

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu bentuk usaha pelayanan jasa adalah jasa pariwisata, seperti jasa perhotelan. Persaingan dalam usaha pelayanan terlihat dari banyaknya hotel yang didirikan oleh pihak swasta di Indonesia. Dari banyaknya penawaran terhadap pelayanan hotel, semua itu adalah fasilitas yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Dalam melakukan kegiatan bisnis, hotel harus mengutamakan kepentingan sosial dan bukan hanya untuk mencari keuntungan semata. Keberhasilan dalam memenangkan persaingan tersebut ditentukan oleh beberapa hal antara lain *quality*, *cost*, dan *services*.

Perusahaan membutuhkan keunggulan dalam persaingan pelayanan jasa. Persaingan yang ketat dalam jenis pelayanan yang sama dapat menyebabkan pasar mengalami *Price Sensitive*. Peningkatan dan penurunan harga yang relatif kecil berakibat secara signifikan dalam proses penjualan pelayanan jasa. Oleh karena itu, harga jual merupakan faktor penting dalam industri ini. Keunggulan yang kompetitif dapat dicapai oleh sebuah perusahaan dengan menghitung harga jual yang tepat. Harga jual tidak boleh terlalu rendah supaya dapat menutup pengeluaran dan mendapatkan keuntungan yang diinginkan dan tidak boleh terlalu tinggi supaya bisa bersaing dengan perusahaan pelayanan jasa lainnya.

Salah satu bentuk usaha pelayanan jasa adalah jasa pariwisata, seperti jasa perhotelan. Persaingan dalam usaha pelayanan terlihat dari banyaknya hotel yang didirikan oleh pihak swasta di Indonesia. Dari banyaknya penawaran terhadap pelayanan hotel, semua itu adalah fasilitas yang ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Dalam melakukan kegiatan bisnis, hotel harus mengutamakan kepentingan sosial dan bukan hanya untuk mencari keuntungan semata. Keberhasilan dalam memenangkan persaingan tersebut ditentukan oleh beberapa hal antara lain *quality*, *cost*, dan *services*. Selama ini pihak hotel dalam menentukan tarif hanya menggunakan sistem biaya tradisional dan tidak mencerminkan aktivitas yang spesifik karena banyaknya kategori biaya yang bersifat tidak langsung sehingga menimbulkan banyak masalah karena tidak dapat mencerminkan biaya yang sebenarnya, sehingga akibatnya akan muncul *under costing* atau *over costing*.

Activity Based Costing (ABC) memfokuskan pada biaya yang melekat pada produk berdasarkan aktivitas yang dikerjakan untuk memproduksi, menjalankan, dan mendistribusikan produk yang bersangkutan. *Activity Based Costing* menganggap bahwa biaya yang timbul disebabkan oleh aktivitas yang menghasilkan produk. Pendekatan ini menggunakan penggerak biaya pada aktivitas yang menimbulkan biaya dan akan akurat diterapkan untuk perusahaan yang menghasilkan beraneka jenis produk serta sukar untuk mengidentifikasi biaya tersebut ke setiap produk secara individual. *Activity Based Costing* dapat disimpulkan sebagai pendekatan penentuan biaya produk atau jasa berdasarkan konsumsi sumber daya yang disebabkan karena aktivitas.

Dalam pengelolaan perusahaan atau organisasi, ketika menjalankan aktivitas sehari-hari, maka perusahaan atau organisasi tersebut telah mengorbankan (Pengeluaran) sumber daya. Misal, suatu manufaktur melakukan transaksi pembelian bahan baku, pembelian mesin

atau alat pabrik, pelunasan utang usaha, membayar upah dan gaji, membayar beban listrik dan air, membayar telepon, dan lain-lain. Semua biaya dan beban yang dikeluarkan untuk memperolehnya merupakan pengorbanan sumber daya ekonomi sebuah perusahaan.

Perbedaan utama perhitungan harga pokok produk antara akuntansi biaya tradisional dengan *Activity Based Costing System* adalah jumlah *cost driver* (pemicu biaya) yang digunakan. Dalam penentuan harga pokok produk dengan metode *Activity Based Costing System* menggunakan *cost driver* dalam jumlah lebih banyak dibandingkan dalam sistem akuntansi biaya tradisional yang hanya menggunakan satu atau dua *cost driver* berdasarkan unit. ABC System melakukan refinement, dalam pembebanan biaya overhead pabrik kepada produk, yang lebih mencerminkan kegiatan perusahaan dalam memproduksi dan menjual produk (Kholmi dan Yuningsih, 2009:232).

Tugas utama sebuah hotel adalah memberikan jasa penginapan dan memanjakan tamu. Dalam memberikan jasa penginapan, hotel memperoleh penghasilan dari pendapatan jasa dan fasilitas yang diberikan. Salah satunya adalah jasa penginapa. Dimana pendapatan dari jasa tersebut didapat dari tarif yang harus dibayar oleh pemakai jasa penginapan. Penentuan tarif menginap merupakan suatu keputusan yang sangat penting. karena dapat mempengaruhi profitabilitas suatu hotel. Dengan adanya berbagai macam fasilitas pada jasa menginap, serta jumlah biaya Overhead yang tinggi, maka semakin menuntut ketepatan dalam pembebanan biaya yang sesungguhnya.

Untuk menentukan biaya yang tepat, hotel membutuhkan metode yang tepat dalam menentukan biaya agar dapat menghasilkan informasi biaya yang akurat berkenaan sesuai dengan biaya aktivitas pelayanannya. Dalam sistem penentuan biaya tradisional, biaya *Overhead* pabrik dibebankan ke pabrik atau *Cost Pool* departemental atau pusat biaya dan kemudian ke output produksi. Meskipun demikian, prosedur pembebanan tradisional ini mendistorsi biaya produk atau jasa yang dilaporkan. Karena banyak sumber daya *Overhead* yang digunakan dalam proporsi yang tidak sama dengan Unit *Output* yang diproduksi, sistem tradisional menyebabkan pengukuran biaya aktivitas pendukung yang digunakan oleh produk atau jasa individual menjadi tidak akurat. Untuk itu perlu diterapkan sistem penentuan harga produk berdasarkan aktivitasnya

Objek penelitian saya merujuk ke Hotel Mega Mulia yang bertempat di Kota Surabaya. Selain memberikan pelayanan berupa jasa penginapan, Hotel Mega Mulia Jember beberapa masalah, masalah yang dihadapi yaitu terkait penentuan harga yang cukup sensitif, karena sedikit saja harga ditentukan terlalu tinggi dari harga pesaing maka pelanggan akan lari ke badan usaha pesaing yang lainnya. Hotel ini berlokasi di Jl. Raya Sedati Gede No.3A, Bono, Sedati Gede, Kec. Sedati, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur 61253. Hotel Mega Mulia mempunyai tipe-tipe kamar yang ditawarkan sesuai dengan tingkat fasilitas yang ada, yaitu: *Family Room, Standard I, Standard II dan Standard III*

Hotel ini menggunakan akuntansi biaya tradisional dalam penghitungan tarifnya. Dalam perhitungan menggunakan akuntansi biaya tradisional ini masih memiliki kekurangan karena cara tersebut masih terlalu tradisional dan tidak akurat dalam menentukan tarif yang ideal bagi hotel tersebut. Di sisi lain, perhitungan tarif menggunakan metode ABC memiliki keunggulan

yang dapat memberikan rincian biaya secara detail dan bisa digunakan untuk menjadi acuan biaya pada hotel ini sehingga biaya tempat penginapan ini tidak terlalu mahal ataupun terlalu murah.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Penerapan *Activity Based Costing System* Dalam Penentuan Tarif Kamar Hotel Mega Mulia Surabaya**”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, ditemukan rumusan masalah tentang bagaimana penerapan *Activity Based Costing System* untuk perhitungan tarif kamar Hotel Mega Mulia di Surabaya?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan *Activity Based Costing System* dalam perhitungan tarif kamar Hotel Mega Mulia.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini

1. Manfaat praktis
Hasil penelitian ini supaya bisa digunakan pihak manajemen sebagai masukan dalam menentukan tarif hotel bagi tamu.
2. Manfaat teoritis
Hasil penelitian diharapkan dapat dipakai salah satu referensi kajian dalam perusahaan jasa lain terutama hotel