

**ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI UPAYA MERENCANAKAN VOLUME PENJUALAN KAMAR DAN LABA JANGKA PENDEK PADA HOTEL SINTESA PENINSULA MANADO**

Oleh:

**Reginaldo Rosario**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi  
Universitas Sam Ratulangi Manado  
email: [rosarioreginaldojr@gmail.com](mailto:rosarioreginaldojr@gmail.com)

**ABSTRAK**

Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu; volume yang dijual, harga, dan biaya. Biaya menentukan harga untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki; harga mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi, dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume dan biaya terhadap laba. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis biaya volume dan laba dapat digunakan sebagai alat untuk merencanakan volume penjualan kamar dan laba jangka pendek serta mengetahui analisis titik impas dan margin pengaman dapat membantu analisis biaya volume dan laba pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yaitu dengan mengumpulkan data untuk menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian. Data yang digunakan berasal dari hasil studi pustaka, observasi dan wawancara pada obyek penelitian. Obyek penelitian dilakukan pada Hotel Sintesa Peninsula dengan menggunakan data laporan pendapatan penjualan dan biaya yang terjadi pada tahun 2011-2012. Alat analisis yang digunakan ini adalah analisis biaya volume dan laba dengan menggunakan metode titik impas dan margin pengaman. Hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan bahwa penerapan analisis biaya volume dan laba dapat menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi manajemen dalam perencanaan volume penjualan kamar dalam Rupiah dan laba jangka pendek.

**Kata kunci :** analisis biaya volume dan laba, titik impas, margin pengaman.

**ABSTRACT**

*Income is mainly influenced by three factors, namely: the volume of products sold, selling price, and cost. Costs determine the selling price to achieve the desired level of profit ; selling price affect sales volume, while sales volume directly affects the production volume, and the volume of production affect the cost. The three factors are interrelated to one another. Therefore, in the short-term profit planning, the relationship between cost, volume, and profits play an important role, resulting in the selection of alternative actions and the formulation of policy for the future, management needs information to assess the various possibilities that will lead to profits come. cost analysis and profit volume is a technique for assessing the impact of changes in selling prices, sales volumes and costs against earnings. This study aims to determine the cost analysis and profit volume can be used as a tool to plan the room sales volume and short-term profit and breakeven analysis and determine the safety margin can help cost analysis and profit volume at Hotel Sintesa Peninsula Manado. Method synthesis used in this study is a descriptive method is to collect data to answer questions about the current status of the subject reserch.*

**Keywords:** cost volume and profit analysis, break-even point, margin of safety.

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Pada umumnya sebuah bisnis perhotelan dituntut untuk dapat mengelola perusahaan yang dipimpinnya sebaik mungkin. Salah satu faktor yang harus diperhatikan adalah tujuan utama yang hendak dicapai oleh perusahaan. Ukuran yang seringkali dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah memaksimalkan laba yang diperoleh perusahaan tersebut, inilah yang menjadi tujuan utama sebuah perusahaan untuk tetap mempertahankan kelangsungan kehidupannya.

Agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan, maka pihak manajemen harus membuat suatu perencanaan. Perencanaan laba salah satunya, merupakan faktor yang penting bagi manajemen karena dari perencanaan laba tersebut dapat membantu perusahaan dalam mencapai target penjualan sehingga mendapatkan laba yang diinginkan. Mulyadi (2001:225) menyatakan Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu; volume produk yang dijual, harga jual produk, dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki; harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi, dan volume produksi mempengaruhi biaya.

Tiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu, dalam perencanaan laba jangka pendek, hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan penting, sehingga dalam pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijakan untuk masa yang akan datang, manajemen memerlukan informasi untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat terhadap hasil penjualan dan laba yang akan datang. Analisis hubungan biaya volume laba merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba, untuk membantu manajemen dalam perencanaan penjualan dan laba jangka pendek.

### Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini untuk mengetahui analisis biaya volume dan laba dapat digunakan sebagai alat untuk merencanakan volume penjualan kamar dan laba jangka pendek serta untuk mengetahui analisis titik impas dan margin pengaman dalam menerapkan analisis biaya volume dan laba pada Hotel Sintesa Peninsula.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Perencanaan Laba Jangka Pendek

Berhasil atau tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu, adalah tugas manajemen untuk merencanakan masa depan perusahaannya, agar sedapat mungkin semua kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang telah disadari dan telah direncanakan cara menghadapinya sejak sekarang. Hansen dan Mowen (2009:423) menyatakan perencanaan adalah pandangan kedepan untuk melihat tindakan apa yang seharusnya dilakukan agar dapat mewujudkan tujuan-tujuan tertentu. Untuk mengambil keputusan tentang perencanaan laba maka ada 2 rumus yang dapat digunakan adalah :

- a) Persamaan biaya volume laba

Satu pendekatan yaitu dengan menggunakan metode persamaan, rumus persamaannya .

Penjualan = biaya variabel + biaya tetap + Laba

- b) Pendekatan margin kontribusi

Pendekatan kedua yaitu dengan memperluas rumus margin kontribusi dengan memasukkan target laba:

unit penjualan untuk mencapai target =  $\frac{\text{biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{margin kontribusi}}$  Horngren *et al* (2005:75)

### Analisis Biaya Volume dan Laba

Mulyadi (2001:260) menyatakan analisis biaya volume laba (*cost volume profit*) lebih menitik beratkan pada sampai seberapa besar perubahan-perubahan biaya, volume, dan harga jual berdampak terhadap laba

perusahaan. Para di perusahaan-perusahaan yang mencari keuntungan, biasanya mempelajari kaitan-kaitan antara pendapatan, pengeluaran, dan keuntungan bersih. Selanjutnya analisis ini dapat diterapkan pada kelompok produk, saluran distribusi, metode penjualan tertentu, dan juga untuk penentuan laba. Salah satu hubungan diantara biaya, volume dan laba adalah margin kontribusi. Margin kontribusi adalah kelebihan pendapatan penjualan terhadap biaya variabel. Konsep margin kontribusi sangat penting dalam perencanaan bisnis karena konsep tersebut memberikan masukan mengenai laba potensial perusahaan.

Niswonger *et al* (2001:231) menyatakan akuntan menggunakan berbagai pendekatan untuk mengekspresikan hubungan antara biaya, penjualan (*volume*), dan laba operasi. Pendekatan matematis adalah salah satu pendekatan yang paling sering digunakan dalam praktek. Pendekatan matematis pada analisis biaya-volume laba umumnya menggunakan persamaan (1) untuk menentukan unit penjualan yang diperlukan untuk mencapai titik impas pada suatu operasi atau (2) menentukan unit penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba atau laba yang diinginkan.

### Titik Impas

Mulyadi (2001:232) menyatakan titik impas (*break even point*) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. 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. Analisis impas adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita kerugian, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain sama dengan nol). Rangkuti (2010:177) Menyatakan untuk memperoleh *break even* ialah:  $break\ even = total\ cost = total\ revenues$ . Ada dua cara untuk menentukan titik impas yaitu dengan melakukan pendekatan teknik persamaan dan pendekatan grafis.

a) Penentuan impas dengan teknik persamaan dilakukan dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Impas (dalam satuan produk yang dijual)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual per satuan} - \text{biaya variabel per satuan}}$$

Atau,

$$\text{Impas (dalam rupiah penjualan)} = \frac{\text{biaya tetap}}{1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{pendapatan penjualan}}}$$

b) Penentuan impas dengan teknik grafik

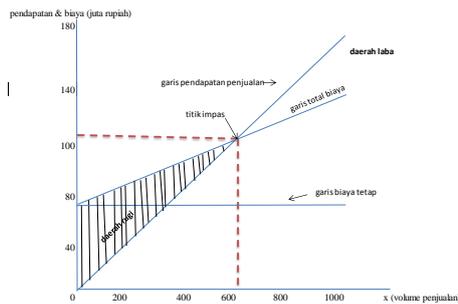
Perhitungan impas dapat dilakukan juga dengan menentukan titik pertemuan antara garis pendapatan penjualan dengan garis biaya dalam suatu grafik. Mulyadi (2005:250) menyatakan Titik pertemuan antara garis pendapatan penjualan dengan garis biaya merupakan titik impas. Untuk dapat menentukan titik impas, harus dibuat grafik dengan sumbu datar menunjukkan volume penjualan, sedangkan sumbu tegak menunjukkan biaya dan pendapatan. Contoh 1:

**Tabel 1. Ilustrasi penjualan**

Volume Penjualan	Pendapatan Penjualan	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Total Biaya	Laba
1000	Rp172,000	Rp43,000	Rp77,400	Rp120,400	Rp51,600
800	Rp137,600	Rp34,000	Rp77,400	Rp111,800	Rp25,800
600	Rp103,200	Rp25,800	Rp77,400	Rp103,200	Rp0
400	Rp68,800	Rp17,200	Rp77,400	Rp94,600	(Rp25,800)
200	Rp34,400	Rp8,600	Rp77,400	Rp86,000	(Rp51,600)

Sumber : data olahan tahun 2013

Data yang disajikan, maka akan tampak grafik sebagai berikut:



**Gambar 1. Grafik titik impas**

Keterangan cara pembuatan grafik impas Mulyadi (2001:242) adalah sebagai berikut :

- Sumbu datar (x) menunjukkan volume penjualan yang dapat dinyatakan dalam satuan.
- Sumbu tegak (y) menunjukkan pendapatan penjualan dan biaya dalam rupiah.
- Pembuatan garis penjualan dilakukan dengan cara berikut :
  - Pada volume penjualan sama dengan nol, pendapatan penjualan sama dengan nol pula.
  - Pada volume penjualan 1.000 pendapatan penjualan sebesar Rp 172,000,000.
  - Garis lurus kemudian ditarik untuk menghubungkan titik  $x = 0, y = 0$  dengan titik  $x = 1.000, y = 172,000,000$ .
- Pembuatan garis total biaya dilakukan sebagai berikut :
 

Pada volume penjualan sebesar nol, perusahaan mengeluarkan biaya tetap Rp77,400,000 sedangkan pada volume penjualan 1.000 total biaya berjumlah Rp 120,400,000

Garis lurus kemudian ditarik untuk menghubungkan titik  $x = 0, y = 77,400,000$  dengan titik  $x = 1.000, y = 120,400,000$ .
- Pembuatan garis biaya tetap dilakukan sebagai berikut : karena biaya tetap pada volume penjualan berapapun dalam contoh ini tidak mengalami perubahan, maka garis biaya tetap ditarik dengan cara menghubungkan titik  $x = 0, y = 77,400,000$  dengan titik  $x = 1.000, y = 77,400,000$ .
- Impas adalah terletak pada titik perpotongan garis pendapatan penjualan dengan garis biaya. Apabila dari titik perpotongan tersebut ditarik garis tegak lurus ke sumbu x, akan dapat diketahui bahwa impas dicapai pada volume penjualan 600. Jika dari titik impas ditarik garis tegak lurus ke sumbu y, akan dapat diketahui bahwa impas tercapai pada pendapatan penjualan Rp 103,200,000.
- Daerah sebelah kiri titik impas, yaitu bidang yang diarsir merupakan daerah rugi, karena pendapatan penjualan lebih rendah dari total biaya. Sedangkan daerah yang tidak di arsir merupakan daerah laba, karena pendapatan penjualan lebih tinggi dari total biaya.

### Margin Pengaman

Niswonger *et al* (2001:242) menyatakan perbedaan antara pendapatan penjualan periode berjalan dengan penjualan pada titik impas disebut margin pengaman (*margin of safety*). Margin ini menunjukkan kemungkinan penurunan pendapatan penjualan yang dapat terjadi sebelum terjadi rugi operasi. Sebagai contoh, jika margin pengaman rendah, penurunan sekecil apapun dalam pendapatan penjualan dapat mengakibatkan rugi operasi.

Margin Pengaman = total penjualan yang dianggarkan (aktual) – penjualan titik impas

Margin pengaman juga dapat disajikan dalam bentuk persentase. Mulyadi menyatakan (2001:254) persentase ini didapat dengan membagi margin keamanan dalam rupiah dengan total penjualan.

$$\text{Persentase margin pengaman} = \frac{\text{margin pengaman dalam rupiah}}{\text{total penjualan yang dianggarkan (aktual)}} \times 100 \%$$

## Perilaku Biaya

Garrison *et al* (2008:256) menyatakan perilaku biaya adalah bagaimana biaya akan bereaksi atau berubah dengan adanya perubahan tingkat aktivitas bisnis. Pemahaman terhadap perilaku biaya adalah kunci beberapa pembuatan keputusan organisasi. Usaha pembuatan keputusan tanpa memiliki pemahaman terhadap biaya dan bagaimana biaya ini berubah dengan adanya perubahan tingkat aktivitas akan mengakibatkan turunnya tingkat laba.

Untuk memahami perilaku biaya ada dua faktor yang harus dipertimbangkan. Pertama, kita harus mengidentifikasi aktivitas yang diperkirakan sebagai penyebab timbulnya biaya. Aktivitas ini disebut dasar aktivitas (*activity drivers*). Kedua, kita harus menetapkan rentang aktivitas yang mencakup perubahan biaya yang menjadi perhatian manajemen. Rentang aktivitas ini disebut rentang yang relevan (*relevant range*).

Tiga klasifikasi yang paling umum dari perilaku biaya adalah biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semivariabel.

- 1.) Biaya variabel menurut Garrison *et al* (2008:257) adalah biaya yang berubah secara proposional dengan perubahan aktivitas. Jika tingkat aktivitasnya digandakan, maka total biaya variabel juga akan digandakan. Biaya variabel ini dapat dibagi lagi menjadi beberapa bagian, pembagian yang lebih rinci ini penting karena akan mempengaruhi sikap manajemen dalam menerapkan sejumlah kebijakan dan pemahaman yang kasar terhadap perilaku biaya dapat mengakibatkan pengambilan keputusan yang salah.
- 2.) Biaya tetap menurut Horngren *et al* (2009:315) adalah biaya yang jumlahnya tidak berubah, terlepas dari perubahan tingkat aktivitas dalam kisaran relevan tertentu.
- 3.) Biaya semi variabel (biaya campuran) menurut Horngren *et al* (2005:43) adalah biaya yang mengandung unsur-unsur biaya variabel dan biaya tetap. Biaya ini terjadi karena hubungan jumlah biaya dengan basis aktivitas disebut fungsi biaya memiliki unsur yang tetap perubahan volume aktivitas. Sebagian dari biaya semi variabel ini berubah seiring dengan volume atau pemakaian dan sebagian lagi berperilaku tetap selama periode tertentu. Contoh biaya semi variabel antara lain biaya listrik, reparasi, telepon, sewa dan biaya pemeliharaan.

## Penelitian Terdahulu

Tabel 2. Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti/ Tahun	Judul	Tujuan	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
Wulandari (2006)	Analisis Biaya Volume dan Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba. (studi kasus pada Hotel Quality Yogyakarta)	Untuk mengetahui dan menganalisis titik impas dan margin pengaman pada hotel	Deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan analisis biaya volume dan laba dapat menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi manajemen dalam perencanaan laba.	Peneliti sebelumnya melakukan penelitian terhadap faktor yang sama yaitu menentukan titik impas dan margin pengaman, serta melakukan perencanaan laba.	Penulis menggunakan beberapa perbedaan terletak pada perhitungan analisis titik impas & margin pengaman kamar hotel untuk mengetahui perencanaan volume penjualan kamar.

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk jenis penelitian studi kasus, yaitu dengan pendekatan deskriptif berdasarkan teori yang mendukung tentang topik yang di bahas.

### Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan pada Hotel Sintesa Peninsula Manado, pemilihan lokasi penelitian dilakukan karena termasuk salah satu hotel berbintang lima yang ada di Kota Manado. Penelitian dilaksanakan pada bulan juli sampai agustus tahun 2013.

### Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Observasi langsung ke tempat penelitian untuk memperoleh data dan mengetahui lebih jelas mengenai masalah yang diteliti.
2. Dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan data tentang objek yang akan diteliti berupa Laporan Pendapatan dan Biaya hotel.

### Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini, data yang dikumpulkan untuk kemudian dianalisis dan diolah adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah informasi yang dikumpulkan sendiri yang langsung berkaitan dengan penelitian yang dilakukan. Data primer dalam penelitian ini adalah data yang di peroleh dari hasil wawancara dengan pihak manajer manajer dan karyawan Hotel Sintesa Peninsula. Data sekunder adalah informasi yang mencakup hal-hal yang telah ada dalam perusahaan dan juga informasi yang bisa di dapat dari laporan, publikasi dan lain-lain. Data sekunder dalam penelitian ini berupa laporan pendapatan penjualan dan biaya-biaya yang terjadi pada Hotel Sintesa Peninsula untuk periode 2011-2012.

### Metode Analisis

Metode yang digunakan untuk menganalisis penelitian ini adalah dengan metode analisis deskriptif. Sugiyono (2007:82) menyatakan bahwa, analisis deskriptif adalah merupakan analisis yang banyak digunakan untuk mengkaji satu variabel atau variabel mandiri. Analisis dalam penelitian ini adalah analisis titik impas dan analisis margin pengaman.

Adapun rumus yang digunakan oleh Mulyadi (2001:235) adalah sebagai berikut :

#### a) Analisis titik impas

Suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita kerugian, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol).

$$\text{Impas (dalam satuan produk yang dijual)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual per satuan} - \text{biaya variabel per satuan}}$$

$$\text{Impas (dalam rupiah penjualan)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{contribution margin ratio}}$$

Atau,

$$\text{Impas (dalam rupiah penjualan)} = \frac{\text{biaya tetap}}{1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{pendapatan penjualan}}}$$

#### b) Margin pengaman

Kelebihan dari penjualan yang dianggarkan di atas titik impas volume penjualan.

Margin Pengaman = total penjualan yang dianggarkan (aktual) – penjualan titik impas

$$\text{Persentase Marjin Pengaman} = \frac{\text{marjin pengaman dalam rupiah}}{\text{total penjualan yang dianggarkan (aktual)}} \times 100 \%$$

c) Target laba

$$\text{Penjualan (unit)} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{marjin kontribusi per unit}}$$

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Hasil Penelitian

1.) Biaya-biaya yang Terjadi Tahun 2011-2012

Hotel Sintesa Peninsula mengeluarkan biaya-biaya demi kelancaran dalam operasionalnya. Biaya-biaya yang terjadi dibagi menjadi dua bagian, yakni *operating department* dan *supporting department* dengan penjelasan sebagai berikut :

A. *Operating department*

Dalam bagian *operating department* semua biaya yang mencakup bagian ini, di klasifikasikan ke dalam biaya variabel. Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya dipengaruhi oleh tingkat aktivitas produksi perusahaan. Biaya yang termasuk dalam kategori ini adalah biaya *rooms, telephone, laundry* dan biaya departemen lainnya.

B. *Supporting department*

Dalam bagian *supporting department* semua biaya yang mencakup bagian ini di klasifikasikan ke dalam biaya tetap. Biaya tetap adalah biaya yang secara total tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan dalam suatu periode tertentu. Biaya yang termasuk dalam kategori ini adalah biaya administrasi, biaya bahan bakar, biaya pemasaran dan lain-lain. Adapun biaya-biaya yang terjadi pada Hotel Sintesa Peninsula untuk tahun 2011-2012 adalah sebagai berikut:

**Tabel 3. Biaya-biaya yang terjadi untuk Tahun 2011-2012 (dalam Rupiah)**

<i>Operating Department</i> (Biaya variabel )	2011	2012
<i>Rooms</i>	Rp4,163,854,086	Rp4,156,937,735
<i>Food &amp; beverage</i>	Rp6,543,633,170	Rp7,738,701,498
<i>Telephone</i>	Rp6,733,281	Rp1,460,393
<i>Laundry</i>	Rp5,309,599	Rp4,034,531
<i>Bussiness center</i>	Rp2,788,886	Rp882,736
<i>Rental &amp; other income</i>	-	-
<i>Fitness &amp; spa</i>	Rp507,339,772	Rp633,904,430
<i>Total cost</i>	Rp11,229,658,794	Rp12,535,921,323
<i>Supporting department</i> (Biaya tetap )		
<i>Administrative &amp; general</i>	Rp2,111,716,285	Rp2,423,516,211
<i>Sales &amp; marketing</i>	Rp971,326,213	Rp1,290,278,228
<i>Property operations</i>	Rp1,587,515,108	Rp1,965,854,188
<i>Energy cost</i>	Rp4,407,403,544	Rp3,806,443,996
<i>Total cost</i>	Rp9,077,961,150	Rp9,486,092,623

Sumber: Hotel Sintesa Peninsula tahun 2013

$$\begin{aligned} \text{Total biaya tahun 2011} &= \text{biaya } \textit{operating} + \text{biaya } \textit{supporting} \\ &= \text{Rp11,229,658,794} + \text{Rp9,077,961,150} \\ &= \text{Rp20,307,619,944} \\ \text{Total biaya tahun 2012} &= \text{Rp12,535,921,323} + \text{Rp9,486,092,623} \\ &= \text{Rp22,022,013,946} \end{aligned}$$

## 2.) Perhitungan Biaya dan Laba

Biaya-biaya dan pendapatan Hotel Sintesa Peninsuladapat dilihat cenderung meningkat pada bulan januari, juli dan desember dikarenakan bertepatan dengan liburan sekolah, lebaran, natal dan tahun baru. Biasanya kegiatan operasional hotel menjadi maksimal dan mendapatkan pemasukan yang cukup meningkat. Sedangkan untuk bulan maret sampai dengan bulan juni mengalami penurunan dikarenakan pada tingkat aktivitas manusia meningkat dan ini stabil dalam dunia perhotelan.

Perhitungan labanya yaitu total penghasilan selama satu tahun dikurangi biaya operasional selama satu tahun. Jadi laba yang didapat oleh Hotel Sintesa Peninsula Kota Manado, Yaitu :

$$\begin{aligned} \text{Laba Tahun 2011} &= \text{Rp}27,112,872,965 - \text{Rp}20,307,619,944 \\ &= \text{Rp}6,805,253,021 \end{aligned}$$

$$\text{Laba Tahun 2012} = \text{Rp}31,884,404,379 - \text{Rp}22,022,013,946 = \text{Rp}9,862,390,433$$

## 3.) Analisis titik impas

Analisis impas memberikan informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai suatu usaha agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak menderita kerugian. Analisis impas menyajikan informasi untuk perencanaan volume penjualan. Analisis impas merupakan salah satu bentuk analisis biaya volume laba karena untuk mengetahui impas maupun *margin of safety* perlu dilakukan analisis terhadap hubungan antara biaya, volume dan laba. Berdasarkan data yang diperoleh, analisis titik impas untuk tahun 2011 dan 2012 dapat dilihat sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2011 Titik Impas ( dalam rupiah penjualan)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp}9,777,961,150}{1 - \frac{\text{Rp}11,229,658,794}{\text{Rp}27,112,872,965}} \\ &= \text{Rp}15,376,718,069 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tahun 2012 Impas (dalam rupiah penjualan)} &= \frac{\text{biaya tetap}}{1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp}9,486,092,623}{1 - \frac{\text{Rp}12,535,921,323}{\text{Rp}31,884,404,379}} \\ &= \text{Rp}15,632,151,228 \end{aligned}$$

## A.) Titik impas pada kamar hotel Tahun 2011-2012

Ada dua cara untuk menentukan titik impas yaitu dengan pendekatan teknik persamaan dan pendekatan grafik. Tetapi dalam penelitian ini yang dipakai adalah hanya pendekatan persamaan untuk mencari titik impas kamar hotel dan penjualan lainnya. Mengingat dari pihak Hotel Sintesa Peninsula memberikan informasi yang terbatas untuk kalangan luar. Adapun rumus yang digunakan untuk mencari titik impas kamar hotel tahun 2011 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Titik impas (dalam rupiah penjualan) Tahun 2011} &= \frac{\text{biaya tetap}}{1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{penjualan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp9,077,961,150}}{1 - \frac{\text{Rp4,163,854,086}}{\text{Rp15,356,945,929}}} \\
 &= \text{Rp12,454,982,098}
 \end{aligned}$$

B.) Titik impas kamar hotel Tahun 2012

$$\begin{aligned}
 \text{Titik impas (dalam rupiah penjualan) tahun 2012} &= \frac{\text{biaya tetap}}{1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{penjualan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp9,486,092,623}}{1 - \frac{\text{Rp4,156,937,735}}{\text{Rp18,135,740,763}}} \\
 &= \text{Rp12,307,013,435}
 \end{aligned}$$

#### 4.) Marjin Pengaman

Target pendapatan penjualan membuat manajemen memerlukan informasi tentang berapa jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan boleh terjadi, agar penurunan tersebut tidak mengakibatkan perusahaan menderita kerugian. MOS (*margin of safety*) pada Hotel Sintesa Peninsula Manado berdasarkan data-data yang telah diperoleh, yaitu sebagai berikut :

- 1)  $MOS_{(Rp)}$  Tahun 2011 = Total penjualan - Titik impas  
 = Rp27,112,872,965 - Rp15,376,718,069  
 = Rp11,736,154,896
- 2)  $MOS_{(Rp)}$  Tahun 2012 = Total penjualan - Titik impas  
 = Rp31,884,404,379 - Rp15,632,151,228  
 = Rp16,252,253,151

$$\begin{aligned}
 MOS_{(\%)} &= \frac{\text{Total penjualan} - \text{penjualan impas}}{\text{total penjualan}} \times 100 \% \\
 &= \frac{\text{Rp16,252,253,151}}{\text{Rp31,884,404,379}} \times 100 \% \\
 &= 51\%
 \end{aligned}$$

A) Margin Pengaman (*margin of safety*) pada kamar hotel tahun 2011-2012

$$\begin{aligned}
 MOS \text{ (margin of safety) tahun 2011} &= \text{total penjualan kamar} - \text{titik impas} \\
 &= \text{Rp15,356,945,929} - \text{Rp12,454,982,098} \\
 &= \text{Rp2,901,963,831}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 MOS_{(\%)} &= \frac{\text{total penjualan} - \text{penjualan impas}}{\text{total penjualan}} \\
 &= \frac{\text{Rp15,356,945,929} - \text{Rp12,454,982,098}}{\text{Rp15,356,945,929}} \\
 &= 19\%
 \end{aligned}$$

MOS (*margin of safety*) tahun 2012 = total penjualan kamar – titik impas  
= Rp18,135,740,763 - Rp12,307,013,435  
= Rp5,828,727,328

## Pembahasan

Hasil analisis, yang telah diperoleh dari Hotel Sintesa Peninsula Manado dapat di uraikan sebagai berikut:

### 1.) Titik impas

Analisis titik impas menggunakan metode persamaan, yang menitik beratkan pada hasil penjualan dalam rupiah. Dari data yang diolah Analisis titik impas untuk semua hasil penjualan dari hotel tahun 2011 sebesar Rp15,376,718,069 meningkat Rp255,433,160 menjadi Rp15,376,718,069 di tahun 2012 dan untuk hasil penjualan kamar hotel tahun 2011 sebesar Rp12,454,982,098 meningkat Rp147,968,660 menjadi Rp12,307,013,435.

Secara teoritis, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk biaya tetap saja. Artinya, perusahaan belum mengalami kerugian dan belum mendapatkan keuntungan. Dari informasi nilai diatas pihak manajemen boleh memakai hasil analisis sebagai acuan untuk merencanakan peningkatan penjualan lalu memberikan usulan kegiatan untuk memaksimalkan laba. Hasil analisis menunjukkan kesesuaian antar hasil yang diperoleh dengan teori yang dikemukakan dari para ahli. Bahwa untuk memperoleh laba harus meningkat penjualan dan menekan rendah biaya untuk memaksimalkan laba.

### 2.) Margin of safety

Hasil yang diperoleh dari semua hasil penjualan di Hotel Sintesa Peninsula tahun 2011-2012 menunjukkan kenaikan sebesar Rp4,516,098,260 dari Rp11,736,154,896 di tahun 2011 menjadi Rp16,252,253,151 tahun 2012 yang berarti kecil kemungkinan terjadinya rugi operasi dikarenakan adanya peningkatan *margin of safety* setiap periodenya, yang berhubungan langsung pada peningkatan penjualan.

Secara teori fungsi *margin of safety* ialah seberapa jauh penurunan penjualan boleh terjadi sebelum mendapatkan kerugian operasi. Dari data olahan didapat tahun 2011 *margin of safety* sebesar Rp11,736,154,896 dengan ratio margin of safety 19 %. Berarti penurunan target pendapatan penjualan diatas 19 % saja telah menyebabkan Hotel Sintesa Peninsula menderita kerugian, dan Rp11,736,154,896 adalah batas maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan kerugian, begitu sebaliknya di tahun 2012. Semakin besar margin of safety semakin besar kesempatan perusahaan untuk memperoleh laba, sebaliknya semakin kecil *margin of safety*, semakin rawan Hotel Sintesa Peninsula mengalami penurunan pendapatan penjualan.

### 3.) Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan sektor penting dalam sebuah perusahaan dan dari data yang di olah Hotel Sintesa Peninsula merencanakan laba di tahun 2011 sebesar Rp35,529,992,743 dan tahun 2012 sebesar Rp39,731,877,662. Data ini berdasarkan pada hasil analisis diatas sebagai acuan untuk memaksimalkan laba sehingga dapat memilih alternatif tindakan.

## PENUTUP

### Kesimpulan

- 1.) Analisis biaya volume laba dapat digunakan pada Hotel Sintesa Penisula terbukti dengan penjualan perusahaan berada di atas titik impas dan perencanaan laba meningkat tiap tahun.
- 2.) Hasil kesimpulan analisis titik impas dan marjin pengaman tahun 2011-2012 yang telah dijelaskan, membuktikan dapat membantu dalam melihat posisi perusahaan dalam memberikan keputusan untuk merencanakan penjualan dan perencanaan laba pada Hotel Sintesa Peninsula Manado.

**Saran**

Melihat besarnya biaya tetap yang dihasilkan pada Hotel Sintesa Peninsula Manado, disarankan Perusahaan untuk memaksimalkan laba. Perusahaan perlu melakukan efisiensi serta dapat memaksimalkan laba penjualan dengan memberlakukan tarif khusus misalnya dapat memberikan potongan harga pada waktu sepi pengunjung atau memberikan promo-promo yang menarik pengunjung pada saat liburan dan hari raya.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Garrison, Ray H., Noreen, Eric., Brewer., Peter. 2008. *Akuntansi Manajerial*. Salemba Empat. Jakarta.
- Hansen, Don R., Mowen, Maryanne M. 2009. *Akuntansi manajemen*. Salemba Empat. Jakarta.
- Horngren., Charles T., Datar., Srikant M., Foster., George. 2005. *Akuntansi biaya: pendekatan manajerial*. Edisi Keduabelas. Erlangga. Jakarta.
- Horngren., Harrison., Bamber. 2009. *Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta.
- Niswonger., Warren., Reeve. 2001. *Prinsip-prinsip Akuntansi*. Erlangga. Jakarta.
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi biaya*. Edisi Kelima. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat. Jakarta.
- Rangkuti. 2010. *Business Plan*. Gramedia Pustaka. Jakarta.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Bisnis*. CV Alfabeta. Jakarta.
- Wulandari, Yuniati. 2006. Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Pada Hotel Quality Yogyakarta. *Skripsi*. Universitas Islam Indonesia. Yogyakarta.