjang kegiatan-kegiatan perusahaan untuk memperoleh laba yang optimal, salah satu perencanaan yang dibuat pihak manajemen adalah perencanaan laba.

Tujuan jangka pendek perusahaan adalah memaksimalkan laba. Untuk bisa mencapai laba yang ditargetkan, maka perlu adanya perencanaan laba. Dengan adanya perencanaan laba perusahaan dapat

mengendalikan biaya bahkan dapat mengidentifikasi masalah-masalah yang ada dalam perusahaan. Laba merupakan tujuan umum perusahaan dalam kegiatan operasionalnya, karena laba menjadi salah satu indikator dalam mengukur kinerja perusahaan. Laba sering dijadikan sebagai alat ukur keberhasilan suatu perusahaan. Dengan banyaknya laba yang diperoleh suatu perusahaan, maka perusahaan akan mampu untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, bahkan perusahaan akan mampu mengembangkan diri menjadi suatu usaha yang lebih besar, sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan (Purnamasari, 2013).

Agustina (2011) menjelaskan perencanaan laba sama halnya dengan perencanaan kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implementasi keuangannya dalam bentuk proyeksi perhiungan laba-rugi, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Untuk mencapai laba yang optimal (dalam perencanaan laba dan realisasi), manajer-manajer dapat menggunakan langkah-langkah yaitu: 1. menekan biaya operasional serendah mungkin (melakukan efisiensi) dengan mempertahankan tingkat harga dan volume penjualan yang ada. 2. menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki, dan 3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Menghasilkan laba yang optimal merupakan salah satu untuk memenuhi tuntutan tersebut, mengingat peranannya untuk bisa memuaskan pihak-pihak yang berkepentingan. Perencanaan laba

berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Dalam kaitannya dengan perencanaan laba, salah satu indikator yang tidak boleh dikesampingkan adalah faktor biaya. Biaya (*cost*) adalah kas atau setara kas yang dikorbankan (dibayarkan) untuk barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat (pendapatan) pada saat ini atau mendatang bagi organisasi. Disebut setara kas (*cash equivalent*) karena sumber daya non kas dapat ditukarkan dengan barang atau jasa yang dikehendaki. Biaya yang akan memberikan manfaat (*benefit*) hanya pada periode berjalan / sekarang (*current periode*) biasanya dicatat sebagai beban (*expense*). Untuk membuat perencanaan laba yang baik Analisis *cost-volume-profit* (biaya-volume-laba) adalah salah satu alat yang digunakan.

Menurut Halim (2012: 405), analisis biaya volume laba merupakan teknik analitik yang menggunakan tingkat variabilitas biaya untuk mengukur pengaruh perubahan volume terhadap laba. Analisis ini mengasumsikan bahwa aktiva tetap (pabrik, mesin) perusahaan dalam jangka pendek tidak berubah, sehingga tingkat biaya tetap juga tidak berubah selama periode yang dianalisa. Analisis *cost-volume-profit* merupakan alat untuk memperkirakan laba dengan mempertimbangkan hubungan antara biaya dan keuntungan di satu sisi, dan volume produksi

di sisi yang lain. Analisis *cost-volume-profit* sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan yang menekankan keterkaitan antara biaya, volume penjualan dan harga, dengan demikian para manajer dapat mengetahui dampak dari berbagai tingkat harga atau biaya terhadap laba, dampak pengurangan biaya tetap terhadap titik impas dan jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas (Worotitjan dan Manossoh, 2016).

Analisis tersebut akan menghasilkan nilai *contribution margin* (margin kontribusi), *break evenpoint* (nilai titik impas), *margin of safety* (tingkat batas keamanan) dan *operating leverage* (*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.

Analisis *contribution margin* (margin kontribusi) digunakan untuk mengetahui jumlah yang tersedia untuk menutupi beban tetap yang akan kemudian menjadi laba untuk period tersebut. Analisis *break even point* (titik impas) digunakan untuk mengetahui keadaan perusahaan dimana jumlah total pendapatan besarnya sama dengan jumlah total biaya atau pengeluaran. Analisis *margin of safety* (tingkat batas keamanan) untuk menghitung jumlah dimana penjualan dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Analisis *operating leverage* (*leverage operasi*) digunakan untuk mengukur seberapa sensitif laba bersih terhadap perubahan dalam penjualan (Satriani, dkk, 2015).

Penelitian ini mengacu pada penelitian Duyo (2013) dan Worotitjan dan Manossoh (2016). Hasil penelitian dari Duyo (2013) menyebutkan Hotel Peninsula Manado dalam perencanaan labanya menggunakan metode biaya relevan untuk mengukur berapa tingkat *break even*, volume penjualan, dan tingkat *Margin of Safety* yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa volume penjualan dan laba pada hotel sintesa peninsula Manado meningkat dari tahun 2010-2012.

Sedangkan Worotitjan dan Manossoh (2016), hasil dari penelitiannya menyebutkan bahwa UD. Gunung Emas Manado belum menerapkan analisis *cost-volume-profit* dalam perencanaan laba, meskipun demikian penjualan UD. Gunung Emas telah jauh melebihi titik impas, sehingga mendapatkan laba yang maksimal. Batas keamanan pada UD. Gunung Emas Manado tergolong cukup tinggi (baik) sehingga kemungkinan untuk menderita kerugian rendah. Marjin kontribusi tahun 2014 lebih besar dari pada marjin kontribusi tahun 2015 yang mengakibatkan titik impas untuk 2015 lebih besar dari pada titik impas tahun 2014. Tingkat *leverage* operasi UD. Gunung Emas Manado tahun 2014 sebesar 1,14 yang berarti apabila penjualan naik 1% maka laba dapat naik sebesar 1,14% dan tahun 2015 sebesar 1,20 yang berarti apabila penjualan naik sebesar 1% maka laba akan naik 1,20%.

Berdasarkan uraian di atas menunjukkan bahwa penelitian mengkaji dengan topik permasalahan yang sama belum tentu menghasilkan hasil

yang sama pula, karena disebabkan oleh pengambilan tempat/objek penelitian dan tahun penelitian yang berbeda. Yang membedakan dari penelitian ini adalah tempat dan tahun, penelitian sebelumnya berlokasi di Kota Manado sedangkan penelitian ini berlokasi di Kota Gorontalo dan dilakukan dalam rentang 3 tahun 2014-2016.

Salah satu hotel yang cukup terkenal di Kota Gorontalo adalah Hotel Maqna, yang merupakan hotel bintang 4 dengan berbagai fasilitas di dalamnya. Hotel Maqna memiliki daya tarik tersendiri bagi peneliti untuk menjadikan hotel Maqna sebagai objek penelitian karena terdapat pihak manajemen yang tanggap dalam perencanaan, pengendalian serta dalam pengambilan keputusan mengenai perolehan laba dari perencanaan. Selain itu, hotel ini memberikan suasana yang berbeda dengan hotel-hotel lainnya, yakni suasana nyaman layaknya berada di rumah sendiri. Di luar dari beberapa alasan tersebut, adanya kesediaan penyediaan data-data yang diperlukan untuk penelitian ini adalah alasan yang utama. Berdasarkan uraian di atas peneliti tertarik untuk menganalisis *cost volume profit* untuk perencanaan laba pada hotel Maqna di Kota Gorontalo. Dengan demikian, judul dalam penelitian ini adalah “**Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Maqna Gorontalo**”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana *break even point* pada Hotel Maqna Kota Gorontalo?
2. Bagaimana tingkat *margin of safety* pada Hotel Maqna Kota Gorontalo?
3. Bagaimana *Contribution Margin* Pada Hotel Maqna Kota Gorontalo?
4. Bagaimana tingkat *leverage* operasi pada Hotel Maqna Kota Gorontalo?
5. Bagaimana analisa Perencanaan laba pada Hotel Maqna Kota Gorontalo?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui *break even point* pada Hotel Maqna Kota Gorontalo
2. Untuk mengetahui tingkat *margin of safety* pada Hotel Maqna Kota Gorontalo
3. Untuk mengetahui *Contribution Margin* Pada Hotel Maqna Kota Gorontalo
4. Untuk mengetahui tingkat *leverage* operasi pada Hotel Maqna Kota Gorontalo
5. Untuk mengetahui Perencanaan laba pada Hotel Maqna Kota Gorontalo

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, maka manfaat untuk penelitian ini adalah:

### 1. Manfaat teoritis

Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan menjadi pengembangan ilmu di bidang akuntansi khususnya akuntansi manajemen dan akuntansi biaya. Disamping itu, diharapkan pula dapat menjadi referensi untuk penelian sejenis dimasa yang akan datang.

### 2. Manfaat praktis

Secara praktis hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan kepada pimpinan Hotel Magna Kota Gorontalo terkait dengan penentuan *cost volume profit*.