

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Era globalisasi yang semakin kilat mengakibatkan persaingan bisnis yang bertambah ketat. Maka dari itu perusahaan harus mampu mengelola potensi yang ada secara efektif dan efisien agar mampu bersaing dengan perusahaan jasa maupun manufaktur lainnya. Agar tetap *survive* perusahaan baik manufaktur maupun jasa memerlukan informasi yang akurat mengenai proses produksi dan sumber daya-sumber daya yang dikonsumsi untuk menghasilkan produk atau jasa dan menjualnya kepada *customer*. Hotel sebagai perusahaan yang bergerak dibidang jasa penginapan juga tidak lepas dari kompetisi tersebut. Karena hotel selain meningkatkan profit juga harus memberikan kepuasan terhadap perusahaan, sehingga menjadi perusahaan yang memiliki keunggulan daya saing.

Pada bisnis khususnya di bidang perhotelan penting juga untuk menentukan aktivitas yang dapat menimbulkan biaya. Besar kecilnya aktivitas biaya yang muncul harus diperlukan analisis aktivitas untuk mengetahui aktivitas yang dijalankan oleh perusahaan baik itu input dan output dari aktivitas yang dijalankan. Aktivitas ini juga dapat memberikan informasi yang berguna untuk identifikasi banyaknya aktivitas dan faktor-faktor yang dapat menimbulkan biaya. Penentuan harga pokok produk dan jasa merupakan suatu kemampuan perusahaan dalam memproduksi barang dan jasa. Semakin tinggi kemampuan mengelola biaya, semakin baik pula produk atau jasa yang ditawarkan pada konsumen baik dari sisi harga maupun kualitas. Salah satu hal yang dapat dilakukan oleh perusahaan adalah dengan mengendalikan biaya tanpa harus mengurangi kualitas dan kuantitas produk yang telah ditetapkan. Secara internal manajemen menyusun berbagai strategi untuk penghematan harta perusahaan,

pemanfaatan kekayaan perusahaan secara optimal, dan penekanan *cost* produk agar menghasilkan produk yang *cost effective*.

Berkaitan dengan *cost effective*, perusahaan tidak terlepas dari peran akuntansi biaya. Untuk menghasilkan produk yang *cost effective*, diperlukan informasi biaya yang sistematis dan komparatif serta data untuk analisis biaya dan laba. Informasi ini membantu manajemen untuk menetapkan sasaran laba perusahaan, menetapkan target departemen yang menjadi pedoman manajemen menuju pencapaian sasaran akhir, mengevaluasi keefektifan rencana, mengungkapkan keberhasilan atau kegagalan dalam bentuk tanggung jawab yang spesifik, dan menganalisis serta memutuskan pengadaan penyesuaian dan perbaikan, agar seluruh organisasi tetap bergerak maju secara seimbang menuju tujuan yang telah ditetapkan.

Semakin menjamurnya perusahaan jasa terutama yang bergerak di bidang pariwisata dan perhotelan, menyebabkan semakin ketatnya persaingan antar hotel. Keberhasilan dalam memengangkan persaingan tersebut ditentukan oleh beberapa hal antara lain *promotion*, *quality*, *cost* dan *services*. *Promotion* adalah kegiatan yang dilakukan oleh pihak perusahaan untuk mengenalkan, menginformasikan dan mempopulerkan produknya kepada pasar. *Services* adalah kuantitas atau ragam pelayanan yang disediakan pihak hotel terhadap pelanggannya misalnya fasilitas kolam renang, restoran, fitness center, spa, bar dan lain sebagainya. *Quality* merupakan kualitas pelayanan terhadap konsumen, hal ini lebih menekankan pada kepuasan konsumen terhadap satu jenis pelayanan. Kebersihan kolam yang selalu terjamin, rasa masakan yang sesuai dengan selera konsumen, alat-alat fitness yang lengkap dan berfungsi dengan baik, tersedianya handuk tebal dan hangat, keramahan karyawan hotel merupakan contoh dari kualitas pelayanan yang disediakan pihak hotel terhadap tamu atau konsumennya.

Selain *Promotion*, *quality* dan *services*, *cost* merupakan faktor yang sangat berpengaruh dalam perebutan hati para konsumen maupun calon konsumen. *Cost* adalah jumlah nominal yang harus dibayarkan oleh

konsumen atas pelayanan yang telah diberikan oleh pihak hotel atau penyedia jasa. Jika ada perbandingan antara beberapa hotel dengan *quality* dan *services* yang sama dalam hal penentuan harga dan mengabaikan faktor loyalitas konsumen terhadap produsen atau penyedia jasa, konsumen akan cenderung memilih hotel yang lebih murah. Untuk itu diperlukan perhitungan yang maksimal.

Setiap jasa yang diberikan kepada *customer* memerlukan aktivitas, dan setiap aktivitas mengkonsumsi sumber daya maka pemenuhan informasi yang mampu mencerminkan konsumsi sumber daya dalam berbagai aktivitas akan sangat bermanfaat bagi manajemen. Manajemen memerlukan informasi yang berfungsi sebagai masukan bagi manajer yang memungkinkan dapat memberikan keunggulan biaya secara signifikan dalam membuat penetapan harga pokok. Perhitungan harga jual produk atau jasa dengan menggunakan sistem biaya tradisional dirasa kurang maksimal. Sistem biaya tradisional didasarkan pada biaya material langsung dan biaya tenaga kerja langsung. Sedangkan biaya *overhead*-nya dialokasikan ke semua unit produk/ jasa yang dihasilkan sehingga sering terjadi distorsi.

Atas dasar kelemahan sistem akuntansi biaya tradisional tersebut maka timbul pendekatan baru dalam pembebanan biaya yang disebut dengan *Activity Based Costing (ABC) system* atau sistem akuntansi biaya atas dasar aktivitas. *Activity Based Costing (ABC)* dikenal sebagai suatu sistem pembebanan biaya berdasarkan aktivitas untuk menghasilkan produk atau jasa. Sistem ABC menghasilkan informasi yang dapat membatasi distorsi yang disebabkan oleh pengalokasian sistem akuntansi biaya tradisional.

Penerapan sistem ABC pada hotel dapat membantu menyajikan biaya produk lebih akurat dan informatif. Pengukuran yang lebih akurat tentang biaya yang dipicu oleh aktivitas, dapat membantu pihak manajemen untuk meningkatkan nilai produk dan nilai proses. Dengan sistem ABC pula diharapkan mampu memenuhi kebutuhan manajemen untuk memudahkan memberikan informasi tentang biaya relevan untuk pengambilan keputusan.

Dengan diterapkannya sistem ABC pada suatu hotel, sangat memungkinkan hotel tersebut untuk mendapatkan nominal yang akurat untuk menentukan harga pokok kamar suatu hotel.

Berdasarkan latar belakang diatas diharapkan penulis dapat menunjukkan kepada hotel Ijen tentang bagaimana penerapan sistem *Activity Based Costing* untuk mendapatkan harga pokok kamar yang lebih akurat. Oleh karena itu dalam penelitian ini penulis menyusun tugas akhir ini dengan judul “Analisis Penerapan Metode *Activity Based Costing System* Dalam Menentukan Harga Pokok Kamar (Studi Kasus Pada Hotel Ijen Suites Resort and Convention Malang”.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dibuat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan *Activity Based Costing System* dalam menentukan harga pokok sewa kamar di Hotel Ijen Suites Resort and Convention

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dengan permasalahan yang telah penulis uraikan, penelitian ini bertujuan untuk:

1. Menganalisis kemungkinan penerapan *Activity Based Costing System* untuk menghitung harga pokok sewa kamar pada Hotel Ijen Suites Resort and Convention.

1.4. Manfaat Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang telah penulis uraikan, penelitian ini bertujuan untuk:

1. Bagi Mahasiswa Bidang Keahlian Akuntansi
Manfaat bagi mahasiswa bidang keahlian Akuntansi yaitu menambah ilmu pengetahuan mengenai perhitungan dan pengalokasian biaya

dengan *Activity Based Costing System* pada perusahaan jasa, khususnya pada perhotelan.

2. Bagi Perusahaan

Manfaat bagi perusahaan yaitu diharapkan dapat memberikan informasi tentang kemungkinan penerapan *Activity Based Costing System* dalam penentuan harga pokok sewa kamar.

3. Bagi Pembaca

Manfaat bagi pembaca yaitu untuk memberikan wawasan pengetahuan gambaran mengenai perhitungan dan pengalokasian biaya dengan *Activity Based Costing System* pada perusahaan hotel ataupun dapat dijadikan referensi untuk penulisan selanjutnya.