

## **Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Hotel (Studi Kasus Hotel Ranggonang Sekayu)**

**Candra Romanda**

Program Studi Akuntansi STIE Rahmadiyah Sekayu  
e-mail ; [romanda1976@yahoo.co.id](mailto:romanda1976@yahoo.co.id)

**Abstrak.** Analisis *break even point* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkannya dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang. Pada saat penyusunan anggaran, disamping menetapkan target penjualan manajemen juga memerlukan informasi mengenai berapa penjualan minimum perusahaan agar kegiatan perusahaan tidak mengalami kerugian.

Perhitungan dan analisis *Break Even Point* diawali dengan perhitungan Alokasi Biaya tetap dan variabel dan Rasio Margin Kontribusi untuk masing-masing tipe kamar, yang selanjutnya dilakukan perhitungan *Break even point* dalam unit dan dalam rupiah, selain itu dilakukan juga analisis perhitungan nilai *Break even point* sebagai alat perencanaan laba.

**Kata Kunci :** *Break even point, Laba, Biaya tetap, Biaya variabel, Rasio Margin Kontribusi*

### **1. Latar Belakang**

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.

Penggunaan anggaran akan lebih bermanfaat bagi manajemen bila disertai dengan teknik-teknik perencanaan atau analisis. Analisis tersebut misalnya analisis *break even point*, karena analisis *break even point* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkannya dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang. Pada saat penyusunan anggaran, disamping menetapkan target penjualan manajemen juga memerlukan informasi mengenai berapa penjualan minimum perusahaan agar kegiatan perusahaan tidak mengalami kerugian.

Analisis *break even point* akan memberikan gambaran tentang batas penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita kerugian. Setiap perusahaan perlu mengetahui tingkat *break even point* perusahaan masing-masing, tidak terkecuali perusahaan yang bergerak dibidang jasa seperti Hotel Ranggonang Sekayu. Dengan adanya penelitian ini, manajemen hotel dapat mengetahui tingkat *break even point*. Tingkat *break even point* ini menunjukkan jumlah pendapatan 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 di atas tingkat *break even point*. Dengan diketahuinya tingkat *break even point* 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 point* mempunyai beberapa fungsi atau kegunaan yang dapat membantu pihak manajemen hotel. Sebagai salah satu Hotel Berbintang di Kabupaten Musi Banyuasin, Hotel

Ranggonang telah mulai bulan Juni tahun 2003 memiliki 38 kamar, terdiri dari 16 kamar *standard*, 20 kamar *deluxe* dan 2 kamar *suite*.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka Penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang *break even point* dengan judul : “Penerapan Perhitungan *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Hotel Ranggonang Sekayu”. Dari latar belakang permasalahan tersebut di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah : bagaimana penerapan perhitungan *break even point* sebagai alat perencanaan laba Pada Hotel Ranggonang Sekayu?.

## 2. Kajian Pustaka

### Konsep *Break Even Point*

Supriyono (2012:516), menyatakan *breakeven point* atau titik impas adalah keadaan suatu perusahaan yang pendapatan penjualannya sama dengan jumlah total biayanya, atau besarnya *contributionmargin* sama dengan total biaya tetapnya, dengan kata lain perusahaan tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita rugi atau rugi labanya sama dengan nol.

Mulyadi (2012:230) menyatakan *breakeven point* 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 Siregar, dkk (2013:318), menyatakan *break even point* dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita rugi.

Dari pengertian-pengertian *break even point* diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa analisis *break even point* adalah teknik 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.

### Asumsi Yang Mendasari Analisis *Break Even Point*

Analisis *break even point* menggunakan berbagai macam asumsi. Supriyono (2012:292), menyatakan asumsi yang digunakan dalam analisis *breakeven point* 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 point* perlu disesuaikan dengan perubahan faktor-faktor tersebut.

### Manfaat Analisis *Break Even Point*

Sigit (2010:2), menyatakan analisa *break even point* dapat digunakan untuk membantu menetapkan sasaran atau tujuan perusahaan. Manfaat atau kegunaan analisis *break even point* 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 BEP atau dalam gambar (*chart*) BEP. Jadi sebagai alat pengendalian atau *controlling*.

3. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, yaitu setelah diketahui hasil-hasil perhitungannya menurut analisa *break even point* dan laba yang ditargetkan.
4. Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus dilakukan oleh seorang manajer.

### **Perhitungan Break Even Point**

Siregar, dkk (2013: 320), menyatakan perhitungan unit titik impas dapat dilakukan lebih cepat dengan cara memusatkan perhatian pada margin kontribusi atau disebut dengan pendekatan margin kontribusi (*contribution margin approach*). Margin kontribusi merupakan pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya variabel total. Pada titik impas, besarnya margin kontribusi sama besarnya biaya tetap. Apabila margin kontribusi per unit diganti dengan harga jual per unit dikurangi biaya variabel per unit pada persamaan laba operasi dan diperoleh jumlah unit, maka akan diperoleh persamaan impas sebagai berikut:

$$BEP \text{ unit} = \frac{\text{Biaya tetap total}}{\text{Harga Jual per unit} - \text{Biaya Variabel per unit}}$$

Siregar, dkk (2013:324), menyatakan persamaan dasar yang digunakan dalam menentukan *break even point* dalam rupiah adalah sebagai berikut:

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{\text{Biaya tetap total}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

### **Konsep Perencanaan Laba**

Supriyono (2012:7), menyatakan perencanaan adalah proses untuk menentukan tujuan organisasi yang akan dicapai perusahaan dan mengatur strategi yang akan dilaksanakan, perencanaan ini dapat disusun untuk jangka pendek atau untuk jangka panjang dan akan dapat dipakai sebagai dasar untuk membandingkan kegiatan perusahaan.

Carter dan Usry (2012:4), menyatakan perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi laba, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Perencanaan laba ditujukan kepada sasaran akhir organisasi dan bermanfaat sebagai pedoman untuk mempertahankan arah kegiatan yang pasti.

Perencanaan laba yang baik tidaklah mudah karena ada kekuatan-kekuatan eksternal mempengaruhi bisnis. Kekuatan-kekuatan tersebut meliputi perubahan dalam teknologi, tindakan pesaing, ekonomi, demografi, selera serta pilihan pelanggan, perilaku sosial, serta faktor-faktor politik. Kekuatan-kekuatan tersebut umumnya berada diluar kendali manajemen, dan besar serta arah perubahan seringkali sulit untuk diprediksi. Untuk mengatasi hal tersebut para manajer harus didorong agar berusaha keras untuk menetapkan sasaran pribadi yang sejalan dengan sasaran perusahaan.

Carter dan Usry (2012:4), menyatakan dalam menetapkan sasaran laba ada 3 (tiga) prosedur yang dapat digunakan yaitu :

1. Dalam metode priori, tujuan laba mendominasi perencanaan. Pertama-tama manajemen menentukan tingkat pengembalian yang diinginkan dan berusaha untuk merealisasikan melalui perencanaan.
2. Dalam metode posteriori, tujuan laba berada dibawah perencanaan dan diidentifikasi sebagai hasil dari perencanaan
3. Dalam metode pragmatis, manajemen menggunakan suatu standar laba yang telah diuji dan dibuktikan melalui pengalaman.

Carter dan Usry (2012:7), menyatakan dalam menentukan sasaran atau tujuan laba, manajemen sebaiknya mempertimbangkan faktor-faktor berikut:

1. Laba atau rugi yang diakibatkan dari volume penjualan tertentu.
2. Volume penjualan yang diperlukan untuk menutup semua biaya plus menghasilkan laba yang mencukupi untuk membayar deviden serta menyediakan kebutuhan bisnis masa depan.
3. Titik impas.
4. Volume penjualan yang dapat dicapai dengan kapasitas operasi sekarang.
5. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan laba.
6. Pengembalian atas modal yang digunakan.

### **Manfaat dan Keterbatasan Perencanaan Laba**

Carter dan Usry (2012:10), menyatakan perencanaan laba memiliki manfaat atau keuntungan yaitu:

1. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin atas identifikasi dan penyelesaian masalah.
2. Perencanaan laba menyediakan pengarahan ke semua tingkatan manajemen.
3. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi antar sesama manajer.
4. Perencanaan laba menyediakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerja sama dari setiap tingkatan manajemen.
5. Anggaran menyediakan suatu tolak ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari individu-individu.

Carter dan Usry (2012:17), menyatakan sementara keuntungan atau manfaat dari perencanaan laba tidak diragukan lagi bersifat impresif dan berwawasan luas, tetapi perencanaan juga memiliki keterbatasan dan kekurangan berikut ini:

1. Prediksi bukanlah suatu ilmu pasti ada sejumlah pertimbangan dan estimasi. Karena suatu anggaran harus didasarkan pada prediksi atau kejadian masa depan, maka revisi atau modifikasi dari anggaran sebaiknya dilakukan ketika variasi dari estimasi membenarkan adanya perubahan dalam rencana.
2. Anggaran dapat memfokuskan perhatian manajemen dalam cita-cita (seperti tingkat produksi yang tinggi atau tingkat penjualan kredit yang tinggi) yang tidak selalu sesuai dengan tujuan keseluruhan dari organisasi.
3. Perencanaan laba harus memperoleh komitmen dari manajemen puncak dan kerja sama dari semua anggota manajemen.
4. Penggunaan anggaran secara berlebihan sebagai alat evaluasi dapat menyebabkan perilaku disfungsi. Manajer mungkin mencoba menggunakan anggaran untuk mencapai anggaran pribadi
5. Perencanaan laba tidak menghilangkan atau menggantikan peran administrasi.
6. Penyusunannya memakan waktu.

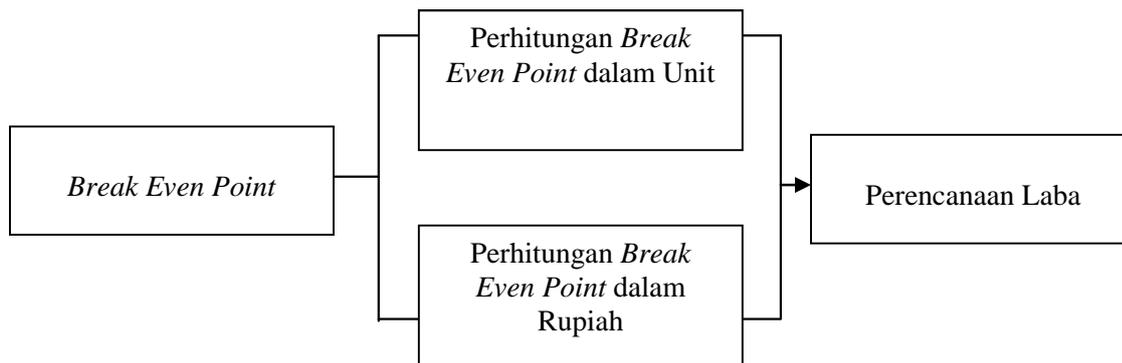
### **Hubungan Antara Analisa *Break Even Point* dengan Perencanaan Laba**

Carter dan Usry (2012:60), menyatakan *break even point* dengan perencanaan laba mempunyai hubungan kuat sebab *break even point* dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau didalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang kesemua itu mengarah ke perolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan atau menggunakan *break even point* untuk perkembangan ke arah masa datang dan perolehan laba. Selain itu *break even point* dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada industri.

### **Kerangka Pemikiran**

*Breakeven point* atau titik impas adalah keadaan suatu perusahaan yang pendapatannya 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. Perhitungan *break even point* terdiri dari perhitungan dalam unit dan perhitungan dalam rupiah. Hasil analisis *break even point* dapat digunakan oleh pihak manajemen sebagai alat untuk menentukan kebijakan penetapan target penjualan minimum agar pihak hotel tidak menderita kerugian serta mendapatkan laba optimal.

Kerangka pemikiran digambarkan secara sederhana sebagai berikut :



**Gambar 1**  
**Kerangka Pemikiran**

**Data Penelitian**

Berikut ini adalah data jumlah kamar tersedia, jumlah kamar terjual , dan laporan laba rugi Hotel Rangganong Sekayu tahun 2015 yang digunakan Penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**Tabel 1. Jumlah Kamar Tersedia dan Terjual Pada Hotel Rangganong Sekayu Tahun 2015**

<b>Tipe Kamar</b>	<b>Jumlah Kamar (1)</b>	<b>Jumlah Kamar Setahun (1) × 365 Hari</b>	<b>Jumlah Kamar Terjual Tahun 2015</b>
<i>Superior</i>	16	5.840	2.676
<i>Deluxe</i>	20	7.300	2.761
<i>Suite</i>	2	730	154
<b>Jumlah</b>	<b>38</b>	<b>13.870</b>	<b>5.591</b>

Sumber: Hotel Rangganong Sekayu, 2016

Tabel diatas menampilkan jumlah kamar tersedia dan terjual pada Hotel Rangganong Sekayu Tahun 2015 yang Penulis jadikan dasar untuk menghitung *break even point*.

**Tabel 2. Perhitungan Laba Bersih Penjualan Kamar Pada Hotel Rangganong Sekayu Tahun 2015 (Dalam Rupiah)**

Pendapatan Kamar	2.779.830.079
Harga Pokok Penjualan Kamar	(1.128.216)
Laba Kotor	2.778.701.863
Beban Operasional	(2.497.219.507)
Beban Operasional Lainnya	(20.202.381)
Laba Bersih	261.279.975

Sumber: Hotel Rangganong Sekayu, 2016

**Tabel 3. Perhitungan Persentase Alokasi Biaya Variabel dan Biaya Tetap Berdasarkan Metode Nilai Jual Relatif**

<b>Jenis Kamar</b>	<b>Jumlah Kamar</b>	<b>Jumlah dalam 1 Tahun</b>	<b>Potensi Kamar Terjual</b>	<b>Harga Sewa Kamar</b>	<b>Potensi Penjualan Kamar</b>	<b>Persentase Nilai Jual Relatif (%)</b>
Superior	16	365	5.840	437.390	2.554.357.600	35,89
Deluxe	20	365	7.300	529.905	3.868.306.500	54,36
Suite	2	365	730	950.044	693.532.120	9,75
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>1.095</b>	<b>13.870</b>	<b>1.917.339</b>	<b>7.116.196.220</b>	<b>100</b>

#### 4. Hasil dan Pembahasan

##### Perhitungan dan Analisis *Break Even Point* Hotel Ranggonang Sekayu

*Break even point* 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.

Perhitungan unit titik impas dapat dilakukan lebih cepat dengan cara memusatkan perhatian pada margin kontribusi atau disebut dengan pendekatan margin kontribusi (*contribution margin approach*). Margin kontribusi merupakan pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya variabel total. Pada titik impas, besarnya margin kontribusi sama besarnya biaya tetap. Apabila margin kontribusi per unit diganti dengan harga jual per unit dikurangi biaya variabel per unit pada persamaan laba operasi dan diperoleh jumlah unit.

##### Perhitungan Alokasi Biaya Tetap

Berikut ini adalah data tentang perhitungan alokasi biaya tetap kamar Hotel Ranggonang Sekayu yang disajikan pada tabel berikut ini.

**Tabel 4. Alokasi Biaya Tetap Per Tipe Kamar Tahun 2015**

Jenis Kamar	Biaya Tetap (Rp)	Persentase Alokasi (%)	Jumlah Alokasi (Rp)
Superior	1.889.958.568	35,89	678.306.130
Deluxe		54,36	1.027.381.478
Suite		9,75	184.270.960
<b>Total</b>	<b>1.889.958.568</b>	<b>100</b>	<b>1.889.958.568</b>

Sumber: Hotel Ranggonang Sekayu, 2016

##### Perhitungan Alokasi Biaya Variabel

Berikut ini adalah data tentang perhitungan alokasi biaya variabel kamar Hotel Ranggonang Sekayu yang disajikan pada tabel berikut ini

**Tabel 5. Alokasi Biaya Variabel Per Tipe Kamar Hotel Ranggonang Tahun 2015**

Jenis Kamar	Potensi Kamar	Biaya Variabel (Rp)	Persentase Alokasi (%)	Jumlah Alokasi (Rp)	Biaya Variabel/Unit
Superior	5.840	627.463.320	35,89	225.196.585	38.561
Deluxe	7.300		54,36	341.089.061	46.724
Suite	730		9,75	61.177.674	83.805
Total	13.870	627.463.320	100	627.463.320	169.090

Sumber : Hotel Ranggonang, 2016, data diolah.

##### Perhitungan Rasio Margin Kontribusi

Ahmad (2011:59), menyatakan dalam analisis *bereak even point* ada 2 (dua) jenis kontribusi, yaitu :

1. Margin kontribusi dalam unit ;

$$\text{Margin Kontribusi unit} = \text{Harga Jual Per unit} - \text{Biaya Variabel perunit}$$

2. Margin kontribusi dalam persentase

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}$$

Berikut ini adalah data tentang perhitungan perhitungan rasio margin kontribusi Hotel Ranggonang Sekayu yang disajikan pada tabel

**Tabel 6. Perhitungan Rasio Margin Kontribusi Hotel Ranggonang Tahun 2015**

Kamar	Total Biaya Tetap	Harga Jual/Unit	Biaya Variabel/Unit	Margin Kontribusi	Biaya Variabel	Penjualan	Rasio Margin Kontribusi %
2	3	4	5	6 (4-5)	7	8	9 1-(7:8)
Superior	678.306.130	437.390	38.561	398.829	225.196.585	1.170.454.770	0,8076
Deluxe	1.027.381.478	529.905	46.725	483.180	341.089.061	1.463.068.463	0,7669
Suite	184.270.960	950.044	83.805	866.239	61.177.674	146.306.846	0,5819

Sumber: Hotel Ranggonang Sekayu, 2016

**Perhitungan Break Even Point**

**a. Perhitungan Break Even Point dalam Unit**

Break even point dalam unit Hotel Ranggonang Sekayu dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$BEP \text{ unit} = \frac{\text{Biaya tetap total}}{\text{Harga Jual per unit} - \text{Biaya Variabel per unit}}$$

1. Superior

$$BEP \text{ unit} = \frac{Rp. 678.306.130}{Rp. 437.390 - Rp. 38.561} = 1.701 \text{ Unit}$$

2. Deluxe

$$BEP \text{ unit} = \frac{Rp. 1.027.381.478}{Rp. 529.905 - Rp. 46.725} = 2.126 \text{ Unit}$$

3. Suite

$$BEP \text{ unit} = \frac{Rp. 184.270.960}{Rp. 950.044 - Rp. 83.805} = 213 \text{ Unit}$$

**Perhitungan BEP dalam Rupiah**

Break even point dalam rupiah Hotel Ranggonang Sekayu dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{\text{Biaya tetap total}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

Berikut ini adalah perhitungan break even point dalam rupiah Hotel Ranggonang Sekayu Tahun 2015 :

1. Superior

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{Rp. 678.306.130}{0,8076} = Rp. 839.904.545$$

2. Deluxe

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{Rp. 1.027.381.478}{0,7669} = Rp. 1.339.712.153$$

3. Suite

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{Rp. 184.270.960}{0,76690,5819} = Rp. 316.696.408$$

Break even point dalam unit Hotel Ranggonang Sekayu jumlah break even point sebesar Rp. 2.496.313.106, artinya Hotel Ranggonang Sekayu menginginkan BEP maka Hotel Ranggonang Sekayu harus mendapatkan pendapatan kamar sebesar Rp. 2.496.313.106 yang terdiri dari Rp. 839.904.545 pendapatan kamar superior, Rp. 1.339.712.153 pendapatan kamar deluxe dan Rp. 316.696.408 pendapatan kamar suite.

### Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Hotel Ranggonang Sekayu

Perencanaan laba pada dasarnya merupakan kegiatan yang dilakukan manajemen pada saat penyusunan anggaran untuk menguji dampak dari setiap alternatif. Informasi yang relevan dengan perencanaan tersebut adalah informasi yang berdampak terhadap hasil penjualan dan biaya variabel yang mana keduanya merupakan komponen untuk menghitung laba kontribusi dan rasio laba kontribusi. Perusahaan yang menjual lebih dari satu macam produk seringkali mempunyai kesempatan untuk menaikkan laba kontribusi dan menurunkan titik impas dengan cara memperbaiki komposisi produk yang dijual, yaitu menaikkan proporsi penjualan produk yang menghasilkan margin kontribusi yang tinggi. Apabila laba kontribusinya sudah ditentukan, maka dapat dilanjutkan perhitungan mencari laba bersih dan titik impas (*break even*).

Perencanaan laba Hotel Ranggonang Sekayu dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}}}$$

Perhitungan perencanaan laba Hotel Ranggonang Sekayu jika perencanaan laba sebesar 20% dari Penjualan adalah sebagai berikut :

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}}}$$

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Rp.1.889.958.568} + 20\%}{1 - \frac{\text{Rp.627.463.320}}{\text{Rp.2.779.830.079}}}$$

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Rp.1.889.958.568} + 20\%}{71,88\%}$$

$$71,88\%P = \text{Rp.1.889.958.568} + 20\%$$

$$51,88\% P = \text{Rp.1.889.958.568}$$

$$P = \text{Rp.3.642.942.498}$$

Berdasarkan penghitungan di atas, maka dapat diketahui tingkat penjualan jika Hotel Ranggonang Sekayu merencanakan laba bersih sebesar 20% dari penjualan yaitu sebesar Rp 3.642.942.498. Penentuan laba bersih 20% dari penjualan ini berdasarkan laba yang diperoleh Hotel Ranggonang Sekayu. Laba sebesar 20% ini merupakan laba bersih setelah pendapatan penjualan dikurangi semua komponen biaya, yaitu harga pokok penjualan, biaya administrasi dan biaya penjualan (laba bersih sebelum pajak).

Untuk menentukan besarnya penjualan dan jumlah kamar yang dijual caranya sama dengan penghitungan sebelumnya, yaitu berdasarkan komposisi penjualan kamar dan komposisi jumlah kamar yang dijual. Untuk komposisi penjualan jika perusahaan merencanakan laba bersih 20% dapat dilihat pada penghitungan tabel 1 dan untuk penentuan banyaknya jumlah kamar yang dijual tiap tipe kamar dapat dilihat pada penghitungan tabel 7.

Berdasarkan data pada Tabel 7 dan 8 di bawah, maka dapat dijelaskan bahwa jika Hotel Ranggonang Sekayu merencanakan laba bersih sebesar 20% dari penjualan, maka Hotel Ranggonang Sekayu harus mampu menjual kamar tipe *superior* sebanyak 2.989 unit kamar, tipe *deluxe* sebanyak 3.737 unit

kamar, tipe *suite* sebanyak 374 unit kamar. Dengan demikian maka dapat disimpulkan bahwa jika Hotel Ranggonang Sekayu ingin meningkatkan laba dari tahun sebelumnya maka Hotel Ranggonang Sekayu harus meningkatkan tingkat penjualannya.

**Tabel 7. Komposisi Penjualan Tiap Tipe Kamar Pada Perencanaan Laba Bersih 20% Dari Penjualan**

Jenis Kamar	Persentase Nilai Jual Relatif	Tingkat Penjualan	Komposisi Penjualan dalam Rupiah
1	2	3	4 (2x3)
<i>Superior</i>	35,89	3.642.942.498	1.307.452.063
<i>Deluxe</i>	54,36	3.642.942.498	1.980.303.542
<i>Suite</i>	9,75	3.642.942.498	355.186.894
Total	100		3.642.942.498

Sumber: Hotel Ranggonang Sekayu, 2016, data diolah

**Tabel 8. Komposisi Kamar Yang Dijual Pada Perencanaan Laba Bersih 20% Dari Penjualan**

Jenis Kamar	Komposisi Penjualan dalam Rupiah	Harga Kamar	Komposisi Penjualan dalam Unit
<i>Superior</i>	1.307.452.063	437.390	2.989
<i>Deluxe</i>	1.980.303.542	529.905	3.737
<i>Suite</i>	355.186.894	950.044	374
Total	3.642.942.498		7.100

Sumber: Hotel Ranggonang Sekayu, 2016, data diolah

## 5. Simpulan dan Saran

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan *break even point* sebagai alat perencanaan laba Hotel Ranggonang Sekayu, maka dapat dikemukakan simpulan serta memberikan saran yang nantinya akan membantu serta bermanfaat bagi Hotel Ranggonang Sekayu sebagai berikut :

### Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan pada bab sebelumnya, maka Penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut :

1. Untuk menghitung *Break even point* Hotel Ranggonang Sekayu harus menggunakan Metode Nilai Jual Relatif.
2. Perencanaan laba Hotel Ranggonang Sekayu sebesar 20% dari penjualan, maka Hotel Ranggonang Sekayu merencanakan laba bersih sebesar 20% dari penjualan, maka Hotel Ranggonang Sekayu harus mampu menjual kamar tipe *superior* sebanyak 2.989 unit kamar, tipe *deluxe* sebanyak 3.737 unit kamar, tipe *suite* sebanyak 374 unit kamar. Dengan demikian maka dapat disimpulkan bahwa jika Hotel Ranggonang Sekayu ingin meningkatkan laba dari tahun sebelumnya maka Hotel Ranggonang Sekayu harus meningkatkan tingkat penjualannya.

### Saran

Berdasarkan simpulan yang diperoleh dalam penelitian ini, maka saran-saran sebagai berikut:

1. Dapat menggunakan analisis *Break even point* agar dapat merencanakan laba di masa yang akan datang
2. Hotel Ranggonang Sekayu harus menjual kamar di atas nilai rata-rata supaya tidak mengalami kerugian serta merenovasi baik dari gedung maupun *interior design* agar pelanggan tertarik menginap di Hotel Ranggonang Sekayu. Selain merenovasi tentu pelayanan harus lebih

ditingkatkan agar pelanggan merasa puas dan dapat merekomendasikan Hotel Ranggonang Sekayu sebagai pilihan menginap bila berkunjung ke Kabupaten Musi Banyuasin. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan yang berkaitan dengan analisis biaya variabel dan biaya tetap agar dapat meningkatkan laba hotel, karena faktor yang mempengaruhi laba adalah biaya tetap dan biaya variabel.

**Daftar Pustaka**

- Carter, William K., and Milton F. Usry. 2012. *Cost Accounting*. Alih Bahasa Krista. Jakarta: Salemba Empat
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: YKPN
- Sigit. Subardi. 2010. *Analisa Break Even*. Yogyakarta: Liberty
- Siregar, Baldric., Suropto, Bambang., Hapsoro, Dody., Widodo, Eko Lo., Biyanto, Frasto., 2013. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Supriyono. 2012. *Akuntansi Manajemen: Proses Pengendalian Manajemen..* Yogyakarta: YKPN