

## Analisis Cost Volume Profit Pada Hotel Panglima Sampang

Evaliati Amaniyah  
Husnul Hotimah

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Program Studi Manajemen  
Universitas Trunojoyo Madura  
[evaliati2006@yahoo.co.id](mailto:evaliati2006@yahoo.co.id)

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui laba terealisasi dan tingkat hunian kamar Hotel Panglima Sampang dengan menggunakan analisis cost volume profit pada tahun 2017 – 2018. Analisis dilakukan dengan menentukan break event point (BEP), tingkat hunian kamar dan tingkat margin of safety. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan menetapkan besarnya perencanaan laba ditahun 2017 dan 2018 10% dari total penjualannya, maka tahun 2017 diperoleh laba terealisasi sejumlah Rp.354.526.854 lebih besar dari jumlah laba yang diharapkan Rp.56.521.000 dan tahun 2018 memperoleh laba terealisasi sejumlah Rp.236.173.999 lebih besar dari jumlah laba yang diharapkan Rp.51.753.000. Dengan hunian kamar pada tahun 2017 sebesar 5.731 unit dan tahun 2018 sebesar 6.853 unit

Kata Kunci : *Analisis Cost Volume Profit, Margin of safety, break event point*

### ABSTRACT

*The purpose of this study was to determine the realized profit and room occupancy rate of the Panglima Sampang Hotel by using cost volume profit analysis in 2017 - 2018. The analysis was carried out by determining the break event point (BEP), room occupancy rate and margin of safety. The results of study showed by determining the amount of profit planning in 2017 and 2018 10% of total sales then in 2017 realized profit was Rp. 354,526,854 greater than the expected profit was Rp. 56,521,000 and in 2018 realized realized profit was Rp. 236,173,999 greater than the expected profit was Rp. 51,753. 000. The room occupancy rate in 2017 was 5,731 units and in 2018 was 6,853 units*

Keyword : *Cost Volume Profit analysis, Margin of safety, break event point*

### PENDAHULUAN

Perusahaan dengan manajemen yang baik selain dituntut untuk dapat mengkoordinasikan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien, juga dituntut untuk membuat keputusan manajerial guna menunjang tercapainya tujuan perusahaan secara efektif dan efisien. Manajemen memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya tersebut, sehingga untuk mencapai laba yang diinginkan pihak manajemen harus menyusun perencanaan laba agar sumber daya yang ada dalam perusahaan dapat diarahkan secara terorganisir dan terkendali. Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis cost-volume-profit

(biaya-volume-laba), analisis cost-volume-profit ini membantu memahami hubungan timbal balik antar biaya, volume penjualan, dan laba. Dengan melakukan analisis cost-volume-profit, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian.

Elemen analisis biaya-volume-laba (cost-volume-profit) yang penting adalah Break event point analysis (BEP), Contribution margin (CM), Contribution margin ratio (CM Ratio), Margin of safety (MOS), Operating Leverage (OL). “Menurut Bustami dan Nurlala (2006:208) mengungkapkan bahwa “suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba.” Dengan melakukan analisis break event point, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, analisis break event point merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba sehingga manajer dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang akan memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian pencapaian laba dimasa yang akan datang. Dalam industri perhotela, 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.

Contribution margin (CM) adalah jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap dan mencetak laba usaha. Marjin kontribusi selisih antara penjualan dan biaya variabel dari suatu produk atau jasa. Contribution margin ratio (CM Ratio) adalah bagian dari tiap yang ada untuk menutup biaya tetap dan menyediakan untuk laba.

Margin of safety (MOS) merupakan ukuran yang bermanfaat untuk membandingkan risiko dari dua atau lebih dari dua alternatif produk. Produk dengan rasio margin pengaman yang relatif rendah lebih berisiko pada dua produk dan oleh karena itu biasanya membutuhkan perhatian lebih besar dari pihak manajemen. Margin of safety menentukan seberapa banyak penjualan boleh turun sebelum perusahaan

mengalami kerugian. Operasi leverage (operating leverage) adalah suatu perubahan laba bersih yang diakibatkan oleh perubahan volume penjualan.

Hotel Panglima Sampang ialah Hotel yang berdiri pada tahun 2012 namun belum melakukan perencanaan laba atau budget penjualan untuk laba yang diinginkan sehingga laba dari tahun ketahun mengalami perubahan baik kenaikan maupun penurunan yang tidak dapat dikendalikan. Untuk itu pihak manajemen harus melakukan perencanaan dengan suatu alat bantu yang dinamakan Analisis Cost Volume Profit untuk mengambil keputusan untuk mencapai laba yang lebih maksimal. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana realisasi target laba dan tingkat hunian kamar dengan menggunakan analisis cost volume profit (CVP) pada hotel panglima sampang tahun 2017-2018?

## **TINJAUAN TORI**

### **Dasar analisis CVP**

Analisis biaya volume laba (cost-volume-profit analysis) merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan (Handsen & Mowen, 2005 : 274). CVP mengkaji hubungan antara laba, volume dan biaya yang terjadi dalam satu periode. Kajian hubungan variabel-variabel tersebut dapat memberikan informasi kepada manajemen untuk biaya-biaya yang terjadi serta volume yang harus dihasilkan untuk mencapai target laba tertentu.

Analisis CVP juga dapat digunakan untuk membantu memecahkan masalah penting lainnya, misalnya tentang perencanaan jumlah unit produk yang seharusnya dijual agar perusahaan mencapai titik impas (break-even-point), menurut Blocher, et al (2009:392) adalah titik impas yaitu titik ketika pendapatan sama dengan biaya total dan laba sama dengan nol. perhitungan dampak penurunan biaya tetap terhadap titik impas dan perhitungan dampak kenaikan harga jual terhadap laba. Selain itu, analisis ini juga memungkinkan bagi manajer perusahaan untuk melakukan analisis sensitivitas melalui pengujian tentang dampak berbagai tingkat harga jual atau biaya terhadap laba.

Model analisis cost-volume-profit adalah metode dasar untuk menganalisis bagaimana hubungan antara tiga faktor yaitu biaya, pendapatan, dan laba. Dan bagaimana mereka merubah volume berdasarkan perubahan aktivitas. Model CVP adalah:

$$\text{Laba} = \text{Pendapatan} - \text{Total Biaya} \dots \dots \dots (1)$$

Total biaya meliputi elemen biaya tetap dan biaya variabel.

$$\text{Pendapatan} = \text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel} + \text{Laba} \dots \dots \dots (2)$$

Sekarang, kita mengganti jumlah pendapatan dengan jumlah unit terjual dikalikan dengan biaya tetap dan mengganti biaya variabel per unit dikalikan dengan jumlah yang dijual sehingga model CVP menjadi:

$$\text{Unit harga terjual} \times \text{Harga} = \text{Biaya tetap} + \text{Penjualan per unit} \times \text{biaya variabel per unit} + \text{laba} \dots \dots \dots (3)$$

Untuk lebih mudah digunakan, model biasanya ditunjukkan dengan bentuk simbolik,

Dimana: Q = penjualan per unit

v = biaya variabel per unit

f = total biaya tetap

p = biaya tetap per unit

N = laba operasi

Model CVP dalam bentuk simbolik

$$p \times Q = f + v \times Q + N \dots \dots \dots (4)$$

**Margin kontribusi (contribution Margin)**

Menurut Simamora (2012:167) margin kontribusi merupakan jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap dan mencetak laba usaha. sedangkan Menurut Prastowo (2011:178) contribution margin memiliki beberapa karakteristik yang sangat menarik yang akan bermanfaat bagi manajer dalam rangka melihat pengaruh perubahan harga jual, biaya, dan volume aktivitas terhadap laba perusahaan.

Margin kontribusi meliputi konsep margin kontribusi per unit dan konsep margin kontribusi total. Margin kontribusi per unit adalah perbedaan antara harga jual per unit dengan biaya variabel per unit, dan merupakan ukuran kenaikan laba untuk setiap kenaikan unit yang dijual. Sedangkan margin kontribusi total adalah margin kontribusi unit / per unit dikalikan dengan jumlah unit yang terjual (Blocher;Chen;Lin, 2000:309). Margin kontribusi per unit mengukur kenaikan laba operasi untuk setiap unit kenaikan laba penjualan (Blocher, 2011:505).

**Titik Impas (Break event point)**

Titik Impas (Break Event Point) dapat dihitung dengan menggunakan dua metode yaitu:

1. Metode persamaan

Metode persamaan ini digunakan untuk menentukan titik impas dalam satuan unit terjual atau dalam satuan dolar. Metode ini terdapat dua pendekatan untuk menghitung titik impas yaitu:

a. Pendekatan pendapatan Operasi

Menurut Hansen & Mowen (2000:430-431) pendekatan pendapatan-operasi memfokuskan pada laporan laba-rugi sebagai alat yang berguna dalam mengorganisasikan biaya perusahaan dalam kategori biaya tetap dan variabel. Laporan laba-rugi dapat dinyatakan dalam persamaan naratif:

Penghasilan operasi = pendapatan penjualan – beban variabel – biaya tetap.....(5)

Setelah kita mengukur unit yang dijual, kita dapat memperluas persamaan penghasilan operasi dengan menyatakan pendapatan penjualan dan beban variabel dalam satuan jumlah unit dolar dan jumlah yaitu menggunakan rumus:

Penghasilan operasi = (Harga x Jumlah unit) – (Biaya variabel per unit x Jumlah unit) – Jumlah biaya tetap.....(6)

b. Pendekatan Marjin kontribusi

Jumlah marjin kontribusi setara dengan beban tetap dan kita memperoleh persamaan titik impas. Marjin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi biaya variabel total.

BEP (rupiah) = biaya tetap

Harga jual – biaya variabel

atau BEP (rupiah) = biaya tetap

1 – biaya variabel

Penjualan bersih.....(7)

BEP (unit) = Biaya tetap

Harga Jual per unit – Biaya variabel per unit.....(8)

### Margin of Safety

Margin of safety merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapapun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi. Menurut Blocher;chen;Lin (2000:320) Marjin of safety digunakan untuk mengukur pengaruh potensial terhadap risiko jika penjualan yang dicapai berada pada titik yang jauh dibawah dari tingkat yang

direncanakan. Margin of safety adalah selisih antara rencana penjualan (dalam unit atau satuan uang) dengan impas penjualan (Abdul Halim & Bambang S, 2005:57).

Menurut Hansen & Mowen (2000:450) margin of safety adalah unit yang terjual atau diharapkan dijual atau pendapatan yang diperoleh atau diharapkan diatas volume impas. Margin of safety dapat dilihat sebagai ukuran kasar dari resiko. Selalu saja ada kejadian, tidak diketahui pada waktu perencanaan, yang dapat menurunkan penjualan dibawah tingkat yang awalnya diharapkan. Bila margin of safety suatu perusahaan adalah besar dengan adanya penjualan yang diharapkan untuk tahun mendatang, resiko untuk menderita kerugian yang harus diambil penjualan suatu putara kebawah kurang dari pada bila margin of safety kecil. Para manajer yang menghadapi margin of safety rendah dapat mempertimbangkan tindakan-tindakan untuk menambah penjualan atau mengurangi biaya.

Menurut Cecily;Michael (2011:497) Perhitungan Margin Of Safety memberikan manajemen suatu penentuan tentang seberapa dekat “tingkat bahaya” perusahaan yang beroperasi dan, dengan demikian akan memberikan indikasi risiko. Semakin rendah MS, semakin manajemen harus berhati-hati mengamati penjualan dan mengontrol biaya sehingga tidak akan menghasilakn kerugian bersih. Pada margin of safety yang rendah, manajer kurang menyukai mengambil keuntunganj dari kesempatan tersebut, bila dianalisis atau diramalkan secara salah, dapat membawa perusahaan kedalam posisi kerugian.

Menurut Blocher;Chen:Lin (2000:320) Rumus perhitungan Margin Of Safety sebagai berikut:

$$\text{Margin of Safety} = \text{total penjualan yang dianggarkan} - \text{penjualan titik impas}.....(9)$$

Menurut Samryn (2012:181) adapun rumus perhitungannya sebagai berikut:

$$\text{Dinyatakan dalam unit : Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}.....(10)$$

$$\text{Dinyatakan dalam presentase : (Margin pengaman dalam rupiah / Penjualan) x 100%}.....(11)$$

Rasio margin of safety merupakan ukuran yang bermanfaat untuk membandingkan resiko dari dua atau lebih dari dua alternatif produk. Produk dengan rasio margin of safety yang relatif rendah lebih berisiko pada dua produk dan oleh karena itu biasanya membutuhkan perhatian yang lebih besar dari pihak manajemen (Blocher; Stout; Cokins, 2011:525)..

### Target Laba (Perencanaan Laba)

Target laba ialah jumlah laba yang diperhitungkan dalam formulanya disesuaikan dengan jumlah laba yang diinginkan, biasanya lebih besar dari nol (Samryn, 2013:179). Perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang.

Analisis target laba adalah mengestimasi volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba yang diinginkan. Simamora (2012) menyatakan bahwa besarnya keuntungan yang diharapkan oleh pemodal sering disebut laba sasaran.

Menurut Machfoedz (2008:23) perencanaan laba adalah sebuah penentuan terhadap tindakan yang akan dilakukan oleh manajemen dalam jangka waktu tertentu yang berhubungan dengan target laba yang ingin dicapai. Pendapat tersebut sejalan dengan pendapat (Soepriyono, 2002:331) yang menyatakan bahwa perencanaan laba adalah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya.

Menurut Kamaruddin Ahmad (2013:62) manajemen perusahaan untuk mencapai laba yang diinginkan dengan cara mengatasi sebagai berikut:

1. Mengurangi biaya tetap.  

$$\text{Laba} = \text{HJp} \times \text{Q} - \text{Total BT (Biaya Tetap)} - \text{BVp} \times \text{Q}$$

$$\text{Hp} = \text{Harga jual per unit}$$

$$\text{BVp} = \text{Biaya variabel Per unit}$$
2. Pengurangan biaya variabel.
3. Meningkatkan harga jual per unit .
4. Meningkatkan unit (Q) yang dijual.

Menghitung perencanaan laba analisis yang memperlihatkan besarnya volume dari laba yang diinginkan.

$$\text{Penjualan pada laba yang direncanakan} = \frac{\text{FC} + \text{laba}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}} \dots (12)$$

Keterangan:

FC = Fixe Cost  
 VC = Variabel Cost  
 S = Penjualan

### Sumber data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder:

#### a. Data Primer

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiono, 2016:137). Data primer langsung diterima peneliti melalui kuisisioner yang diberikan kepada karyawan UMKM jenjang di Desa Rejowinangun, Kabupaten Blitar.

#### b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen (Sugiono, 2016:137). Data

sekunder yang dimaksud antara lain data yang memuat informasi tentang nama usaha, alamat tempat usaha, dll.

**Uji Instrumen**

Dalam penelitian ini perlu dilakukan pengujian sampai sejauh mana alat ukur yang digunakan benar-benar mengukur apa yang ingin di ukur (validitas) dan sejauh mana hasil pengukuran tersebut dapat di andalkan (reliabilitas). Berikut ini adalah hasil uji validitas :

Dari tabel 4.1 tersebut dapat dilihat bahwa semua nilai rhitung > rtable, Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua indikator instrumen dalam penelitian ini dinyatakan valid dan layak untuk diteliti.

**Tabel 4.2 Uji reabilitas**

Variabel	Cronbac h's Alpha	Krit eria	Ket.
Internal Locus Of Control (X)	0,700	0,60	Reliabel
Kepuasan Kerja (Z)	0,647	0,60	Reliabel
Kinerja Karyawan (Y)	0,624	0,60	Reliabel

Sumber : Data Primer Diolah

**Tabel 4.1 Uji Validitas Variabel Internal Locus Of Control (X), Kinerja Karyawan (Y) Dan Kepuasan Kerja (Z)**

Item	r hitung	r table	Ket.
X <sub>1.1</sub>	0,596	0,2146	Valid
X <sub>1.2</sub>	0,693	0,2146	Valid
X <sub>2.1</sub>	0,750	0,2146	Valid
X <sub>2.2</sub>	0,706	0,2146	Valid
X <sub>3.1</sub>	0,575	0,2146	Valid
X <sub>3.2</sub>	0,618	0,2146	Valid
Z <sub>1.1</sub>	0,742	0,2146	Valid
Z <sub>1.2</sub>	0,668	0,2146	Valid
Z <sub>2.1</sub>	0,719	0,2146	Valid
Z <sub>2.2</sub>	0,711	0,2146	Valid
Z <sub>3.1</sub>	0,686	0,2146	Valid
Z <sub>3.2</sub>	0,705	0,2146	Valid
Y <sub>1.1</sub>	0,754	0,2146	Valid
Y <sub>1.2</sub>	0,797	0,2146	Valid
Y <sub>2.1</sub>	0,781	0,2146	Valid
Y <sub>2.2</sub>	0,696	0,2146	Valid
Y <sub>3.1</sub>	0,773	0,2146	Valid
Y <sub>3.2</sub>	0,749	0,2146	Valid

Sumber: Data primer Diolah

**Analisis dan Pembahasan**

**Analisis**

**Margin Of Safety (MOS)**

Margin Of Safety merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan. Beberapapun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas – batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi. Setelah melakukan



pemisahan semivariabel kedalam biaya tetap dan biaya variabel menurut perilaku biaya maka dapat dilakukan analisis yang bertujuan untuk mengetahui tingkat beberapa volume penjualan Hotel Panglima Sampang mencapai titik impas, sebelum melakukan perhitungan break even point terlebih dahulu menghitung contribution margin ratio agar selanjutnya bisa dimasukkan pada perhitungan BEP, Margin Of Safety (tingkat keamanan) pada Hotel Panglima Sampang berdasarkan data – data yang diperoleh, yaitu sebagai berikut :

Dari perhitungan Margin Of Safety dapat diketahui jika volume penjualan pada tahun 2017 – 2018 yang dianggarkan tidak dapat dicapai dan diperoleh tingkat margin of safety sebesar 75% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 427.484.900.

Dari hasil perhitungan diperoleh margin of safety mengalami penurunan dari tahun sebelumnya, yaitu 33%. Jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 342.679.912,61. Penurunan yang terjadi tidaklah banyak sehingga harus tetap diperhatikan, karena semakin tinggi margin of safety suatu perusahaan dikatakan semakin baik jika rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Namun perusahaan mengalami batas keamanan tersebut, maka perusahaan akan menderita kerugian yang besar. Oleh karena itu pihak Hotel Panglima Sampang harus mengevaluasi biaya variabel, biaya tetap supaya perusahaan berada pada titik batas aman untuk menurunkan penjualan.

#### **Analisis Break Even Point (BEP)**

Analisis break even point adalah titik dimana pendapatan sama dengan total biaya dan labanya. Analisis ini dapat digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba. Analisis titik impas pada penelitian ini menggunakan analisis titik impas dengan beberapa produk dikarenakan pada Hotel Panglima sampang menyediakan beberapa layanan.

Berdasarkan data yang telah diperoleh, analisis titik impas untuk tahun 2017-2018 dapat diketahui BEP dalam rupiah sebesar Rp.127.723.325,56 yang berarti bahwa pada tahun 2017 Hotel Panglima Sampang mampu menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan

perusahaan atau perusahaan tidak menderita kerugian dikarenakan rasio margin kontribusi lebih besar Rp. 469.477.787 dari biaya tetap sebesar Rp. 114.950.993 sehingga perusahaan memperoleh laba. Namun pada tahun 2018, dilihat dari hasil perhitungan diketahui BEP dalam rupiah sebesar Rp. 182.548.055,26 yang berarti bahwa pada tahun 2018 Hotel Panglima Sampang mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk menutupi impas.

**Analisis Perencanaan Laba**

Perencanaan laba yang baik tentu akan membawa dampak yang baik terhadap perusahaan. Diketahui bahwa Hotel Panglima sampang mengalami kerugian laba dari tahun 2017 – 2018 sebesar Rp. 80.370.855 dari laba tahun 2017 sebesar Rp. 354.526.854 dan tahun 2018 Rp. 274.155.999.

Hotel Panglima Sampang telah menetapkan besarnya perencanaan laba tahun 2017 hingga 2018 sebesar 10% dari total penjualannya. Pada tabel 1 dapat dilihat bahwa laba yang terealisasi tahun 2017 hanya sebesar 16% (Rp. 354.526.854) dari laba yang diharapkan yaitu sebesar Rp. 56.598.000, dan tahun 2018 sebesar 19% (Rp. 274.155.999) dari laba yang diharapkan Rp. 51.753.200. Berdasarkan hasil perhitungan proyeksi laba pada tahun 2017 diperoleh laba sebesar Rp. 354.526.854 dan tahun 2018 diperoleh laba sebesar Rp. 274.155.999 atau sebesar 19% dari laba yang diharapkan Rp. 51.753.200.

**Tabel 1**

**Hotel Panglima Sampang**

**Perbandingan antara laba yang direncanakan dengan laba yang terealisasi**

TAHUN 2017
Laba yang direncanakan : $10\% \times \text{Rp. } 565.980.000 = \text{Rp. } 56.598.000$
Laba yang terealisasi : Rp. 354.526.854
TAHUN 2018
Laba yang direncanakan : $10\% \times \text{Rp. } 517.532.000 = \text{Rp. } 51.753.200$
Laba yang terealisasi : Rp. 274.155.999

## **PEMBAHASAN**

### **Perencanaan Tingkat Hunian Kamar**

Berdasarkan perhitungan tingkat hunian kamar pada tahun 2017 jika target laba 10% dari pendapatan, maka tipe kamar VVIP sebanyak 564 unit, kamar VIP 775 unit, kamar standart AC 1.037 unit, kamar standart KIPAS 1.263 unit, kamar EKONOMI 2.016 unit, dan Gedung 76 unit. Sedangkan perhitungan penjualan per unit tahun 2018 jika target laba 10% dari pendapatan, maka tipe kamar VVIP sebanyak 613 unit, VIP 926 unit, Standart AC 1.175 unit, Standart KIPAS 1.

### **Pembahasan**

Berdasarkan analisis perilaku biaya setelah ada pemisahan biaya penginapan Hotel Panglima Sampang diketahui keseluruhannya biaya dari tahun 2017 – 2018 sebesar Rp. 454.829.147,44 terdiri dari biaya tetap sebesar Rp.253.687.515 dan biaya variabel sebesar Rp. 201.141.632,4.

Berdasarkan hasil perhitungan margin of safety diketahui jika volume penjualan pada tahun 2017 yang dianggarkan tidak tercapai dan diperoleh tingkat margin of safety sebesar 75%. Sedangkan pada tahun 2018 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya yaitu 33%.

Hotel Panglima Sampang memiliki margin of safety 78% pada tahun 2017 dan 66% pada tahun 2018. Maksudnya, Hotel Panglima Sampang masih berada ditingkat batas aman karena penurunan yang terjadi tidaklah banyak sehingga harus tetap diperhatikan untuk meningkatkan sebesar 78%. Untuk tahun 2018 batas aman untuk meningkatkan penjualann sebesar 78% dari yang telah dianggarkan Hotel Panglima Sampang. Semakin tinggi margin of safety suatu perusahaan dikatakan semakin baik karena rentang peningkatan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan perusahaan menderita kerugian rendah. Namun sebaliknya jika margin of safety rendah, kemungkinan perusahaan menderita kerugian besar.

**Tabel 2**  
**Hotel Panglima Sampang**  
**BEP MULTIPRODUK Tahun 2017 - 2018**

JENIS KAMAR	JUMLAH RUPIAH PENJUALAN		JUMLAH UNIT PENJUALAN	
	2017	2018	2017	2018
VVIP	Rp 54.250.897,22	Rp 61.352.373	197 unit	205 unit
VIP	Rp 33.082.000,06	Rp 34.649.875	177 unit	185 unit
STANDART AC	Rp 20.631.463,94	Rp 18.373.994	144 unit	131 unit
STANDART KIPAS	Rp 12.525.179,63	Rp 15.689.217	113 unit	143 unit
EKONOMI	Rp 16.690.287,04	Rp 13.359.813	253 unit	202 unit
GEDUNG	Rp 12.077.318,62	Rp 27.456.129	6 unit	15 unit

Berdasarkan data yang telah diperoleh, BEP adalah patokan dimana tingkat hunian kamar tidak boleh dibawah BEP agar perusahaan tidak menderita kerugian. Analisis titik impas untuk tahun 2017-2018 dapat diketahui pada tabel 2 yang berarti bahwa pada tahun 2017 Hotel Panglima Sampang mampu menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan perusahaan atau perusahaan tidak menderita kerugian dikarenakan rasio margin kontribusi lebih besar Rp.468.709.787 dari biaya tetap sebesar Rp.114.950.993 sehingga perusahaan memperoleh laba. Namun pada tahun 2018, dilihat dari hasil perhitungan pada tabel 2 yang berarti bahwa pada tahun 2018 Hotel Panglima Sampang mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk menutupi impas.

Berdasarkan data laba yang diperoleh pada tahun 2017 sebesar Rp.354.526.854 dan tahun 2018 diperoleh laba sebesar Rp.236.173.999 yang mengalami kerugian sebesar Rp.118.352.855 dari tahun sebelumnya.

Berdasarkan analisis dapat diketahui bahwa kamar ekonomi memberikan kontribusi yang paling besar bagi Hotel Panglima Sampang pada tahun 2017 sebanyak 959 kamar dan pada tahun 2018 diketahui bahwa kamar VVIP memberikan kontribusi yang paling besar bagi Hotel Panglima Sampang sebanyak 618 kamar. Sedangkan tipe kamar yang memberikan kontribusi paling kecil ditahun 2017 yaitu tipe kamar standart kipas sebanyak 432 kamar dan pada tahun 2018 yaitu tipe kamar standart AC sebanyak 396 kamar. Kecilnya kontribusi yang diberikan kamar tipe tersebut dapat menjadi bahan

pertimbangan bagi pihak Hotel Panglima sampang untuk melakukan strategi pemasaran agar penjualan kamar tersebut dapat meningkat.

## **KESIMPULAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan uraian pada analisis dan pembahasan, maka kesimpulan dalam penelitian ini adalah:

1. Hotel Panglima Sampang telah menetapkan besarnya perencanaan laba ditahun 2017 10% dan ditahun 2018 10% dari total penjualannya. Dari hasil perhitungan tahun 2017 diperoleh laba terealisasi lebih besar sejumlah Rp.354.526.854 dari jumlah laba yang diharapkan Rp.56.521.000 dan tahun 2018 juga memperoleh laba terealisasi lebih besar sejumlah Rp.236.173.999 dari jumlah laba yang diharapkan Rp.51.753.000.
2. Berdasarkan perhitungan tingkat hunian kamar tahun 2017 jika target laba 10% dari pendapatan, maka tipe kamar VVIP sebanyak 564 unit, kamar VIP 775 unit, kamar standart AC 1.037 unit, kamar standart KIPAS 1.263 unit, kamar EKONOMI 2.016 unit, dan Gedung 76 unit. Sedangkan perhitungan penjualan per unit tahun 2018 jika target laba 10% dari pendapatan, maka tipe kamar VVIP sebanyak 613 unit, VIP 926 unit, Standart AC 1.175 unit, Standart KIPAS 1.610 unit, EKONOMI 2.439 unit, dan gedung 90 unit.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Blocher, Edward J, Chen, Kung H dan Lin, Thomas W. 2000. *Manajemen Biaya*, Edisi pertama. Jakarta. Selemba Empat.
- Blocher, Edward J, Stout, David E. dan Cokins, Gary. 2011. *Manajemen Biaya*, edisi lima. buku satu. Jakarta. Selemba Empat.
- Cecily A. Raiborn dan Michael R. Kinney. 2011. *Akuntansi Manajemen*, edisi tujuh. Buku satu. Jakarta. Salemba Empat.
- Charles T. Horngren, Sriat M. Datar, dan George Foster. 2008. *Akuntansi Biaya*, edisi keduabelas. jilid 1. Erlangga. Jakarta.
- Dr. Ari Purwati. M.Ak. dan Dr. Darsono Prawironegoro. 2009. *Akuntansi Manajemen*, edisi tiga revisi. Jakarta. Mitra Wacana Media.
- Elizabeth, Esternorlita, Worotijan dan Hendrik, Manossoh. 2016. *Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba Pada UD. Gunung Emas Manado*. Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Sam Ratulangi Manado.
- Erawati Kartika, Puji Setya Sunarka. 2019. *Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba Pada UD. Budi Luhur Demak*. Jurnal fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas AKI Semarang.
- Gokhan Baral. 2016. *Cost-Value-Profit Analysis target Costing With Fuzzy Logic Theory*. Mediterranean Journal of Social Sciences MCSER Publishing, Rome-Italy.
- Hansen, Don R. dan Mowen, Maryanne M. 2000. *Manajemen Biaya*, edisi pertama. Jakarta. Selemba Empat.
- Hansen, Don R. dan Mowen, Maryanne M. 2011. *Akuntansi Manajerial*, edisi delapan. Buku satu. Jakarta. Selemba Empat.
- J.C.Ihemeje, Geff Okereafor, Bahir M. Ogungbangbe. 2015. *Cost-Volume-Profit Analysis and Decision Making in the manufacturing Industries of Nigeria*. Journal of Internasional Business Research and Marketing.
- Jeriko Falentino Koraag dan Ventje, Ilat. 2016. *Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba pada Pabrik Tahu Ibu Siti*. Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi.
- Kamaruddin, Ahmad. 2013. *Dasar-dasar Konsep Biaya & Pengambilan Keputusan*. Edisi revisi. Jakarta.