

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Palembang merupakan salah satu kota yang perkembangan pembangunannya mengalami kemajuan yang pesat hal tersebut dibuktikan dengan dibangunnya fasilitas-fasilitas umum bagi masyarakat serta pembangunan-pembangunan untuk olahraga baik Nasional maupun Internasional seperti dimulai dari Pekan Olahraga Nasional (PON) ke XVI pada 2014, SEA GAMES XXVI pada 2011, dan pertandingan olahraga negara-negara islam di dunia (ISG) pada 2014 serta yang akan datang yaitu pelaksanaan ASIAN GAMES. Pelaksanaan event tersebut berdampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi daerah, terutama Kota Palembang sebagai Pusat Pemerintahan Provinsi Sumsel.

Perkembangan pembangunan Sumsel ini juga tidak luput makin banyaknya investor asing yang menanamkan modal di berbagai bidang industri, perkebunan, maupun barang dan pelayanan jasa. Kota Palembang sendiri dalam pembangunan infrastruktur juga semakin pesat seperti perluasan jalan, pembangunan jembatan serta sarana transportasi umum yang sedang dibangun yaitu *Light Rail Transit (LRT)*. Sebagai kota yang semakin berkembang pesat maka banyak jasa-jasa yang ditawarkan kepada masyarakat, salah satunya adalah hotel. Mengingat ketatnya persaingan bisnis jasa ini, maka konsekuensi yang harus diterima oleh pihak hotel adalah bagaimana mengolah secara maksimal sumber daya yang dimiliki sehingga diperoleh laba yang direncanakan atau laba yang optimal.

Salah satu ukuran keberhasilan perusahaan jasa dalam memimpin sebuah perusahaan khususnya pada bidang perhotelan dapat dilihat dari laba yang dihasilkan selama periode tertentu. Perusahaan juga dituntut untuk dapat melihat kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi maupun kesempatan-kesempatan atau peluang-peluang yang ada dimasa yang akan

datang, baik jangka pendek maupun panjang. Oleh karena itu, pihak hotel perlu melakukan suatu perencanaan dalam menghadapi berbagai kemungkinan dan kesempatan yang ada dan untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat pada perusahaan jasa Hotel di Palembang.

Besar kecilnya laba perusahaan akan menjadi ukuran sukses tidaknya manajemen dalam mengelola perusahaan. Laba dicapai jika pendapatan melebihi total biaya yang dikeluarkan. Agar pendapatan meningkat perusahaan harus menaikkan tingkat penjualannya untuk menaikkan penjualan tersebut, maka perusahaan harus merencanakannya terlebih dahulu. Perencanaan itu dipakai sebagai pedoman dalam melakukan penjualan, untuk dapat mengetahui laba yang dihasilkan suatu perusahaan tersebut salah satunya dapat dilakukan dengan cara melakukan perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*). Perhitungan Titik Impas (*break even point*) juga sangat diperlukan manajemen Hotel karena mampu memberikan informasi mengenai berbagai tingkat penjualan tertentu, 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.

Tingkat *break even* menunjukkan jumlah penjualan jasa sewa kamar minimum yang harus dicapai hotel agar tidak menderita kerugian. Demikian untuk memperoleh laba atau keuntungan, pihak manajemen hotel harus menjual jasa sewa kamarnya diatas tingkat *break even* Dengan diketahuinya tingkat *break even* manajemen dapat mengambil kebijakan untuk kemajuan hotelnya. Perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*) dengan mengetahui titik peluang pokok atau titik impas maka tingkat volume penjualan atau pendapatan perusahaan mencapai titik impasnya sehingga perusahaan tersebut tidak mengalami kerugian dan tidak mengalami keuntungan. Bila penjualan melebihi atau diatas titik impas atau *break even point* maka perusahaan

tersebut mengalami keuntungan, sedangkan untuk penjualan yang dibawah titik impas maka perusahaan tersebut mengalami kerugian

Majestic Hotel merupakan salah satu hotel yang berada di Kota Palembang dimana lokasi hotel tersebut yang strategis untuk memudahkan para wisatawan yang menginap untuk berpergian. Majestic Hotel merupakan hotel yang lokasinya sangat strategis, akan tetapi dalam operasinya hotel belum mengetahui berapa penjualan yang mereka lakukan untuk mencapai titik impas penjualan tiap tipe kamar hotel dimana Majestic Hotel memiliki 2 tipe kamar yaitu standart dan delux. Sehingga diperlukan strategi yang sesuai dalam meningkatkan penjualannya dengan melakukan perhitungan Titik Impas (*break even point*).

Berdasarkan uraian di atas, sangat penting bagi sebuah perusahaan untuk mengetahui Titik Impas (*Break Even Point*) perusahaan tersebut dengan mengetahui *Breakeven Point* (titik impas) perusahaan juga dapat menargetkan atau merencanakan jumlah penjualan produk agar memperoleh keuntungan tertentu. Berdasarkan informasi yang diperoleh, Majestic Hotel belum menerapkan analisis Titik Impas (*Break Even Point*) Mengingat pentingnya Titik Impas (*Break Even Point*) sebagai salah satu alat bantu dalam perencanaan penjualan. Adanya penelitian ini, para pihak manajemen hotel dapat mengetahui tingkat *break even point* (BEP) hotelnya. Tingkat break even menunjukkan jumlah penjualan jasa sewa kamar minimum yang harus dicapai hotel agar tidak menderita kerugian. Sehingga untuk memperoleh laba atau keuntungan, pihak manajemen hotel harus menjual jasa sewa kamarnya diatas tingkat Titik Impas (*break even point*).

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan tersebut diatas, maka penulis tertarik mengambil judul **“ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) TERHADAP PENJUALAN JASA SEWA KAMAR PADA MAJESTIC HOTEL PALEMBANG”**.

1.2 Perumusan Masalah

Masalah pokok yang akan dibahas yaitu mengenai Analisis Titik Impas (*Break even point*) Majestic Hotel dan rumusan masalah yang dapat penulis ambil diantaranya sebagai berikut:

1. Berapa perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*) pada Majestic Hotel Palembang terhadap penjualan jasa sewa kamar minimum yang harus dicapai hotel agar tidak menderita kerugian berdasarkan data periode 2012-2016.
2. Bagaimana Titik Impas (*Break event point*) dapat digunakan dalam menentukan penjualan selanjutnya pada Majestic Hotel Palembang setelah periode 2012-2016.

1.3 Batasan Masalah

Batasan masalah dalam penulisan skripsi ini adalah:

1. Perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*) pada Majestic Hotel dimana perusahaan belum mengetahui penjualan jasa sewa kamar minimum yang harus dicapai hotel agar tidak menderita kerugian selama periode 2012-2016.
2. Titik Impas (*Break event point*) dapat digunakan dalam menentukan penjualan selanjutnya pada Majestic Hotel Palembang selama periode 2012-2016.

1.4 Tujuan Penelitian

Hendak dicapai dalam penulisan ini yaitu:

1. Untuk menghitung Titik Impas (*Break Even Point*) pada Majestic Hotel agar mengetahui jumlah minimum jasa sewa kamar yang harus di capai agar tidak menderita kerugian selama periode 2012-2016.
2. Untuk mengetahui penjualan selanjutnya pada Majestic Hotel dengan analisis Titik Impas (*break even point*) selama periode 2012-2016.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat penulisan Tugas Akhir ini dari berbagai pihak yaitu sebagai berikut:

1. Untuk menambah ilmu pengetahuan dan memperdalam pengetahuan penulis dalam mata kuliah Manajemen Keuangan terutama dalam bidang *Break even point* (BEP) pada keadaan perusahaan yang sebenarnya.
2. Diharapkan hasil penulisan ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan bagi pembaca untuk melakukan perhitungan *Break even point* (BEP) pada perusahaan yang sebenarnya dan dapat diharapkan memberikan gambaran untuk melakukan perencanaan penjualan apabila membuka perusahaan sendiri.