

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Bisnis pariwisata dalam negeri di Indonesia sangat menjanjikan di setiap wilayah bahkan di perkotaannya pun bisa dijadikan daya tarik tersendiri bagi wisatawan domestik maupun mancanegara. Hal inilah yang membuat para pengusaha bersaing dalam dunia pariwisata di bidang perhotelan. Hotel juga mampu menjadi daya pikat bagi para wisatawan yang ingin melepaskan lelah atau sebagai tempat bocking hunian bagi pasangan suami istri yang baru menikah. Tak sedikit hotel di Indonesia yang memberikan pelayanan berkelas internasional demi menunjang kenyamanan serta kepuasan bagi para pelanggannya. Hotel menjadi tempat yang bonafite bagi pelanggan yang ingin menunjukkan kelas dalam kehidupan gengsinya.

Di Blitar, banyaknya tempat pariwisata juga menjadikan para pemilik modal untuk bersaing di sektor perhotelan. Hotel Puri Perdana Blitar ikut berperan serta dalam meramaikan persaingan dunia hotel. Memberikan pelayanan berkelas bintang dengan harga sewa yang murah membuat Hotel Puri Perdana mampu bersaing dengan hotel lain yang berslogankan Hotel murah. Hal ini yang mendasari *Owner* hotel Puri Perdana berfikir keras untuk semaksimal mungkin menekan beban dalam

setiap fasilitas–fasilitas yang dikeluarkan. Kunci sukses dalam persaingan bisnis difaktori oleh beberapa hal yaitu *Quality (kualitas)*, *Service(pelayanan)*, dan *Price(harga jual/sewa)*.

*Service* adalah pelayanan yang diberikan kepada *costumer*, yang menekankan aspek kepuasan *costumer* terhadap pelayanan yang diberikan, misalnya kebersihan kamar hotel, keramah tamahan karyawan, rasa masakan yang enak. *Quality* adalah ragam fasilitas yang ditawarkan kepada *costumer* sebagai alat daya pikat dalam bersaing, misalnya fasilitas café and resto, karaoke room, kolam renang dan lain sebagainya. Pada fasilitas pelayanan inilah yang sangat harus dipertimbangkan oleh pihak owner. Bagaimana tidak, jika pemberian fasilitas ternyata memberikan beban oprasional diatas harga sewa yang di tawarkan bukan tidak mungkin akan berdampak kerugian, sedangkan apabila harga sewa yang ditawarkan tidak sesuai dengan fasilitas yang di berikan maka akan menjadi boomerang pada sektor pemasaran hotel. *Price* adalah harga jual yang harus dikeluarkan oleh pihak *costumer* atas pelayanan yang diberikan pihak hotel. *Price* memiliki peran yang cukup berpengaruh besar dalam memikat minat pelanggan maupun calon pelanggan. Pemberian harga jual juga harus memperhatikan setiap tipe–tipe kamar hotel agar tiap pembebanan biaya pada masing–masing tipe kamar terpenuhi. Penetapan harga jual merupakan dasar dari terbentuknya laba yang akan di peroleh perusahaan.

Memperhitungkan beberapa aspek tersebut bukan tidak mungkin memperhitungkan beban pokok sewa dengan metode yang tepat menjadi kunci utama agar beban pokok sewa yang ditimbulkan tidak lebih besar dari harga sewa kamar yang ditawarkan. Kasus yang terjadi pada Hotel Puri Perdana ialah pendapatan dari harga sewa masih belum mampu mencapai target yang di harapkan, karena harga yang ditawarkan masih banyak teralokasikan pada beban pokok sewa. Banyak tipe kamar menjadi faktor penting dalam memperhitungkan beban pokok sewa yang di timbulkan oleh adanya aktivitas oprasional. Oleh sebab itu owner harus sangat berfikir matang dan paham betul dengan beban yang di timbulkan oleh setiap tipe kamar agar harga sewa yang di tawarkan sepadan dengan fasilitas yang diberikan kepada pelanggan.

*Activity Based Costing* adalah metode perhitungan akuntansi dalam menentukan beban pokok. Metode ABC sangat cocok digunakan pada perusahaan yang memiliki jenis jasa yang bervariasi, karena metode ABC melakukan pembebanan pada aktivitas yang di timbulkan, hal ini akan menghasilkan perhitungan yang akurat, efektif dan efisien dalam pengambilan keputusan.

Laba adalah keuntungan yang didapatkan setelah dikurangi beban oprasional. Laba merupakan elemen api yang menjadi sorotan utama karena angka perolehan laba mampu menggambarkan kondisi kinerja

perusahaan. Dari situ perusahaan dapat menarik minat investor dalam menanamkan modalnya untuk mengembangkan perusahaan.

Penulis mendeskripsikan latar belakang diatas mengambil judul Analisis Beban Pokok Sewa dengan Metode *Activity Based Costing* dalam Menentukan Harga Sewa dan Memperoleh Laba.

## **B. Permasalahan**

Maraknya persaingan hotel di Blitar membuat *Owner* hotel Puri Perdana berfikir keras bagaimana mampu terus bertahan dan tetap dipercaya oleh pelanggannya, dengan kebutuhan biaya pokok yang semakin tinggi Hotel Puri Perdana berupaya untuk tetap memberikan harga jual yang terjangkau bagi pelanggannya tetapi tetap memberikan fasilitas hotel berbintang.

Hotel Puri Perdana memiliki banyak pelanggan untuk setiap tipe kamarnya, akan tetapi pendapatan yang diperoleh dirasa masih belum bisa memenuhi target yang diharapkan. Harga sewa kamar di Hotel Puri Perdana masih sangatlah minim untuk setiap tipe kamar yang dipersewakan sehingga laba yang diperolehpun dirasa kurang karena pendapatan terlalu banyak dialokasikan pada beban oprasional yang di timbulkan pada aktivitas tipe kamar, karena setiap tipe kamar berbeda dan memiliki beban oprasional yang berbeda oleh karena itu perusahaan ingin mengetahui apakah pembebanan pokok pada setiap kamar sudah tepat atau belum untuk dijadikan acuan dalam menentukan harga sewa

pada setiap masing–masing tipe kamar. Akibat jika beban pokok lebih besar dari harga sewa maka akan mempengaruhi pendapatan laba hotel.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian permasalahan diatas, maka penulis merumuskan bagaimana menetapkan beban pokok sewa dengan metode *Activity Based Costing* dalam menentukan harga sewa dan memperoleh laba ?

### **D. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk menetapkan beban pokok sewa dengan metode *Activity Based Costing* dalam menentukan harga sewa dan memperoleh laba.

### **E. Kegunaan Penelitian**

Manfaat penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagi penulis, diharapkan peneliti memahami secara teori dan pengaplikasi Sistem *Activity Based Costing* yang berkaitan dengan harga sewa kamar.
2. Bagi perusahaan, diharapkan hasil dari penelitian ini dapat menjadi bahan referensi dalam perbaikan sistem akuntansi biaya yang digunakan perusahaan saat ini.
3. Bagi pihak lain, supaya dijadikan bahan referensi untuk dikembangkan dalam penelitian selanjutnya.