

**ANALISIS BREAK EVEN POINT TERHADAP PENJUALAN
JASA SEWA KAMAR PADA HOTEL SURYA INDAH
SALATIGA**

TUGAS AKHIR

**Untuk memenuhi sebagian persyaratan
Untuk mencapai derajat Sarjana Ahli Madya
Program Studi Akuntansi**



Disusun oleh :

Nama : Selvina Damayanti P.

NIM : (F3302185)

**FAKULTAS EKONOMI JURUSAN D3 AKUNTANSI
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA**

2005

HALAMAN PERSETUJUAN

Surakarta, Agustus 2005
Disetujui dan diterima oleh,
Pembimbing

Sri Murni, SE, M.Si, Ak.

NIP. 132 134 698

HALAMAN PENGESAHAN

Telah disetujui dan diterima baik oleh tim penguji Tugas Akhir Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret guna melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ahli Madya Akuntansi Keuangan.

Surakarta, Agustus 2005

Tim Penguji Tugas Akhir:

1. _____
(.....)
Penguji
2. Sri Murni, SE, M.Si, Ak
(.....)
Pembimbing

HALAMAN MOTTO

- ✧ Segala perkara dapat kutanggung di dalam DIA yang memberikan kekuatan kepadaku (Filipi 4:13)
- ✧ Janganlah hendaknya kamu kuatir tentang apapun juga, tetapi nyatakanlah dalam segala hal keinginanmu kepada ALLAH dalam doa dan permohonan dengan ucapan syukur (Filipi 4:6)
- ✧ Tetap semangat (Sony Tulung)
- ✧ Hal-hal besar selalu diawali dengan hal yang kecil (me)

PERSEMBAHAN

Karya kecil ini kupersembahkan untuk:

- ♥ JC is the best
- ♥ Almarhum papiku
- ♥ Mamiku tersayang
- ♥ Kakak-kakak dan adikku
- ♥ ponakan-ponakanku yang lucu
- ♥ Temen-temenku semua
- ♥ Almamaterku tercinta

KATA PENGANTAR

Segala Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yesus Kristus Yang Maha Pengasih atas segala berkat dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “ ANALISIS BREAK EVEN POINT TERHADAP PENJUALAN JASA SEWA KAMAR PADA HOTEL SURYA INDAH SALATIGA” dengan baik.

Adapun Tugas Akhir ini disusun dengan maksud untuk melengkapi sebagian persyaratan dalam rangka mencapai derajat Sarjana Ahli Madya pada program D III Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Dengan kerendahan hati yang paling dalam penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga Tugas Akhir ini dapat terselesaikan dengan baik.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Dra. Salamah Wahyuni, SU selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Ibu Dra. Evi Gantowati, M.Si, Ak selaku Ketua Program D III Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Ibu Sri Murni, SE, M.Si, Ak selaku Dosen pembimbing Tugas Akhir yang telah banyak memberikan saran dan bimbingan kepada penulis, sehingga terselesainya Tugas Akhir ini.
4. Bapak Sunar Widodo selaku Manajer Hotel Surya Indah, yang telah memberikan izin penulis dalam pengumpulan data guna menyusun Tugas Akhir ini.

5. Seluruh karyawan Hotel Surya Indah lainnya atas kesediaannya dalam membantu penulis selama mengadakan penelitian.
6. Mamiku, Kakak-kakakku, Adikku, ponakan-ponakan dan mici yang selalu mendorong dan mendoakan aku.
7. Keluarga Salatiga dan Mbak Lina udah selalu mendukung aku.
8. Temen-temenku Atik, Defin, Retno, Fitri, Ulin, dan Risa. Makasih untuk semangat, dukungan, dan doa yang selalu diberikan buatku.
9. Teman-temanku Kelas B angkatan 2002. “ Thanks ya semuanya.....”.
10. Herlambang. Makasih buat pengertian dan doanya.
11. Semua pihak yang telah membantu yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Dalam penyelesaian Tugas Akhir ini penulis menyadari masih jauh dari sempurna, maka dari itu penulis mohon saran dan kritik yang bersifat membangun dari pembaca dan semoga Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca semua.

Surakarta, Agustus 2005

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
ABSTRAKSI	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL.....	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Sejarah Singkat dan Perkembangan Hotel Surya Indah.....	1
B. Struktur Organisasi Hotel Surya Indah	2
C. Lokasi Hotel Surya Indah.....	6
D. Fasilitas Hotel Surya Indah	6
E. Latar Belakang Masalah.....	8
F. Perumusan Masalah	13
G. Tujuan Penelitian	13
H. Manfaat Penelitian	13
BAB II ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
A. Pengertian Break Even Point	15

B. Asumsi Yang Mendasari Analisis Break Even Point.....	17
C. Manfaat Analisis Break Even Point	18
D. Langkah-langkah Analisis Break Even Point	18
1. Pengelompokan Biaya.....	19
2. Pengalokasian Biaya Tetap Dan Biaya Variabel	19
3. Penentuan Marjin Kontribusi	20
4. Perhitungan Tingkat Break Even	20
5. Pengaruh Perubahan Harga Sewa Kamar Terhadap Analisis Break Even.....	21
E. Analisis Break Even Point Terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar Pada Hotel Surya Indah	21
BAB III TEMUAN	
A. Kebaikan	36
B. Kelemahan.....	36
BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan	38
B. Saran.....	39
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

1.1 Struktur Organisasi Hotel Surya Indah	3
---	---

DAFTAR TABEL

2.1 Daftar Jenis Kamar, Jumlah Kamar, Dan Harga Sewa Kamar	
Pada Hotel Surya Indah.....	23
2.2 Pengelompokan Biaya Yang Telah Dianggarkan Tahun 2004.....	23
2.3 Pengalokasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel Berdasarkan	
Persentase Nilai Jual Relatif.....	24
2.4 Alokasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel ke Dalam Tiap Jenis	
Kamar Berdasarkan Persentase Nilai Jual relatif.....	24
2.5 Laporan Rugi Laba Yang Dianggarkan untuk tahun 2004	25
2.6 Laporan Rugi Laba Yang Dianggarkan Apabila Harga Sewa	
Delux Naik	28
2.7 Laporan Rugi Laba Yang Dianggarkan Apabila Harga Sewa	
Moderate Naik.....	30
2.8 Laporan Rugi Laba Yang Dianggarkan Apabila Harga Sewa	
Standar Naik.....	33

ABSTRAKSI

Analisis Break Even Point Terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar Pada Hotel Surya Indah Salatiga

Selvina Damayanti Penton
F. 3302185

Penelitian ini bertujuan untuk menghitung tingkat *break even point* pada Hotel Surya Indah terutama pada penjualan jasa sewa kamar pada tahun 2004, yang meliputi penjualan jasa sewa kamar Delux, kamar Moderate, dan kamar Standar. Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat diketahui tingkat penjualan yang diperlukan agar tercapai *break even point* pada penjualan jasa sewa kamar di Hotel Surya Indah.

Analisis ini bertujuan untuk menghitung tingkat penjualan agar hasil penjualannya sama dengan jumlah semua biaya variabel maupun biaya tetapnya. Dalam menghitung *break even* pada hotel Surya Indah penulis menggunakan pendekatan teknik persamaan. Untuk mengalokasikan biaya tetap dan biaya variabel penulis menggunakan metode nilai jual relatif.

Analisis *break even* dapat digunakan oleh pihak manajemen hotel sebagai bahan pertimbangan dalam merencanakan laba jangka pendek, terutama sebagai pedoman agar dalam penjualan jasa sewa kamar pihak hotel tidak menderita kerugian atau paling tidak dalam keadaan *break even*. Dari hasil analisis ini juga dapat diketahui pengaruh perubahan harga sewa per jenis kamar terhadap analisis *break even*, yang nantinya dapat digunakan untuk mengetahui perubahan harga jual jenis kamar manakah yang dapat menghasilkan laba yang lebih besar. Dengan demikian hasil analisis *break even* ini dapat digunakan untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Sejarah Singkat dan Perkembangan Hotel Surya Indah

Hotel Surya Indah adalah salah satu badan usaha yang bergerak dalam bidang pariwisata, khususnya dalam usaha penjualan jasa sewa kamar. Hotel ini berlokasi di kota Salatiga, Jawa Tengah. Hotel Surya Indah didirikan pada tahun 1981 oleh bapak Hartadji. Pada saat didirikan hotel ini hanya memiliki 20 kamar dengan perincian sebagai berikut:

1. Kamar Delux, terdiri dari 5 kamar dengan fasilitas AC, televisi, kamar mandi, dan air panas.
2. Kamar Standar, terdiri dari 10 kamar dengan fasilitas televisi, kamar mandi, dan air panas.
3. Kamar Ekonomi, terdiri dari 5 kamar dengan fasilitas televisi, kamar mandi, dan air panas.

Menyadari ketatnya persaingan usaha perhotelan di Salatiga, pihak hotel terus mengembangkan usahanya. Sedikit demi sedikit hotel ini mengalami perkembangan. Pihak hotel menambah dan melengkapi fasilitas hotel yang masih kurang serta memperbaharui fasilitas yang ada. Salah satu bukti perkembangan hotel ini adalah pada tahun 1990 pihak hotel menambah 10 kamar, yang terdiri dari 8 kamar Moderate dan 2 kamar Standar. Pada tahun itu juga dibangun sebuah ruang pertemuan yang berkapasitas 50-100 orang dan dilengkapi dengan fasilitas AC, *sound system*, serta *white board*.

Pembangunan dan penambahan fasilitas terus dilakukan oleh pihak hotel dengan dibangunnya restoran pada awal tahun 2003. Restoran ini menyajikan berbagai macam masakan Indonesia, masakan Cina, dan masakan Eropa.

Pada akhir tahun 2003 pihak Hotel Surya Indah melakukan perubahan, yaitu mengubah kamar Ekonomi menjadi kamar Standar, sehingga sampai saat ini kamar Standar berjumlah 17 kamar. Dengan adanya perubahan ini fasilitas di setiap tipe kamar pun ditambah sebagai berikut:

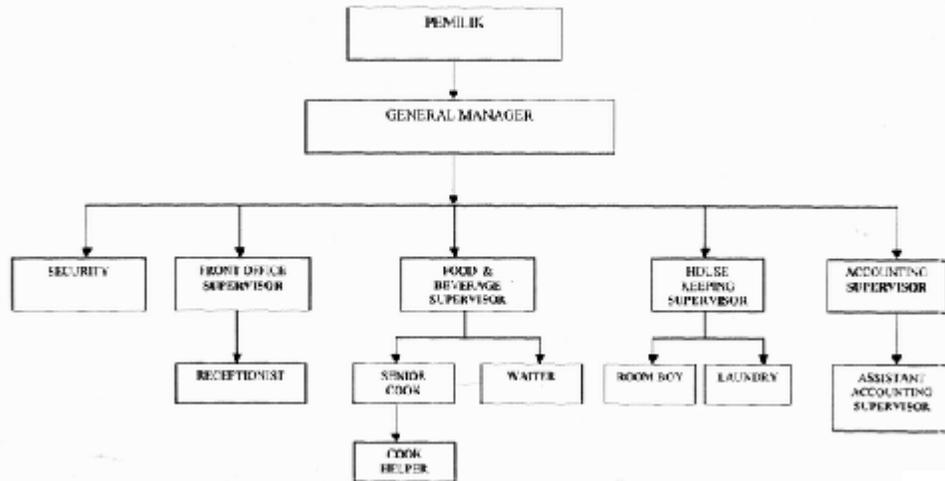
1. Kamar Delux, dengan fasilitas AC, televisi, telepon, kamar mandi, dan air panas.
2. Kamar Moderate, dengan fasilitas AC, televisi, telepon, kamar mandi, dan air panas.
3. Kamar Standar, dengan fasilitas *fan*, televisi, telepon, kamar mandi, dan air panas.

Walaupun hotel ini masih berbintang satu, namun sudah sudah menjadi hotel yang terkenal di kota Salatiga. Pelayanan yang memadai dan mudah dijangkau karena dekat dengan jalan besar merupakan daya tarik tersendiri bagi para tamu.

B. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi Hotel Surya Indah dapat digambarkan sebagai berikut:

GAMBAR I
STRUKTUR ORGANISASI HOTEL SURYA INDAH SALATIGA



Hotel Surya Indah memiliki beberapa departemen yaitu:

1. *Front Office Departement*

Departemen ini bertanggungjawab atas pelayanan penerimaan tamu (*Check in* ataupun *check out*), menerima pembayaran bill tamu, dan memberi informasi kepada tamu. *Front office departement* dikepalai oleh seorang *Front Office Supervisor* yang bertanggungjawab atas operasional dan administrasi di *front office departement*. *Front office supervisor* mempunyai atasan langsung *general manajer* dan bawahan langsung *receptionist*.

2. *Food and Beverage Departement*

Food and Beverage Departement bertanggungjawab pada pelayanan, penyediaan makanan dan minuman kepada para tamu. *Food and beverage departement* dikepalai oleh seorang *Food and Beverage Supervisor* yang bertanggungjawab atas operasional dan administrasi di *food and beverage departement*. *Food and beverage supervisor* mempunyai atasan langsung *general manajer* dan memiliki bawahan langsung *Senior Cook* dan *Waiter* atau *Waiters*. *Senior Cook* bertanggungjawab atas:

- a. Kelancaran kerja di dapur baik operasional maupun administrasi
- b. Menjaga standar kebersihan dan kesehatan makanan dan minuman
- c. Menjalinkan kerjasama dengan *waiter* atau *waiters*

Senior Cook memiliki bawahan *Cook Helper* yang bertanggungjawab untuk membantu semua tugas dan tanggungjawab *senior cook*. *Waiter* atau *waiters* bertanggungjawab untuk melayani permintaan makanan dan

minuman dari para tamu dan menyajikannya baik di kamar maupun di restoran.

3. *House Keeping Departement*

Departemen ini bertugas pada pelayanan kebersihan kamar, semua area baik diluar maupun di dalam hotel. Departemen ini dipimpin oleh *House Keeping Supervisor* yang bertanggungjawab atas operasional dan administrasi di *house keeping departement*. *House keeping departement* memiliki atasan langsung *general manajer* dan memiliki bawahan langsung *Room Boy* dan *Laundry*. *Room boy* bertanggungjawab untuk memberi pelayanan kepada tamu terutama pelayanan dalam kebersihan, kerapian, kelengkapan dan kenyamanan kamar tamu dan area hotel. *Laundry* bertanggungjawab untuk kebersihan dan kelengkapan kamar tamu dan perlengkapan hotel.

4. *Accounting Departement*

Departemen ini dikepalai oleh *Accounting Supervisor* yang bertanggungjawab atas kelancaran operasional *accounting departement* yang menyangkut proses pencatatan, penyusunan laporan keuangan, pengendalian dan pengawasan keuangan hotel. *Accounting supervisor* memiliki atasan langsung *general manajer* dan memiliki bawahan langsung *Assistant Accounting Supervisor*. *Assistant accounting supervisor* bertanggungjawab untuk membantu kelancaran operasional di *accounting departement*, dan melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh *accounting supervisor*.

5. *Security Departement*

Departemen ini bertanggungjawab pada keamanan semua barang milik hotel, milik tamu, dan milik karyawan. Departemen ini bertanggungjawab langsung kepada *general manajer*.

C. Lokasi Hotel Surya Indah

Lokasi yang strategis dan menguntungkan sangat berpengaruh bagi perkembangan perusahaan terutama yang bergerak di bidang pelayanan jasa seperti hotel. Hotel Surya Indah berlokasi di Jalan Diponegoro 110A Salatiga 50712 Jawa Tengah. Lokasi ini cukup strategis dan menguntungkan sehingga memudahkan pihak hotel untuk menjaring pelanggan. Keuntungan-keuntungan tersebut antara lain:

1. Dekat dengan jalan raya sehingga memudahkan transportasi.
2. Dekat dengan universitas terkemuka di kota Salatiga.
3. Dekat dengan pusat perbelanjaan, pusat hiburan, pusat bisnis, dan gedung pemerintahan.

D. Fasilitas Hotel Surya Indah

Hotel Surya Indah melayani para tamunya dengan menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan oleh para tamu dengan leluasa, fasilitas-fasilitas tersebut dibedakan menjadi fasilitas dalam kamar dan fasilitas luar kamar. Adapun rincian fasilitas dalam kamar dan fasilitas luar kamar di Hotel Surya Indah adalah sebagai berikut:

Fasilitas dalam kamar:

- a) AC
- b) Televisi
- c) Telepon
- d) Air panas
- e) *Indoor bathroom*

Sedangkan fasilitas diluar kamar terdiri dari:

- a) Restoran
- b) Ruang Pertemuan

Rincian fasilitas Hotel Surya Indah:

1. Guest Room

- a. Kamar Delux, terdapat 5 kamar, dengan fasilitas AC, televisi, telepon, dan air panas.
- b. Kamar Moderate, terdapat 8 kamar, dengan fasilitas AC, televisi, telepon, dan air panas.
- c. Kamar Standar, terdapat 17 kamar, dengan fasilitas *fan*, televisi, telepon, dan air panas.

2. Restoran

Restoran terletak di dekat *front office* dengan kapasitas 10 meja dan menyajikan berbagai masakan Indonesia, masakan Cina, dan masakan Eropa.

3. Ruang Pertemuan

Ruang Pertemuan ini berkapasitas 50-100 orang dan dilengkapi dengan fasilitas AC, *sound system*, dan *white board*.

E. Latar Belakang Masalah

Berhasil tidaknya suatu perusahaan bisa dilihat dari kemampuan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Ukuran yang seringkali dipakai untuk menilai keberhasilan manajemen dalam suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Oleh karena itu manajemen harus mampu membuat perencanaan yang baik bagi perusahaannya, agar perusahaan dapat memperoleh laba yang diinginkan

Dengan adanya perencanaan yang baik maka akan memudahkan tugas manajemen karena semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan, dan perencanaan itu sendiri dapat digunakan sebagai alat pengawasan kegiatan perusahaan. Dengan adanya perencanaan dan pengawasan yang baik maka akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien.

Perencanaan yang dibuat oleh manajemen untuk kegiatan perusahaan dimasa mendatang umumnya dituangkan dalam anggaran atau program budget (Munawir, 1986:184). Sebagian besar dari program budget berisi taksiran penghasilan yang akan diperoleh dan biaya-biaya yang akan terjadi untuk memperoleh penghasilan tersebut dan akhirnya menunjukkan laba yang akan dapat dicapai.

Menurut Munawir (1986 :184) untuk dapat mencapai laba yang besar (dalam perencanaan maupun realisasinya) manajemen dapat melakukan berbagai langkah, misalnya:

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Dalam membuat perencanaan atau anggaran, biaya, volume penjualan, dan harga jual mempunyai peranan yang penting. Namun perubahan salah satu hal tersebut tidak nampak dalam program budget (Munawir, 1986:184). Oleh karena itu penggunaan anggaran akan lebih bermanfaat bagi manajemen bila disertai dengan tehnik-tehnik perencanaan atau analisis. Analisis tersebut misalnya analisis *break even*, karena analisis *break even* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkannya dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang (Mulyadi, 1990:468). Pada saat penyusunan anggaran, disamping menetapkan target penjualan manajemen juga memerlukan informasi mengenai berapa penjualan minimum perusahaan agar kegiatan perusahaan tidak mengalami kerugian dan dapat memperoleh laba. Analisis *break even*

akan memberikan gambaran tentang batas penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita kerugian dan dapat memperoleh laba.

Setiap perusahaan perlu mengetahui tingkat *break even* perusahaan masing-masing, tidak terkecuali perusahaan yang bergerak dibidang jasa seperti Hotel Surya Indah. Dengan adanya penelitian ini, manajemen hotel dapat mengetahui tingkat *break even point* hotelnya. Tingkat *break even* ini menunjukkan jumlah penjualan jasa sewa kamar minimum yang harus dicapai hotel agar tidak menderita kerugian. Dengan 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. Pihak manajemen hotel diharapkan dapat menggunakan anggaran biaya yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien, agar dapat mencapai tingkat *break even point*nya.

Disamping itu analisis *break even* mempunyai beberapa fungsi atau kegunaan yang dapat membantu pihak manajemen hotel. Fungsi atau kegunaan tersebut menurut Subardi Sigit (1984:2) antara lain:

1. Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu.
2. Sebagai dasar atau landasan mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan (sebagai alat pencocokan antara realisasi dengan angka-angka dalam perhitungan BE).

3. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, dan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus dilakukan oleh seorang manajer.

Penulis memilih Hotel Surya Indah sebagai obyek penelitian karena pihak manajemen hotel menghitung tingkat *break even* secara keseluruhan saja. Manajemen tidak menghitung *break even* berdasarkan komposisi penjualan (*sales mix*), padahal Hotel Surya Indah menjual lebih dari satu jenis kamar. Menurut Subardi Sigit (1984:30) apabila perusahaan menjual lebih dari satu produk maka jenis-jenis produk tersebut harus selalu dalam perbandingan yang tepat baik perbandingan produksi (*product mix*) maupun perbandingan penjualannya (*sales mix*). *Sales mix* digunakan untuk mencari *break even* dalam rupiah untuk masing-masing jenis kamar, sedangkan *product mix* digunakan untuk mencari penjualan individual dalam unit (Subardi Sigit, 1984:32). Penghitungan berdasarkan *sales mix* penting untuk mengetahui jenis kamar yang perlu didorong agar diperoleh laba yang lebih tinggi. Dengan adanya penelitian ini *break even* hotel akan dihitung berdasarkan komposisi penjualan (*sales mix*) dan komposisi jumlah kamar yang dijual (*product mix*), sehingga manajemen dapat mengetahui jenis kamar mana yang berpotensi menghasilkan laba yang lebih tinggi. Hotel Surya Indah berada di lokasi yang strategis dan berada di kota yang sedang berkembang dalam bidang perdagangan, pariwisata, dan pendidikan, sehingga dapat mendukung perkembangan Hotel Surya Indah menjadi lebih baik.

Penulis memilih tahun 2004 dalam penelitian ini, karena pada tahun 2004 terjadi perubahan jenis kamar yang dijual yaitu perubahan kamar Ekonomi menjadi kamar Standar. Hal ini menyebabkan terjadinya perubahan *break even point* yang berbeda dari tahun sebelumnya. Jenis kamar yang dijual pada tahun 2003 adalah kamar Delux, kamar Moderate, kamar Standar, dan kamar Ekonomi. Oleh karena itu penulis tertarik untuk menganalisis *break even point* Hotel Surya Indah untuk mengetahui tingkat *break even point* pada tahun 2004 setelah adanya perubahan jenis kamar yang dijual.

Perubahan harga sewa per jenis kamar juga akan dianalisis dalam penelitian ini. Perubahan harga sewa per jenis kamar perlu dianalisis untuk mengetahui seberapa besar pengaruh perubahan harga sewa tersebut terhadap tingkat *break even* total dan perolehan laba. Perubahan harga sewa per jenis kamar dapat menyebabkan terjadinya kenaikan atau penurunan tingkat *break even* total. Perubahan harga sewa per jenis kamar juga dapat menyebabkan terjadinya kenaikan atau penurunan perolehan laba. Adanya kenaikan harga pasar untuk tarif sewa kamar pada hotel yang sejenis, menyebabkan pihak manajemen harus mengadakan analisis terhadap perubahan *break even* jika pihak hotel menaikkan harga sewa kamarnya.

Dalam penelitian ini, penulis akan mengambil judul “Analisis *Break Even Point* Terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar Pada Hotel Surya Indah Salatiga”.

F. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Berapa jumlah penjualan jasa sewa kamar minimum yang harus dicapai hotel agar tidak menderita kerugian atau mencapai *break even point* ?
2. Apa pengaruh perubahan harga sewa per jenis kamar terhadap analisis *break even point* ?

G. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah dan perumusan masalah diatas, maka tujuan diadakan penelitian ini adalah:

1. Untuk menghitung jumlah penjualan jasa sewa kamar minimum yang harus dicapai hotel agar tidak menderita kerugian atau mencapai *break even point*.
2. Untuk menghitung pengaruh perubahan harga sewa per jenis kamar terhadap analisis *break even point*.

H. Manfaat Penelitian

1. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak manajemen hotel. Hasil analisis *break even* dapat digunakan oleh pihak manajemen sebagai target penjualan minimum agar pihak hotel tidak menderita kerugian.

2. Bagi penulis

Penelitian ini merupakan studi praktis dalam rangka menerapkan pengetahuan yang diperoleh pada saat mengikuti perkuliahan di Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.

3. Bagi pembaca

Penelitian ini bermanfaat untuk menambah pengetahuan pembaca dan dapat menjadi dasar untuk mengadakan penelitian sejenis yang lebih baik.

BAB II

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Pengertian *Break Even Point*

Tujuan sebuah perusahaan didirikan adalah untuk mendapatkan laba atau keuntungan. Oleh karena itu perusahaan membutuhkan beberapa analisis agar perusahaan dapat menghasilkan laba seperti yang diharapkan. *break even* merupakan salah satu alat analisis yang sangat bermanfaat bagi perusahaan. Ada beberapa ahli yang memberikan pengetahuan tentang *break even*. *Break even* atau titik impas adalah keadaan suatu perusahaan yang pendapatan penjualannya sama dengan jumlah total biayanya, atau besarnya *contribution margin* sama dengan total biaya tetapnya, dengan kata lain perusahaan tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita rugi atau rugi labanya sama dengan nol (Supriyono, 1999:516-517). Menurut Mulyadi (1997:230) *Break even* atau impas adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi atau dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (*revenues*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja. Sedangkan menurut Syafaruddin Alwi (1982:127) *break even point* dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita rugi .

Analisis *break even* adalah suatu cara atau tehnik yang digunakan oleh seorang petugas/manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah)

penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian tidak pula memperoleh laba (Subardi Sigit, 1984:1). Menurut Mulyadi (1997:230) analisis impas adalah suatu cara untuk mengetahui berapa volume penjualan minimum agar supaya perusahaan tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol).

Menurut Munawir (1986:206) apabila perusahaan memproduksi atau menjual lebih dari satu macam barang, maka analisa *break even* dapat pula diterapkan untuk seluruh barang yang diproduksi atau dijual oleh perusahaan tersebut. Untuk maksud tersebut komposisi (perbandingan) antara barang-barang tersebut harus tetap sama baik dalam komposisi produksinya maupun penjualannya (*product mix* dan *sales mix*). *Sales mix* ialah perbandingan penjualan antara produk yang satu dengan produk yang lain, sedangkan *product mix* ialah perbandingan jumlah produk yang dijual antara produk yang satu dengan produk yang lain (Subardi Sigit, 1984:32).

Dari pengertian-pengertian *break even* diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa analisis *break even* adalah tehnik analisis yang mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan yang bertujuan untuk menentukan volume penjualan agar perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak memperoleh laba atau dengan kata lain labanya sama dengan nol. Dalam analisis ini penulis mengacu pada buku Akuntansi Manajemen (Mulyadi, 1997:223-269).

B. Asumsi Yang Mendasari *Analisis Break Even Point*

Analisa *break even* menggunakan berbagai macam asumsi. Menurut Bambang Riyanto (1981:292) asumsi yang digunakan dalam analisis *break even* adalah sebagai berikut:

1. Biaya dalam perusahaan dapat dibagi dalam golongan biaya tetap dan golongan biaya variabel.
2. Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah-ubah secara proporsional dengan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya variabel per unitnya adalah tetap sama.
3. Besarnya biaya tetap secara totalitas tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya tetap per unitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.
4. Harga jual per unit tidak berubah selama periode yang dianalisis.
5. Perusahaan hanya memproduksi satu macam produk. Apabila diproduksi lebih dari satu macam produk, pertimbangan penghasilan penjualan antara masing-masing produk atau *sales-mix* adalah tetap konstan.

Apabila salah satu asumsi tersebut tidak terpenuhi karena salah satu faktor tersebut diatas mengalami perubahan, maka analisis *break even* perlu disesuaikan dengan perubahan faktor-faktor tersebut.

C. Manfaat Analisis *Break Even Point*

Menurut Subardi Sigit (1984:2) analisa *break even* dapat digunakan untuk membantu menetapkan sasaran atau tujuan perusahaan. Manfaat atau kegunaan analisis *break even* antara lain adalah:

1. Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu. Jadi dapat digunakan untuk perencanaan laba atau profit planning.
2. Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan, yaitu untuk alat pencocokan antara realisasi dengan angka-angka dalam perhitungan BE atau dalam gambar (chart) BE. Jadi sebagai alat pengendalian atau controlling.
3. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, yaitu setelah diketahui hasil-hasil perhitungannya menurut analisa BE dan laba yang ditargetkan.
4. Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus dilakukan oleh seorang manajer.

D. Langkah-langkah Analisis *Break Even Point*

Dalam menentukan tingkat *break even*, maka biaya yang terjadi harus dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel (Munawir, 1986:185). Langkah-langkah berikutnya dalam menentukan tingkat *break even* menurut Munawir (1986:185-190) adalah:

1. Pengelompokan Biaya

Dalam perhitungan analisis *break even*, biaya dibagi menjadi dua kelompok yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Pengertian biaya tetap dan biaya variabel menurut Syafaruddin Alwi (1982:128-129) adalah sebagai berikut:

a. Biaya Tetap

Biaya tetap (dalam bahasa Inggris disebut *fixed cost*) adalah jenis-jenis biaya yang selalu tetap, dan tidak terpengaruh oleh volume penjualan melainkan dihubungkan dengan waktu (*function of time*).

b. Biaya Variabel

Biaya variabel (dalam bahasa Inggris disebut *variable cost*) adalah jenis biaya yang selalu berubah sesuai dengan perubahan volume penjualan.

2. Pengalokasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Dalam analisis *break even* ini, biaya tetap dan biaya variabel dialokasikan ke dalam masing-masing jenis kamar dengan menggunakan metode nilai jual relatif yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\frac{\text{Penerimaan tiap tipe kamar}}{\text{Penerimaan total}} \times 100\%$$

Dasar penentuan metode nilai jual relatif adalah bahwa harga jual suatu produk adalah merupakan perwujudan biaya yang dikeluarkan dalam mengolah produk tersebut. Jika salah satu produk terjual lebih tinggi daripada produk yang lain hal ini karena biaya yang dikeluarkan untuk produk tersebut lebih banyak bila dibanding dengan produk yang lain.

3. Penentuan Marjin Kontribusi

Menurut Mulyadi (1997:228) marjin kontribusi atau laba kontribusi merupakan kelebihan pendapatan penjualan diatas biaya variabel. Marjin kontribusi dapat dihitung dengan cara:

Penjualan	xx
(-)Biaya variabel	<u>(xx)</u>
Marjin Kontribusi	xx
(-)Biaya tetap	<u>(xx)</u>
Laba bersih	xx

Marjin kontribusi dapat dinyatakan dalam rasio marjin kontribusi.

Persamaan rasio marjin kontribusi adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio Marjin Kontribusi} = \frac{\text{Marjin kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

4. Perhitungan Tingkat *Break Even Point*

Terdapat dua pendekatan yang dapat digunakan untuk menghitung tingkat *break even*, yaitu pendekatan secara matematis dan pendekatan secara grafis. Dalam analisis *break even* ini, tingkat *break even* dihitung dengan menggunakan pendekatan matematis.

Mulyadi (1997:233) merumuskan *break even point* atau titik impas dalam rupiah penjualan sebagai berikut:

$$\text{BEP (dalam rupiah penjualan)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Pendapatan penjualan}}}$$

$1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{hasil penjualan}}$ disebut *marginal income ratio* atau *contribution*

margin ratio atau rasio marjin kontribusi. Sehingga *break even point* atau impas dalam rupiah penjualan dapat pula dihitung dengan rumus berikut ini:

$$\text{BEP (dalam rupiah penjualan)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio marjin kontribusi}}$$

5. Pengaruh Perubahan Harga Sewa Kamar Terhadap Analisis *Break Even*

Salah satu tujuan perusahaan didirikan adalah untuk mendapatkan laba semaksimal mungkin. Salah satu usaha manajer untuk menaikkan perolehan laba adalah dengan cara menaikkan harga jual. Perubahan harga sewa per kamar pada salah satu jenis kamar dapat mengakibatkan perubahan pada tingkat *break even* dan laba. Keadaan-keadaan yang dapat terjadi yang akan dianalisis adalah sebagai berikut:

- a. Harga sewa Delux naik, sedangkan harga sewa jenis kamar yang lain tidak berubah.
- b. Harga sewa Moderate naik, sedangkan harga sewa jenis kamar yang lain tidak berubah.
- c. Harga sewa Standar naik, sedangkan harga sewa jenis kamar yang lain tidak berubah.

E. Analisis *Break Even Point* Terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar Pada Hotel Surya Indah

Hotel Surya Indah memiliki 30 kamar yang terbagi dalam tiga jenis kamar yang berbeda, yaitu 5 kamar Delux, 8 kamar Moderate, dan 17 kamar

Standar. Tarif sewa untuk masing-masing jenis kamar berbeda satu sama lain. Karena Hotel Surya Indah menjual lebih dari satu macam jenis kamar maka analisis *break even* dihitung berdasarkan komposisi penjualan (*sales mix*) dan komposisi jumlah kamar yang dijual (*product mix*).

Setelah didapat hasil penghitungan *break even* secara total dalam rupiah, maka dapat dihitung besarnya penjualan untuk masing-masing jenis kamar dengan menggunakan komposisi penjualan (*sales mix*) dan komposisi jumlah kamar yang dijual (*product mix*). Menurut Subardi Sigit (1984:32) *sales mix* digunakan untuk mencari *break even* (dalam rupiah) untuk masing-masing jenis kamar, sedangkan *product mix* digunakan untuk mencari penjualan individual (dalam unit). *Sales mix* dapat dihitung berdasarkan persentase nilai jual relatif masing-masing jenis kamar, dan *product mix* dapat dihitung berdasarkan komposisi penjualan dibagi dengan harga sewa masing-masing jenis kamar.

Masalah *sales mix* menjadi lebih penting untuk mengetahui jenis produksi mana yang perlu didorong untuk memperoleh profit yang lebih tinggi, sebab hal ini membawa akibat pula terhadap *break even point* (Syafaruddin Alwi, 1982:139). Oleh karena itu analisis *break even point* terhadap Hotel Surya Indah dihitung berdasarkan komposisi penjualan (*sales mix*) dan komposisi jumlah kamar yang dijual (*product mix*). Analisis ini adalah untuk menghitung *break even* pada periode tahun 2004. Sehingga diasumsikan potensi jumlah kamar yang dijual adalah untuk satu tahun (jumlah kamar x 366 hari). Demikian pula dengan hasil penjualan kamar

disumsikan untuk penjualan kamar satu tahun. Daftar jumlah kamar, harga sewa kamar yang dijual, dan potensi jumlah kamar yang dijual dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2.1
Hotel Surya Indah
Daftar Jenis Kamar, Jumlah Kamar, dan Harga Sewa Kamar
Tahun 2004

Jenis kamar	Jumlah kamar	Harga sewa per kamar (Rp)	Potensi jumlah kamar yang dijual (jumlah kamar x 366 hari)
Delux	5	215.000,00	1.830 kmr
Moderate	8	190.000,00	2.928 kmr
Standar	17	130.000,00	6.222 kmr
Jumlah	30		10.980 kmr

Sumber: data olahan

1. Pengelompokan Biaya Tahun 2004

Tabel 2.2
Hotel Surya Indah
Pengelompokan Biaya yang Dianggarkan Untuk Tahun 2004

No	Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
1	Biaya gaji	Rp. 96.000.000,00	
2	Biaya asuransi	Rp. 6.614.400,00	
3	Biaya pemeliharaan		Rp18.000.000,00
4	Biaya listrik		Rp24.000.000,00
5	Biaya telepon		Rp 2.400.000,00
6	Biaya PDAM		Rp 1.800.000,00
7	Biaya Breakfast		Rp30.000.000,00
8	Biaya peralatan tulis		Rp 1.200.000,00
9	Biaya perlengkapan		Rp 5.000.000,00
10	Biaya transportasi		Rp 1.500.000,00
		Rp102.614.400,00	Rp 83.900.000,00

Sumber: data perusahaan

2. Pengalokasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel ke Dalam Tiap Jenis Kamar Tahun 2004

Tabel 2.3
Hotel Surya Indah
Pengalokasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel Berdasarkan Metode Nilai Jual Relatif

Jenis Kamar	Potensi jumlah kamar yang dijual	Harga sewa per jenis kamar (Rp)	Penjualan kamar (potensi jumlah kamar yang dijual x harga sewa per jenis kamar)	Persentase nilai jual relatif [(penjualan per jenis kamar : total penjualan kamar) x 100%]
Delux	1.830	215.000,00	393.450.000,00	$\frac{393.450.000}{1.758.630.000} \times 100\% = 22,37\%$
Moderate	2.928	190.000,00	556.320.000,00	$\frac{556.320.000}{1.758.630.000} \times 100\% = 31,63\%$
Standar	6.222	130.000,00	808.860.000,00	$\frac{808.860.000}{1.758.630.000} \times 100\% = 45,99\%$
Total	10.980		1.758.630.000,00	100,00%

Sumber: data olahan

Tabel 2.4
Hotel Surya Indah
Alokasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel ke Dalam Tiap Jenis Kamar Berdasarkan Persentase Nilai Jual Relatif

Biaya Tetap	Biaya Variabel
$22,37\% \times 102.614.400,00 = 22.957.436,00$	$22,37\% \times 83.900.000,00 = 18.770.551,51$
$31,63\% \times 102.614.400,00 = 32.460.746,72$	$31,63\% \times 83.900.000,00 = 26.540.686,78$
$45,99\% \times 102.614.400,00 = 47.196.217,27$	$45,99\% \times 83.900.000,00 = 38.588.761,71$
102.614.400,00	83.900.000,00

Sumber: data olahan

3. Penghitungan *Break Even Point* Tahun 2004

Tabel 2.5
Hotel Surya Indah
Laporan Rugi Laba yang Dianggarkan untuk Tahun 2004

Keterangan	Delux	Moderate	Standar	Total
Potensi jumlah kamar yang dijual	1.830	2.928	6.222	10.980
Hasil penjualan kamar	393.450.000,00	556.320.000,00	808.860.000,00	1.758.630.000,00
(-)Biaya variabel	(18.770.511,51)	(26.540.686,78)	(38.588.761,71)	(83.900.000,00)
Marjin kontribusi	374.679.448,49	529.779.313,22	770.271.238,29	1.674.730.000,00
(-)Biaya tetap	(22.957.436,00)	(32.460.746,72)	(47.196.217,27)	(102.614.400,00)
Laba	351.722.012,49	497.318.566,49	723.075.021,02	1.572.115.600,00

Sumber: data olahan

a. Perhitungan Rasio Marjin Kontribusi

Perhitungan besarnya rasio marjin kontribusi pada tahun 2004 dapat dihitung berdasarkan data pada tabel 2.5. Adapun hasil perhitungannya dapat disajikan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio marjin kontribusi} &= \frac{\text{Total marjin kontribusi}}{\text{Total penjualan}} \\ &= \frac{1.647.730.000,00}{1.758.630.000,00} \\ &= 0,952292409 \end{aligned}$$

b. Perhitungan Tingkat *Break Even Point*

$$\text{BE total} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Rasio marjin kontribusi}}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp.102.614.400,00}}{0,952292409} \\
 &= \mathbf{\text{Rp.107.755.138,00}}
 \end{aligned}$$

Besarnya break even point total untuk tahun 2004 adalah sebesar Rp.107.755.138,00. Maksudnya yaitu kalau pihak hotel merencanakan untuk memperoleh keuntungan tertentu melalui penjualan jasa sewa kamar maka pihak hotel harus mampu memperoleh pendapatan minimal Rp.107.755.138,00.

Untuk menentukan besarnya penjualan dan jumlah kamar yang dijual dari masing-masing jenis kamar, agar secara total diperoleh tingkat *break even* yang sesuai dengan perhitungan diatas, maka tingkat *break even* ditentukan berdasarkan komposisi penjualan kamar (*sales mix*) dan komposisi jumlah kamar yang dijual (*product mix*), yang penghitungannya adalah sebagai berikut:

a) Komposisi penjualan (persentase nilai jual relatif x *break even* total)

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan Delux} &= 22,37\% \times \text{Rp } 107.755.138,00 \\
 &= \text{Rp } 24.107.549,09
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan Moderate} &= 31,63\% \times \text{Rp } 107.755.138,00 \\
 &= \text{Rp } 34.086.953,13
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan Standar} &= 45,99\% \times \text{Rp } 107.755.138,00 \\
 &= \text{Rp } 49.560.635,79
 \end{aligned}$$

b) Komposisi jumlah kamar yang dijual (komposisi penjualan : harga sewa per kamar)

Jumlah Delux yang dijual = Rp 24.107.549,09 : Rp 215.000,00
= 112 kamar

Jumlah Moderate yang dijual = Rp 34.086.953,13 : Rp 190.000,00
= 179 kamar

Jumlah Standar yang dijual = Rp 49.560.635,79 : Rp 130.000,00
= 381 kamar

Pembuktian:

Laporan Rugi Laba Pada Tingkat Penjualan *Break Even*

Penjualan		Rp 107.755.138,00
Biaya variabel:		
Delux	(Rp 10.257,13 x 112)	Rp 1.150.113,08
Moderate	(Rp 9.064,44 x 179)	Rp 1.626.206,40
Standar	(Rp 6.201,99 x 381)	<u>Rp 2.364.418,52</u>
Total biaya variabel		<u>Rp 5.140.738,00</u>
Marjin kontribusi		Rp 102.614.400,00
Biaya tetap:		
Delux		Rp 22.957.436,00
Moderate		Rp 32.460.746,72
Standar		<u>Rp 47.196.217,27</u>
Total biaya tetap		<u>Rp 102.614.400,00</u>
Laba (rugi) total		Rp 0,0

4. Pengaruh Perubahan Harga Sewa per Jenis Kamar Terhadap Analisis *Break Even Point*

Manajemen perusahaan dalam usahanya untuk meningkatkan penghasilan (penjualan) yang akhirnya diharapkan untuk menaikkan keuntungan dapat dilakukan dengan menaikkan harga jual. Adanya kenaikan harga jual dapat mengakibatkan perubahan besarnya *break even*.

- a. Misalkan harga sewa Delux naik 10%, sedangkan harga jenis kamar lain tidak berubah, maka *break even* totalnya adalah sebagai berikut:

Tabel 2.6
Hotel Surya Indah
Laporan Rugi Laba yang Dianggarkan
Apabila Harga Sewa Delux Naik

Keterangan	Delux	Moderate	Standar	Total
Potensi jumlah kamar yang dijual	1.830	2.928	6.222	10.980
Hasil penjualan kamar	432.795.000,00	556.320.000,00	808.860.000,00	1.797.975.000,00
(-)Biaya variabel	(18.770.511,51)	(26.540.686,78)	(38.588.761,71)	(83.900.000,00)
Marjin kontribusi	414.024.448,49	529.779.313,22	770.271.238,29	1.714.075.000,00
(-)Biaya tetap	(22.957.436,00)	(32.460.746,72)	(47.196.217,27)	(102.614.400,00)
Laba	391.067.012,49	497.318.566,49	723.075.021,02	1.611.460.600,00

Sumber: data olahan

1) Perhitungan Hasil Penjualan Kamar

Hasil penjualan kamar Delux apabila harga sewa Delux naik 10% dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Hasil penjualan kamar Delux} &= (\text{Rp.}215.000 \times 110\%) \times 1.830 \\ &= \text{Rp.} 432.795.000 \end{aligned}$$

Sedangkan hasil penjualan kamar lain tidak berubah (tetap).

2) Perhitungan Rasio Marjin Kontribusi

Rasio marjin kontribusi dapat dihitung berdasarkan data pada tabel

2.6. Perhitungan rasio marjin kontribusi adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio marjin kontribusi} &= \frac{\text{Total marjin kontribusi}}{\text{Total penjualan}} \\ \text{Rasio marjin kontribusi} &= \frac{1.714.075.000,00}{1.797.975.000,00} \\ &= 0,953336392 \end{aligned}$$

3) Perhitungan Tingkat *Break Even Point*

$$\begin{aligned} \text{BE total} &= \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Rasio marjin kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp.102.614.400,00}}{0,953336392} \\ &= \mathbf{\text{Rp 107.637.137,14}} \end{aligned}$$

Besarnya *break even* total apabila harga sewa Delux naik 10% adalah sebesar Rp.107.637.137,14. Perhitungan *break even* diatas merupakan *break even* dalam rupiah, sedangkan untuk menghitung *break even* dalam unit dapat digunakan perhitungan dengan komposisi penjualan dan komposisi jumlah kamar yang dijual sebagai berikut:

a) Komposisi penjualan (persentase nilai jual relatif x *break even* total)

$$\begin{aligned} \text{Penjualan Delux} &= 22,37\% \times \text{Rp 107.637.137,14} \\ &= \text{Rp 24.078.427,58} \end{aligned}$$

Penjualan Moderate	= 31,63% x Rp 107.637.137,14
	= Rp 34.045.626,47
Penjualan Standar	= 45,99% x Rp 107.637.137,14
	= Rp 49.502.319,37
b) Komposisi jumlah kamar yang dijual (komposisi penjualan : harga sewa per kamar)	
Jumlah Delux yang dijual	= Rp 24.078.427,58 : Rp 215.000,00
	= 112 kamar
Jumlah Moderate yang dijual	= Rp 34.045.626,47 : Rp 190.000,00
	= 179 kamar
Jumlah Standar yang dijual	= Rp 49.502.319,37 : Rp 130.000,00
	= 381 kamar

- b. Misalkan harga sewa Moderate naik 10%, sedangkan harga jenis kamar lain tidak berubah, maka *break even* totalnya adalah sebagai berikut:

Tabel 2.7
Hotel Surya Indah
Laporan Rugi Laba yang Dianggarkan
Apabila Harga Sewa Moderate Naik

Keterangan	Delux	Moderate	Standar	Total
Jumlah kamar yang dijual	1.830	2.928	6.222	10.980
Hasil penjualan kamar	393.450.000,00	611.952.000,00	808.860.000,00	1.814.262.000,00
(-)Biaya variabel	(18.770.511,51)	(26.540.686,78)	(38.588.761,71)	(83.900.000,00)
Marjin kontribusi	374.679.448,49	585.411.313,22	770.271.238,29	1.730.362.000,00
(-)Biaya tetap	(22.957.436,00)	(32.460.746,72)	(47.196.217,27)	(102.614.400,00)
Laba	351.722.012,49	552.950.56,49	723.075.021,02	1.627.747.600,00

Sumber: data olahan

1) Perhitungan Hasil Penjualan Kamar

Hasil penjualan kamar Moderate apabila harga sewanya naik 10% adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Hasil penjualan kamar Moderate} &= (\text{Rp.190.000} \times 110\%) \times 2.928 \\ &= \text{Rp.611.952.000,00} \end{aligned}$$

Sedangkan hasil penjualan kamar yang lain tidak berubah.

2) Perhitungan Rasio Marjin Kontribusi

Rasio marjin kontribusi apabila harga sewa Moderate naik 10% dapat dihitung berdasarkan data pada tabel 2.7. Rasio marjin kontribusi dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio marjin kontribusi} &= \frac{\text{Total marjin kontribusi}}{\text{Total penjualan}} \\ &= \frac{1.730.362.000,00}{1.814.262.000,00} \\ &= 0,953755301 \end{aligned}$$

3) Perhitungan Tingkat *Break Even Point*

$$\begin{aligned} \text{BE total} &= \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Rasio marjin kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp } 102.614.400,00}{0,953755301} \\ &= \mathbf{\text{Rp } 107.589.860,72} \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas dapat diketahui bahwa tingkat *break even* total apabila harga sewa Moderate naik 10% adalah sebesar Rp.107.589.860,72.

Tingkat *break even* berdasarkan komposisi penjualan kamar (*sales mix*) dan komposisi jumlah kamar yang dijual (*product mix*) dapat dihitung sebagai berikut:

a). Komposisi penjualan (persentase nilai jual relatif x *break even* total)

$$\text{Penjualan Delux} = 22,37\% \times \text{Rp } 107.589.860,72$$

$$= \text{Rp } 24.067.851,84$$

$$\text{Penjualan Moderate} = 31,63\% \times \text{Rp } 107.589.860,72$$

$$= \text{Rp } 34.030.672,94$$

$$\text{Penjualan Standar} = 45,99\% \times \text{Rp } 107.589.860,72$$

$$= \text{Rp } 49.480.576,94$$

b). Komposisi jumlah kamar yang dijual (komposisi penjualan : harga sewa per kamar)

$$\text{Jumlah Delux yang dijual} = \text{Rp } 24.067.851,84 : \text{Rp } 215.000,00$$

$$= 112 \text{ kamar}$$

$$\text{Jumlah Moderate yang dijual} = \text{Rp } 34.030.672,94 : \text{Rp } 190.000,00$$

$$= 179 \text{ kamar}$$

$$\text{Jumlah Standar yang dijual} = \text{Rp } 49.480.576,94 : \text{Rp } 130.000,00$$

$$= 381 \text{ kamar}$$

c. Misalkan harga sewa Standar naik 10%, sedangkan harga jenis kamar lain tidak berubah, maka *break even* totalnya adalah sebagai berikut:

Tabel 2.8
Hotel Surya Indah
Laporan Rugi Laba yang Dianggarkan
Apabila Harga Sewa Standar Naik

Keterangan	Delux	Moderate	Standar	Total
Potensi jumlah kamar yang dijual	1.830	2.928	6.222	10.980
Hasil penjualan kamar	393.450.000,00	556.320.000,00	889.746.000,00	1.839.516.000,00
(-)Biaya variabel	(18.770.511,51)	(26.540.686,78)	(38.588.761,71)	(83.900.000,00)
Marjin kontribusi	374.679.448,49	529.779.313,22	751.157.238,29	1.755.616.000,00
(-)Biaya tetap	(22.957.436,00)	(32.460.746,72)	(47.196.217,27)	(102.614.400,00)
Laba	351.722.012,49	497.318.566,49	803.961.021,02	1.653.001.600,00

Sumber: data olahan

1) Perhitungan Hasil Penjualan Kamar

Hasil penjualan kamar Standar apabila harga sewanya naik 10% adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Hasil penjualan kamar Standar} &= (\text{Rp.130.000} \times 110\%) \times 6.222 \\ &= \text{Rp.889.746.000,00} \end{aligned}$$

Sedangkan hasil penjualan kamar yang lain tidak berubah.

2) Perhitungan Rasio Marjin Kontribusi

Rasio marjin kontribusi apabila harga sewa Standar naik 10% dapat dihitung berdasarkan data pada tabel 2.8. Perhitungan rasio marjin kontribusi adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio marjin kontribusi} &= \frac{\text{Total marjin kontribusi}}{\text{Total penjualan}} \\ &= \frac{1.755.616.000,00}{1.839.516.000,00} \\ &= 0,954390177 \end{aligned}$$

3) Perhitungan Tingkat *Break Even Point*

$$\begin{aligned}
 \text{BE total} &= \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Rasio marjin kontribusi}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 102.614.400,00}{0,954390177} \\
 &= \text{Rp } 107.518.290,24
 \end{aligned}$$

Break even total apabila harga sewa Standar naik 10% berdasarkan perhitungan diatas adalah sebesar Rp.107.518.290,24. Agar secara total diperoleh tingkat *break even* sesuai perhitungan diatas, maka tingkat *break even* dapat ditentukan berdasarkan komposisi penjualan kamar (*sales mix*) dan komposisi jumlah kamar yang dijual (*product mix*). Perhitungan *sales mix* dan *product mix* adalah sebagai berikut:

a). Komposisi penjualan (persentase nilai jual relatif x *break even* total)

Penjualan Delux	= 22,37% x Rp 107.518.290,24
	= Rp 24.051.841,53
Penjualan Moderate	= 31,63% x Rp107.518.290,24
	= Rp 34.008,035,21
Penjualan Standar	= 45,99% x Rp 107.755.138,00
	= Rp 49.447.661,68

b). Komposisi jumlah kamar yang dijual (komposisi penjualan : harga sewa per kamar)

Jumlah Delux yang dijual	= Rp 24.107.549,09 : Rp 215.000,00
	= 112 kamar

Jumlah Moderate yang dijual	= Rp 34.086.953,13 : Rp 190.000,00
	= 179 kamar
Jumlah Standar yang dijual	= Rp 49.560.635,79 : Rp 130.000,00
	= 380 kamar

Dari penghitungan diatas, terlihat adanya perubahan pada tingkat *break even* totalnya. Keadaan sebelum dan sesudah adanya perubahan harga sewa per kamar, dapat diikhtisarkan sebagai berikut:

Keterangan	Sebelum adanya perubahan	Harga sewa Delux naik 10%	Harga sewa Moderate naik 10%	Harga sewa Standar naik 10%
Laba	1.572.115.600,00	1.611.460.600,00	1.627.747.600,00	1.653.001.600,00
Persentase perubahan laba		1,03%	1,04%	1,05%
BE total	107.755.138,00	107.637.137,14	107.589.860,72	107.518.290,24

Sumber: data olahan

BAB III

TEMUAN

A. KEBAIKAN

Dari hasil analisis *break even* terhadap Hotel Surya Indah, terdapat beberapa kebaikan. Kebaikan – kebaikan tersebut antara lain:

1. Hasil analisis *break even* menggambarkan hubungan antara biaya, volume, laba, sehingga dapat membantu manajemen dalam memecahkan masalah-masalah yang dihadapi.
2. Pihak manajemen hotel telah membuat perencanaan untuk kegiatan perusahaannya yang dituangkan dalam anggaran.
3. Hasil analisis *break even* dapat digunakan oleh manajemen sebagai pedoman dalam program perencanaan atau budgeting khususnya perencanaan laba.
4. Perubahan harga sewa per jenis kamar mempunyai pengaruh terhadap analisis *break even*. *Break even* total akan turun dan laba perusahaan akan naik jika harga salah satu jenis kamar dinaikkan.

B. KELEMAHAN

Dari hasil analisis *break even* terhadap Hotel Surya Indah terdapat beberapa kelemahan. Kelemahan-kelemahan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Pengklasifikasian biaya-biaya yang dibebankan pada periode analisis, pada umumnya hanya digolongkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Untuk menggolongkan biaya tetap dan biaya variabel dengan tepat bukanlah merupakan hal yang mudah. Karena ada beberapa biaya yang mempunyai sifat tetap dan sifat variabel atau yang sering disebut dengan biaya semivariabel. Terhadap biaya semivariabel ini harus dilakukan pemisahan biaya tetap dan biaya variabel secara lebih teliti.

2. Pihak manajemen hotel tidak menghitung *break even* berdasarkan *sales mix* dan *product mix* sehingga manajemen tidak mengetahui jenis kamar mana yang berpotensi menghasilkan laba yang lebih tinggi.
3. Kenaikan harga sewa pada salah satu jenis kamar, dapat mengakibatkan tingkat *break even* turun dan laba meningkat. Namun konsekuensinya kenaikan harga sewa kamar dapat menyebabkan berkurangnya jumlah pengunjung hotel atau pengguna jasa penyewa kamar.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan *break even* yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil penghitungan analisis *break even* tahun 2004, dapat diketahui bahwa *break even* untuk tahun 2004 diraih saat volume penjualan mencapai Rp 107.755.138,00 atau sebanyak 672 kamar selama setahun, dengan perincian sebagai berikut:
 - a. Penjualan kamar Delux sebesar Rp 24.107.549,09 atau sebanyak 112 kamar.
 - b. Penjualan kamar Moderate sebesar Rp 34.086.953,13 atau sebanyak 179 kamar.
 - c. Penjualan kamar Standar sebesar Rp 49.560.635,79 atau sebanyak 381 kamar.
2. Perubahan harga sewa per jenis kamar sangat berpengaruh terhadap analisis *break even*. *Break even* total akan turun dan laba perusahaan akan naik jika harga salah satu jenis kamar dinaikkan. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan, maka kenaikan harga sewa kamar dari jenis Standar yang menghasilkan tingkat *break even* terendah yaitu sebesar Rp 107.518.290,24, dan pencapaian laba yang tertinggi yaitu sebesar Rp

1.653.001.600,00 atau sebesar 1,05% dari laba sebelum terjadi perubahan tarif sewa kamar.

B. Rekomendasi

Berdasarkan perhitungan analisis *break even* yang telah dilakukan, penulis menemukan adanya kebaikan dan kelemahan. Dari temuan yang berupa kelemahan tersebut, penulis merekomendasikan beberapa hal, seperti dibawah ini:

1. Untuk mencapai tingkat *break even*, maka Hotel Surya Indah sebaiknya mempertahankan keadaan yang telah berlangsung dan tetap berusaha mengeluarkan biaya secara lebih efektif dan efisien.
2. Untuk mendapatkan laba yang lebih besar, Hotel Surya Indah dapat menaikkan harga sewa kamar Standar yang dapat menghasilkan laba yang lebih besar.
3. Peningkatkan jumlah penjualan dapat dilakukan untuk menaikkan laba. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut:
 - a. Meningkatkan pelayanan (*service*) kepada tamu.
 - b. Memberikan *discount* pada para pelanggan, terutama bagi kamar Standar yang mempunyai *break even* yang rendah.
 - c. Melakukan kerjasama dengan instansi pemerintah, seperti instansi pariwisata untuk menjadi penyedia kamar hunian pada kegiatan-kegiatan tertentu yang dilaksanakan oleh instansi pariwisata tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, Syafaruddin.* 1982. “Alat-alat analisa Dalam Pembelanjaan”. Yogyakarta: PT Hanindita Offset
- Mulyadi,* 1990. “Akuntansi Biaya”. Yogyakarta: BPFE UGM
- Mulyadi,* 1997. “Akuntansi Manajemen”. Edisi 2. Yogyakarta: YKPN
- Munawir,* 1986. “Analisa Laporan Keuangan”. Yogyakarta: Liberty
- Riyanto, Bambang.* 1981. “Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan”. Edisi 2. Yogyakarta: BPFE UGM
- Sigit, Subardi.* 1984. “Analisa Break Even”. Yogyakarta: Liberty
- Supriyono,* 1991. “Akuntansi Manajemen 3: Proses Pengendalian Manajemen”. Edisi 1. Yogyakarta: YKPN
- Supriyono,* 1999. “akuntansi Manajemen I”. Yogyakarta: BPFE UGM

HOTEL SURYA INDAH

Jln. Diponegoro 110A Salatiga 50712 .Jateng

Telp. (0298) 323008, 323009

Fax. (0298) 312876

Hal : Surat Keterangan

Salatiga, Agustus 2005

Penelitian

Bersama surat ini kami menyatakan bahwa :

N a m a : Selvina Damayanti P.

NIM : F3302185

Jurusan : Diploma III Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Sebelas Maret Surakarta.

Telah mengadakan penelitian di hotel kami dengan mengambil judul " Analisis Break Even Point Terhadap Jasa Sewa Kamar Pada Hotel Surya Indah Salatiga ". Demikianlah surat ini kami buat agar dapat digunakan dengan semestinya.

Mengetahui,



hotel

~~SURYA INDAH~~

SALATIGA-JATENG

SUNAR WIDODO
General Manager

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Selvina Damayanti Penton
Nomor Induk Mahasiswa : F3302185
Fakultas : Ekonomi Universitas Sebelas Maret
Jurusan / Program Studi : D3 Akuntansi
Tempat, tanggal lahir : Boyolali, 1 September 1982
Alamat rumah / no.telephone : Jl.Raya No.9 AmpelBoyolali
Judul Tugas Akhir : "Analisis Break Even Point
Terhadap Penjualan Jasa
Sewa Kamar Pada Hotel
Surya Indah Salatiga"

Pembimbing Tugas Akhir : Sri Kurni, SE, M.Si, Ak

Dengan ini menyatakan bahwa :

- 1 Tugas Akhir yang saya susun merupakan hasil karya saya sendiri.
- 2 Apabila ternyata dikemudian hari diketahui bahwa Tugas Akhir yang saya susun tersebut terbukti merupakan hasil jiplakan / salinan / saduran karya orang lain, maka saya bersedia menerima sanksi berupa :
 - a. Sebelum dinyatakan LULUS :
 - * Menyusun ulang Tugas Akhir dan diuji kembali.
 - b. Setelah dinyatakan LULUS :
 - * Pencabutan gelar dan penarikan ijasah kesarjanaannya yang telah diperoleh.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Surakarta, 5 Agustus 2005

Yang menyatakan,



Selvina Damayanti P.
NIM.F3302185