

SKRIPSI

**ANALISIS BREAK EVEN TERHADAP PENJUALAN JASA
SEWA KAMAR PADA HOTEL ANGING MAMMIRI
MAKASSAR**

**MUH.FIRMANSYAH
105720450413**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2018**

SKRIPSI

**ANALISIS BREAK EVEN TERHADAP PENJUALAN JASA
SEWA KAMAR PADA HOTEL ANGING MAMMIRI
MAKASSAR**

sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi

disusun dan diajukan oleh

MUH.FIRMANSYAH
105720450413



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR**

2018

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis Break Even Terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar Pada Hotel Anging Mammiri Makassar

Nama Mahasiswa : Muh.Firmansyah

No. Stambuk : 105720450413

Jurusan : Manajemen

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

PerguruanTinggi : UniversitasMuhammadiyah Makassar

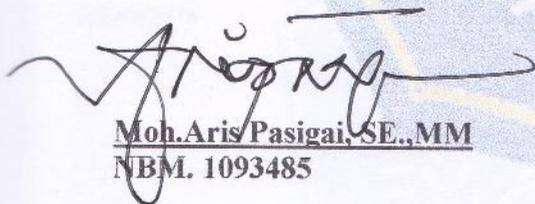
Menyatakan skripsi ini telah diperiksa dan diujikan di depan Panitia Penguji Skripsi Strata Satu (S1) pada hari Minggu, 04 Februari 2018. Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 07 Februari 2018

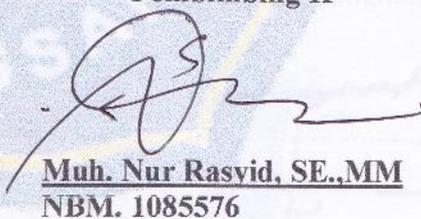
Menyetujui,

Pembimbing I

Pembimbing II



Moh. Aris Pasigai, SE.,MM
NBM. 1093485



Muh. Nur Rasvid, SE.,MM
NBM. 1085576

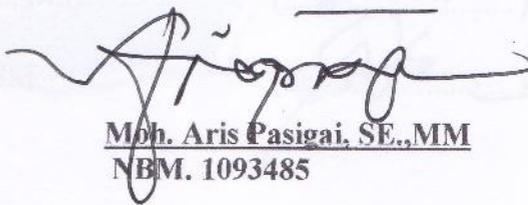
Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Ketua Jurusan Manajemen



Ismail Rasulong, SE,MM
NBM. 903078



Moh. Aris Pasigai, SE.,MM
NBM. 1093485

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Skripsi ini telah di sahkan oleh panitia ujian skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar dengan Surat Keputusan Universitas Muhammadiyah Makassar dengan No. 0002 /2018 Tahun 1439 H/2018 M yang di pertahankan di depan tim penguji pada hari Ahad 4 Februari 2018 M/18 Jumadil Awal 1439 H sebagai persyaratan guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi** pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 19 Jumadil Awal 1439 H.
05 Februari 2018 M

Panitia Ujian :

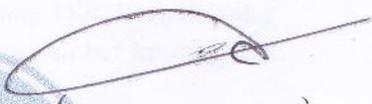
Pengawasan Umum : Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE, MM

(Rektor Unismuh Makassar)


(.....)

Ketua : Ismail Rasulong, SE, MM.

(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)


(.....)

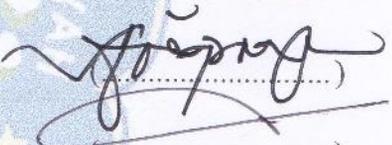
Sekretaris : Drs. H. Sultan Sarda, MM

(WD I Fakultas Ekonomi dan Bisnis)

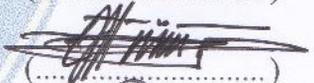

(.....)

Penguji : 1. Moh. Aris Pasigai, SE, MM

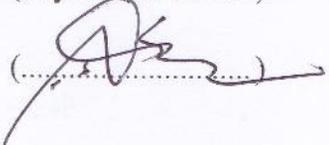
2. Ismail Rasulong, SE., MM.


(.....)

3. Dr. Edi Jusriadi, SE, MM.


(.....)

4. Muh. Nur R, SE, MM.


(.....)

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini,

Nama : Muh.Firmansyah

NIM : 105720450413

Jurusan/ Program Studi : Manajemen

Dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul

ANALISIS *BREAK EVEN* TERHADAP PENJUALAN JASA SEWA KAMAR PADA HOTEL ANGING MAMMIRI MAKASSAR

Adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Makassar, 2017

Yang membuat pernyataan,

Muh.Firmansyah

MOTTO

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari sesuatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain). Dan hanya kepada Tuhanmulah engkau berharap.” (QS. Al-Insyirah,6-8)”

*Memulai dengan penuh keyakinan
Menjalankan dengan penuh keikhlasan
Menyelesaikan dengan penuh kebahagiaan*

"Hai orang-orang yang beriman, apabila dikatakan kepadamu: "Berlapang-lapanglah dalam majelis", maka lapangkanlah, niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. Dan apabila dikatakan: "Berdirilah kamu, maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. Dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan." (QS. Al-mujadilah 11)”

"Pendidikan merupakan senjata paling ampuh yang bisa kamu gunakan untuk merubah dunia"

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini merupakan tugas akhir untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah. Adapun judul skripsi ini adalah “**Analisis *Break Even* Terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar Pada Hotel Anging Mammiri Makassar**”.

Skripsi ini tidak akan pernah terwujud tanpa bantuan dan kasih sayang banyak orang. Semua nya tidak akan berjalan mulus tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Maka dengan ini penulis berterima kasih takterhingga kepada kedua orang tua penulis, Ayahanda **Abd.Rauf** dan Ibunda **Suriyati** atas kasih sayang tak bersyarat, dukungan moril, mau pun materil, dan atas segala doa mereka.

Dengan segala hormat, tidak lupa pula penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Ismail Rasulong, SE., MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah.
2. Bapak Moh. Aris Pasigai, SE., MM, selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah.
3. Bapak Moh. Aris Pasigai, SE., MM selaku Pembimbing I dan Bapak Muh. Nur Rasyid, SE., MM selaku Pembimbing II atas bimbingannya selama penyusunan skripsi ini.

4. Bapak Dr.H.Andi Rustam,SE.,MM.Ak.CA, Bapak Salam, SE., M.Si., Ak.CA.,Bapak Moh.Aris Pasigai,SE.,MM,Bapak Muh. Nur Rasyid, SE.,MM selaku penguji.
5. Bapak Samsul Rizal,SE.,MM selaku penasehat akademik mahasiswa dari awal masuknya di fakultas hingga sekarang ini.
6. Seluruh Dosen dan Staf Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah.
7. Bapak Halim Hermawan, SE, SH, M.PAR selaku *General Manager* di Hotel Anging Mammiri yang telah bersedia memberikan kesempatan penelitian dan membantu dalam proses peneliltian penulis.
8. Saudara tercinta,Ridwan Wahyudi dan Risma Wahyuni beserta seluruh keluarga besar atas limpahan doa, kasih sayang, motivasi, bimbingan, nasehat dan segalanya yang tidak dapat dituliskan satu per satu kepada penulis.
9. Teman, sahabat, sekaligus keluarga yang tidak akan tergantikan; Hasna, SE; Abdul Kadir, SE;Fatmawati, SE;Muh.Fadli, SE; dan semua teman-teman Manajemen 2013 atas momen kebersamaannya selama ini.
10. Segenap teman-teman kantor saya, Erly Muslina Alirman S.Si, yang selalu membantu saya dan selalu memberikan motivasi.
11. St Rahma.S.Ag, seorang luar biasa yang selalu member semangat selama kuliah hingga saat ini.
12. Kepada semua pihak yang tidak dapat penulis ucapkan satu per satu, yang telah memberikan doa, dukungan dan bantuan kepada penulis selama ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, masih terdapat berbagai kesalahan dan kekurangan yang luput dari perhatian penulis saat mengerjakannya. Karena itu, kritik dan saran yang membangun akan lebih menyempurnakan skripsi ini. Akhir kata, kiranya skripsi ini dapat membantu memberikan manfaat bagi semua pihak.

Makassar, September 2017

Penulis

ABSTRAK

Muh.Firmansyah, 2017. Analisis Break Even Terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar Pada Hotel Anging Mammiri Makassar. Dibimbing oleh Moh. Aris Pasigai dan Muh. Nur Rasyid.

Penelitian ini bertujuan untuk menghitung tingkat *break even* pada Hotel Anging Mammiri terutama pada penjualan jasa sewa kamar pada tahun 2015, yang meliputi penjualan jasa sewa kamar Family Suite, Deluxe, dan kamar Standard. Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat diketahui tingkat penjualan jasa sewa kamar di Hotel Anging Mammiri.

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian kausatif yang merupakan penelitian menggunakan karakteristik masalah berupa hubungan sebab akibat antara dua variabel atau lebih. Penelitian dilaksanakan selama dua bulan dengan populasi yang digunakan adalah perusahaan jasa sector pariwisata dan sampel penelitian adalah Hotel Anging Mammiri.

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 mengalami 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.

Kata kunci: *break even*, penjualan jasa sewa kamar, tingkat penjualan, biaya variabel, biaya tetap, perencanaan laba

ABSTRACT

Muh.Firmansyah, 2017. *Break Even Analysis Of Sales Rental Services Room At Anging Mammiri Hotel Makassar*. Guided by Moh. Aris Pasigai and Muh. Nur Rashid.

This study aimed to calculate the break-even level on Hotel Anging Mammiri, especially on the sales room rental services in 2015, which includes the sale room rental services Happy Suite, Deluxe, Superior and Standard rooms. From the results of this study are expected to know the level of sales of rental services at the Hotel Anging Mammiri.

This analysis aims to calculates the level of sales so that the proceeds equal to the sum of all variable costs and fixed costs. In calculating the break even at Hotel Anging Mammiri author using the equation engineering approach. To allocate fixed costs and variable costs the author uses the method relative sales value.

Break-even analysis can be used by the hotel management as a material consideration in planning for short-term profit, primarily as a guide so that the sale of the hotel room rental services do not suffer losses or at least not in a state to break even. From the results of this analysis can also be known effect of changes in rental prices per type of room to break-even analysis, which can later be used to determine price changes Which types of rooms that can generate greater profits. Thus the results of break-even analysis can be used to assist management in profit planning.

Keywords:break even, sales room rental services, the level of sales, variable costs, fixed costs, profit planning.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Kegunaan Penelitian.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 LandasanTeori.....	8
2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan.....	8
2.1.2 Fungsi Manajemen Keuangan.....	9
2.1.3 Pengertian Biaya	14
2.1.4 Klasifikasi Biaya	14
2.1.5 Laba.....	17

2.1.6 Jenis-Jenis Laba	18
2.1.7 Pengertian Analisis <i>Break Even</i>	19
2.1.8 Kegunaan Analisis <i>Break Even</i>	21
2.1.9 Metode Penghitungan Analisis <i>Break Even</i>	25
2.1.10 Analisis <i>Break Even</i> terhadap Penjualan Jasa.....	29
2.2 Penelitian Terdahulu	29
2.3 Kerangka Penelitian	31
2.4 Hipotesis.....	33
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	34
3.1 Rancangan Penelitian	34
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian	35
3.3 Populasi dan Sampel	35
3.3.1 Populasi	35
3.3.2 Sampel.....	35
3.4 Jenis dan Sumber Data	36
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	36
3.6 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional	37
3.6.1 Variabel Penelitian	37
3.6.2 Definisi Operasional.....	37
3.7 Analisis Data	39
BAB IV SEJARAH SINGKAT PERKEMBANGAN PERUSAHAAN	41
4.1 Sejarah Singkat dan Perkembangan Hotel Anging Mammiri	41
4.1.2 Sejarah Singkat Hotel Anging Mammiri Makassar	41
4.1.3 Struktur Organisasi	42
4.1.4 Lokasi Hotel Anging Mammiri	43

4.1.5 Fasilitas Hotel Anging Mammiri.....	44
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	45
A. Hasil Penelitian	45
B. Pembahasan	60
BAB VI PENUTUP	63
5.1 Kesimpulan	63
5.2 Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	65
LAMPIRAN.....	67

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
2.1 Ringkasan Perilaku Biaya Variabel dan Biaya Tetap	17
2.2 Tabel Penelitian Terdahulu	30
4.1 Daftar Jenis Kamar, Jumlah Kamar dan Harga Sewa Kamar Tahun 2015	45
4.2 Pengelompokan Biaya Tahun 2015	46
4.3 Pengalokasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel Berdasarkan Metode Nilai Jual Relatif	46
4.4 Alokasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel ke Dalam Tiap Jenis Kamar Berdasarkan Persentase Nilai Jual Relatif.....	47
4.5 Laporan Laba Rugi Yang Dianggarkan Untuk Tahun 2015.....	48
4.6 Laporan Laba Rugi Yang Dianggarkan Apabila Harga Sewa Bahagia Suite Naik	51
4.7 Laporan Laba Rugi Yang Dianggarkan Apabila Harga Sewa Deluxe Naik.....	54
4.8 Laporan Laba Rugi Yang Dianggarkan Apabila Harga Sewa Standard Naik	56
4.9 Rekapitulasi.....	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Skema Kerangka Pikir.....	31
4.1 Struktur Organisasi.....	42

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam perkembangan dunia usaha yang sangat pesat dewasa ini, banyak bermunculan perusahaan-perusahaan baru, baik yang berskala kecil, menengah dan besar di segala sektor usaha. Pendirian-pendirian perusahaan baru tersebut pada umumnya mempunyai tujuan utama, yaitu untuk menghasilkan laba (*profit motive*).

Bentuk perusahaannya antara lain dapat berupa: PT, Firma, CV, atau perusahaan perseorangan. Disamping itu juga ada organisasi yang bersifat *nonprofit motive* yang bertujuan sosial antara lain: mengurangi pengangguran, atau memberikan pelayanan kepada masyarakat dengan harga yang terjangkau oleh masyarakat luas, bentuk perusahaan tersebut antara lain: yayasan atau lembaga kemasyarakatan.

Namun saat ini, persaingan bisnis di Indonesia sangatlah ketat. Tidak heran jika banyak perusahaan yang tumbuh, berkembang dan sukses. Tetapi ada juga yang mengalami penurunan sampai gulung tikar. Maka untuk mengatasi masalah-masalah yang timbul dalam persaingan bisnis, salah satu yang dapat dilakukan manajemen yaitu harus mampu mengendalikan operasionalnya dengan baik. Karena jika terjadi kesalahan dalam mengambil keputusan, akan

mengakibatkan ketidakmampuan perusahaan ikut dalam kompetisi persaingan bisnis yang tidak mungkin berhenti, hingga akhirnya bangkrut.

Pada dasarnya manajemen harus dapat memutuskan bagaimana mengelola sumber daya ekonomi sesuai dengan tujuan perusahaan. Berhasil atau tidaknya suatu perusahaan bisa dilihat dari kemampuan manajemen mengelola perusahaannya. Ukuran yang seringkali dipakai untuk menilai keberhasilan manajemen dalam suatu perusahaan 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 perusahaan 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. Efektif berarti apabila sumber daya ekonomi tersebut benar-benar digunakan untuk tujuan perusahaan, yaitu untuk mencapai laba semaksimal mungkin. Sedangkan efisien berarti apabila sumber daya ekonomi tersebut bebas dari pemborosan.

Perencanaan yang dibuat oleh manajemen untuk kegiatan perusahaan di masa mendatang umumnya dituangkan dalam anggaran atau program *budget*. 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 dicapai.

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.

Biaya, volume penjualan, dan harga jual mempunyai peranan yang penting dalam membuat perencanaan atau anggaran. Namun perubahan salah satu hal tersebut tidak nampak dalam program *budget*. Oleh karena itu penggunaan anggaran akan lebih bermanfaat bagi manajemen bila disertai dengan teknik-teknik 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 memengaruhi pencapaian laba perusahaan di masa yang akan datang (Garrison, Noreen, dan Brewer, 2013:208). 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.

Setiap perusahaan perlu mengetahui tingkat *break even* perusahaan masing-masing, tidak terkecuali perusahaan yang bergerak di bidang jasa seperti Hotel Anging Mammiri. 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 titik *break even point*-nya.

Di samping itu, analisis *break even* mempunyai beberapa fungsi atau kegunaan yang dapat membantu pihak manajemen hotel. Fungsi atau kegunaan tersebut 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 percobaan antara realisasi dengan angka-angka dalam perhitungan *break even*).
3. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, dan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus dilakukan oleh manajer.

Penulis memilih Hotel Anging Mammiri sebagai objek penelitian karena pihak manajemen hotel menghitung tingkat *break even* secara keseluruhan saja. Manajemen tidak menghitung *break even* berdasarkan komposisi penjualan (*sales mix*), padahal Hotel Anging Mammiri ini 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.

Perhitungan 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 Anging Mammiri berada di lokasi yang cukup strategis dan berada di kota yang sedang berkembang dalam bidang perdagangan, pariwisata, dan pendidikan sehingga dapat mendukung perkembangan Hotel Anging Mammiri menjadi lebih baik.

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 perjenis 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* terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar pada Hotel Anging Mammiri Makassar”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, untuk mengarahkan penelitian ini agar lebih jelas, penulis merinci dan merumuskan masalah yang tercakup dalam penelitian tersebut, sebagai berikut :

1. Berapa jumlah penjualan jasa sewa kamar hotel minimum yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian dengan menggunakan analisis *break even point*?
2. Apakah ada pengaruh perubahan harga sewa per jenis kamar terhadap analisis *break even*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah di atas, maka tujuan pelaksanaan penelitian adalah :

1. Untuk menghitung jumlah penjualan jasa sewa kamar hotel minimum yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian dengan menggunakan analisis *break even point*.

2. Untuk mengetahui adanya pengaruh perubahan harga sewa per jenis kamar terhadap analisis *break even*.

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan akan memperkaya khasanah ilmu dan pengetahuan dalam konteks penilaian kinerja keuangan dalam studi manajemen keuangan. Serta diharapkan akan menjadi rujukan referensial bagi civitas akademika dan rekan penulis lainnya yang akan meneliti bidang yang sama.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Dalam hal kegunaan atau manfaat praktis penelitian ini bagi dunia manajemen dan bisnis adalah penyediaan informasi bagi para stakeholder terkait dan berkepentingan dengan manajemen perusahaan yang digunakan sebagai kerangka keputusan bisnis maupun kepentingan individual investor.

Daftar Pustaka

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan

Manajemen Keuangan secara umum (dalam bahasa Inggris disebut *finance*) mencakup tiga area yang saling berkaitan, yaitu perbankan dan pasar modal (*money and capital markets* atau *macro finance*), investasi (*investments*), dan manajemen keuangan (*financial management* atau *business finance*). Manajemen keuangan adalah area yang berkaitan secara langsung dengan pengelolaan dana (*financing and investing activities*) dalam suatu perusahaan.

Materi penelitian dibidang ini mencakup keseluruhan aktivitas yang berkaitan dengan usaha mendapatkan dana (*financing*) dan menggunakan dana (*investing*) termasuk fungsi pemenuhan kebutuhan dana (pendanaan) sebagai usaha untuk memperoleh dana yang diperlukan untuk biaya yang minimal dan syarat-syarat yang paling menguntungkan, dan fungsi pendanaan sebagai usaha untuk menanamkan (*to invest*) setiap rupiah yang tersedia agar menghasilkan tingkat keuntungan yang maksimal. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa efisien dan efektifitas pengelolaan dana (sumber penggunaan) adalah prinsip dalam manajemen keuangan.

Sedangkan ada beberapa sumber mengenai pengertian Manajemen Keuangan, diantaranya:

Menurut Moh. Benny (2009):

Manajemen Keuangan adalah sebagai berikut:

1. Manajemen keuangan dapat diartikan sebagai keseluruhan aktivitas yang bersangkutan dengan usaha untuk mendapatkan, menggunakan, dan mengalokasikan dana tersebut.
2. Manajemen keuangan dapat diartikan sebagai teori dan ilmu pengetahuan tentang mengelola keuangan.
3. Manajemen keuangan dapat pula diartikan sebagai ilmu yang membahas tentang investasi, pembelanjaan dan pengelolaan asset–asset dengan beberapa tujuan menyeluruh yang direncanakan.

2.1.2 Fungsi Manajemen Keuangan

Fungsi dari manajemen keuangan ada tiga, yaitu:

1. Pembelanjaan Aktif (*Investment Decision*) adalah keputusan terhadap aktiva apa yang akan dikelola perusahaan.
2. Pembelanjaan Pasif (*Financial Decision*) adalah keputusan yang berkaitan dengan penetapan sumber dana yang diperlukan dan penetapan perimbangan pembelanjaan yang terbaik.
3. Keputusan mengenai deviden (*Deviden Decision*) adalah keputusan yang berkaitan dengan penggunaan dan pengelolaan aktiva.

Berikut ini adalah penjelasan mengenai fungsi-fungsi manajemen keuangan adalah sebagai berikut:

1. Perencanaan Keuangan

Membuat rencana pemasukan dan pengeluaran serta kegiatan-kegiatan lainnya untuk periode tertentu.

2. Penganggaran Keuangan

Tindak lanjut dari perencanaan keuangan dengan membuat detail pemasukan dan pengeluaran.

3. Pengelolaan Keuangan

Menggunakan dana perusahaan untuk memaksimalkan dana yang ada dengan berbagai cara.

4. Pencarian Keuangan

Mencari dan mengeksploitasi sumber dana yang ada untuk kegiatan operasional perusahaan.

5. Penyimpanan Keuangan

Mangumpulkan dana perusahaan menyimpan dana tersebut dengan aman.

6. Pengendalian Keuangan

Melakukan evaluasi serta perbaikan atas keuangan dan sistem keuangan pada perusahaan.

7. Pemeriksaan Keuangan

Melakukan audit internal atas keuangan perusahaan yang ada agar tidak terjadi penyimpangan.

Manajemen Keuangan merupakan manajemen pengelolaan mengenai bagaimana memperoleh asset, mendanai asset, dan mengelola asset sesuai dengan tujuan perusahaan. Dari definisi tersebut, untuk melaksanakan fungsi keuangan diperlukan penentuan Keputusan Keuangan, yaitu :

1. Keputusan Investasi (*Investment Decision*)

Keputusan investasi merupakan keputusan terhadap aktivitas apa yang akan dikelola oleh perusahaan. Keputusan investasi ini merupakan keputusan

yang paling panjang, karena keputusan investasi ini berpengaruh secara langsung terhadap besarnya rentabilitas investasi dan aliran kas perusahaan untuk waktu-waktu yang akan datang. Rentabilitas Investasi (*Return on Investment*) merupakan kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba yang dihasilkan dari suatu investasi.

Keputusan Investasi dilakukan perusahaan dalam beberapa langkah, yaitu :

- 1) Manajer keuangan perlu menetapkan beberapa aset secara keseluruhan (*total asset*) yang diperlukan dalam perusahaan.
- 2) Dari aset yang diperlukan, perlu ditetapkan komposisi dari asset-asset tersebut, yaitu: berapa jumlah aktiva lancar (*current asset*) dan berapa jumlah aktiva tetap (*fixed asset*). Aktiva lancar dirinci kembali mejadi: berapa jumlah kas, piutang dan persediaan. Aktiva tetap dirinci lagi misalnya berapa jumlah alat kantor, kendaraan, mesin, gedung, dan tanah.
- 3) Untuk mencapai pemanfaatan aset secara optimal, maka asset-asset yang tidak ekonomis lagi perlu dikurangi, dihilangkan, atau diganti dengan asset yang baru. Pengurangan aset (aktiva) yang sudah tidak ekonomis tersebut diganti dengan aset yang baru, sehingga dapat menghemat biaya operasi.

2. Keputusan Pendanaan (*Financing Decision*)

Keputusan Pendanaan menyangkut beberapa hal, diantaranya :

- 1) Keputusan mengenai penetapan sumber daya yang diperlukan untuk membiayai investasi tersebut yang dapat berupa hutang jangka pendek, hutang jangka panjang, dan modal sendiri.

- 2) Penetapan tentang pertimbangan pembelanjaan yang terbaik atau sering disebut struktur modal yang optimum. Struktur modal yang optimum merupakan optimum hutang jangka panjang dan modal sendiri dengan biaya modal rata-rata minimal. Oleh karena itu, perlu ditetapkan apakah perusahaan menggunakan sumber modal ekstrem yang berasal dari hutang dengan menerbitkan obligasi atau menggunakan modal sendiri dengan menerbitkan saham baru sehingga beban biaya modal yang ditanggung perusahaan minimal. Kekeliruan dalam pengambilan keputusan pendanaan akan berakibat biaya yang ditanggung tidak minimal.

Biaya modal yang muncul berkaitan dengan keputusan pendanaan adalah biaya bunga untuk dana yang berasal dari hutang dan dividen bagi dana yang berasal dari saham atau modal sendiri. Biaya modal berupa bunga lebih mudah diterapkan karena sifatnya akan tetap selama umur hutang (obligasi), sedangkan penentuan dividen yang dibayarkan kepada pemegang saham memerlukan kebijakan (*policy*) tersendiri.

3. Keputusan Pengelolaan Aktiva (*Asset Management Aktiva*)

Manajer keuangan yang konservatif akan mengalokasikan dananya sesuai dengan jangka waktu asset yang didanai. Misalnya, aktiva lancar akan didanai dari hutang lancar yang jangka waktunya lebih panjang dari usia aktiva lancarnya dan sebagai hutang jangka panjang.

Aktiva tetap yang disusutkan seperti tanah akan dibiayai dengan modal sendiri dan laba perusahaan atau laba ditahan. Sedangkan asset yang disusutkan seperti bangunan dan mesin serta peralatan dapat dibiayai dengan hutang jangka

panjang dan modal sendiri. Hutang jangka panjang yang digunakan untuk membiayai aktiva yang disusutkan tersebut jangka waktu pengembaliannya lebih panjang dari umur ekonomis aktiva yang dibiayai. Hal ini untuk mengurangi resiko kegagalan dalam pengembalian hutang perusahaan.

Selain itu, langkah utama yang perlu dilakukan adalah melaksanakan fungsi keuangan yang akhirnya diharapkan akan menjamin tercapainya tujuan perusahaan yaitu memaksimalkan nilai perusahaan. Adapun fungsi tersebut adalah:

1. Fungsi Pengendalian Likuiditas (*Function Leading to Liquidity*)

Sehubungan dengan usaha mencapai tujuan perusahaan maka manajer keuangan harus dapat menjaga dan memperbaiki likuiditas perusahaan. Untuk mencapai likuiditas yang tepat bagi perusahaan dalam melaksanakan kegiatan-kegiatannya, manajer harus melaksanakan fungsi-fungsi sebagai berikut:

- 1) Peramalan aliran kas (*Forecasting Cash Flow*)
- 2) Mencari sumber dana (*Rising Fund*), baik di dalam maupun di luar perusahaan.
- 3) Penggunaan dana.

2. Fungsi Pengendalian Laba (*Function Leading of Profitability*)

Dalam mencari laba, mananjer keuangan dapat dianggap sebagai anggota penuh dalam manajemen perusahaan. Peran manajer keuangan terutama adalah untuk memberikan data spesifik (sebagai input) dalam proses pengambilan keputusan.

Bila dikaitkan dengan tujuan ini, maka fungsi manajer keuangan meliputi hal-hal sebagai berikut:

- 1) Melakukan pengawasan atas biaya (*pricing control*)
- 2) Menetapkan kebijakan harga (*pricing*)
- 3) Meramalkan laba yang akan diperoleh (*forecasting future profits*)
- 4) Mengukur atau menjajaki biaya modal kerja (*measuring the cost of capital*)

2.1.3 Pengertian Biaya

Terjadinya biaya merupakan suatu akibat dari pengorbanan nilai-nilai produksi yang digunakan dalam proses produksi. Tidak selamanya pengorbanan dapat dianggap sebagai biaya, dapat dilihat dari pendapat salah satu ahli sebagai berikut :

Menurut Mulyadi (2005):

Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

2.1.4 Klasifikasi Biaya untuk Memprediksi Perilaku Biaya

Sangatlah penting untuk memprediksi tentang reaksi dari biaya tertentu terhadap perubahan aktivitas. Perilaku biaya (*cost behavior*) mengacu pada reaksi biaya pada aktivitas perusahaan. Jika aktivitas naik atau turun, maka biaya tertentu akan naik atau turun juga atau mungkin juga tetap. Untuk tujuan perencanaan, manajer harus dapat mengantisipasi situasi yang akan terjadi dan jika suatu biaya

diharapkan akan berubah, maka manajer harus dapat mengestimasi seberapa besar perubahannya.

Untuk membantu tugas manajer tersebut, biaya dikategorikan sebagai berikut:

1. Biaya Variabel

Biaya variabel (*variable cost*) bervariasi dalam pembagian langsung berdasarkan perubahan tingkat aktivitas. Contoh umum dari biaya variabel adalah harga pokok penjualan untuk perusahaan manufaktur, bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, elemen variabel dari manufaktur produksi, seperti bahan baku tidak langsung, perlengkapan, dan listrik, dan elemen variabel dari beban penjualan dan administrasi, seperti komisi dan ongkos kirim.

Untuk dapat menjadi biaya variabel, biaya harus berubah terhadap sesuatu, yaitu basis aktivitasnya. Basis aktifitas (*activity base*) adalah ukuran yang menyebabkan terjadinya biaya variabel. Suatu basis aktivitas biasanya mengacu pada suatu pemicu biaya (*cost driver*). Beberapa basis aktivitas yang umum adalah jam kerja tenaga kerja langsung, jam kerja mesin, unit yang diproduksi, dan unit terjual. Contoh lain dari basis aktivitas (pemicu biaya) adalah jumlah kilometer yang ditempuh oleh staf penjualan, jumlah kilogram pakaian yang telah dicuci oleh hotel, jumlah panggilan masuk yang telah diterima oleh staf teknisi di perusahaan peranti lunak, dan jumlah ranjang yang terisi di rumah sakit.

Menurut Garrison, Noreen, Brewer (2013: 31):

Karena banyaknya basis aktivitas dalam suatu organisasi, maka asumsi basis aktivitas didasarkan pada jumlah barang dan jasa yang disediakan oleh organisasi.

2. Biaya Tetap

Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang selalu tetap secara keseluruhan tanpa terpengaruh tingkat aktivitas. Contoh biaya tetap termasuk penyusutan garis lurus, asumsi, pajak property, sewa, gaji penyelia, gaji bagian administrasi, dan iklan. Tidak seperti biaya variabel, biaya tetap tidak dipengaruhi perubahan aktivitas. Akibatnya, jika tingkat aktivitas naik dan turun, maka total biaya tetap selalu sama kecuali dipengaruhi oleh faktor luar, misalnya kenaikan biaya sewa gedung atau rumah.

Menurut Garrison, Noreen, Brewer (2013: 32):

“Kita tidak boleh menyatakan biaya tetap sebagai basis per unit untuk laporan internal karena akan menciptakan kesan salah bahwa seolah-olah biaya tetap sama seperti biaya variabel dan total biaya tetap akan berubah jika tingkat aktivitas juga berubah.”

Untuk tujuan perencanaan, biaya tetap dapat dikategorikan sebagai biaya yang ditetapkan (*committed*) atau biaya tetap kebijaksanaan (*discretionary*). Biaya yang ditetapkan (*committed fixed cost*) merupakan investasi organisasi dalam jangka waktu panjang yang tidak dapat dikurangi meskipun untuk jangka pendek tanpa membuat perubahan dasar. Contohnya adalah investasi dalam fasilitas dan peralatan, termasuk juga pajak *real estate*, biaya asuransi, dan gaji direksi/komisaris. Bahkan jika operasi perusahaan dihentikan, biaya yang ditetapkan akan selalu tidak berubah untuk jangka pendek karena biaya untuk mendapatkannya kembali lebih besar dari pada penghematannya. Biaya tetap kebijakan (*discretionary fixed cost* atau *managed fixed cost*) biasanya berasal dari keputusan tahunan yang diambil oleh manajemen untuk membelanjakan sejumlah

biaya tetap. Contoh dari biaya tetap kebijakan adalah iklan, riset, humas, program pengembangan manajemen, dan praktik kerja bagi mahasiswa. Biaya tetap kebijakan dapat diubah dalam jangka pendek dengan kerugian minimal dan tidak mengganggu tujuan jangka panjang perusahaan.

Tabel 2.1 Ringkasan Perilaku Biaya Variabel dan Biaya Tetap

Biaya	Perilaku Biaya (dalam Rentan Relevan)	
	Dalam Total	Per Unit
Biaya Variabel	Total biaya variabel naik dan turun sesuai dengan perubahan tingkat aktivitas.	Biaya variabel per unit selalu konstan.
Biaya Tetap	Total biaya tetap tidak dipengaruhi jumlah aktivitas dalam rentan relevan.	Biaya tetap per unit menurun jika tingkat aktivitas meningkat dan naik jika tingkat aktivitas menurun.

Sumber: Garrison, Noreen, Brewer. 2013. *Akuntansi Manajerial: Akuntansi Manajerial dan Konsep Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.

2.1.5 Laba

Dipandang dari sudut historis, laba merupakan ciri khas sistem kapitalis. Pada sistem tersebut keempat faktor yang harus ada pada sebuah produksi, yaitu tanah, tenaga kerja, modal, dan organisasi atau manajemen. Masing-masing berhak menerima balas jasa yang khusus, seperti sewa, upah, bunga dan gaji.

Pengetian laba menurut Harahap (2009):

”Kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi.”

Sementara pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba sebagai pengukur sangat bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya.

Pengertian laba menurut Mahmud M. Hanafi (2010:3):

“Laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan, yang didefinisikan sebagai berikut: $Laba = Penjualan - Biaya$.”

Menurut Marihot dan Dearlina (2005), untuk mencapai laba yang besar (dalam rencana maupun realisasinya), manajemen dapat menempuh berbagai cara, misalnya :

1. Menekankan 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 diinginkan
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

2.1.6 Jenis-jenis Laba

Salah satu ukuran dari keberhasilan suatu perusahaan adalah mencari perolehan laba, karena laba pada dasarnya hanya sebagai ukuran efisiensi suatu perusahaan.

Menurut Kasmir (2011: 303) menyatakan bahwa:

1. Laba Kotor (*gross profit*) artinya laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh

2. Laba bersih merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.

2.1.7 Pengertian Analisa Break Even

Break Even adalah keadaan dimana perusahaan dalam operasinya tidak memperoleh laba dan juga tidak mengalami kerugian atau dengan kata lain total biaya sama dengan total penjualan sehingga tidak ada laba dan tidak ada rugi. Hal ini bisa terjadi apabila perusahaan di dalam operasinya menggunakan biaya tetap dan biaya variabel, dan volume penjualannya hanya cukup untuk menutupi biaya tetap dan biaya variabel. Apabila penjualan hanya cukup menutupi biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan menderita kerugian. Sebaliknya, perusahaan akan memperoleh keuntungan apabila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan.

Salah satu tujuan perusahaan adalah mencapai laba atau keuntungan sesuai dengan pertumbuhan perusahaan. Untuk mencapai laba yang semaksimal mungkin dapat dilakukan dengan tiga langkah sebagai berikut, yaitu:

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasional serendah-rendahnya dengan mempertahankan tingkat harga, kualitas dan kuantitas.
2. Menentukan harga dengan sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
3. Meningkatkan volume kegiatan semaksimal mungkin.

Dari ketiga langkah-langkah tersebut diatas tidak dapat dilakukan secara terpisah-pisah karena tiga faktor tersebut mempunyai hubungan yang erat dan

saling berkaitan. Pengaruh salah satu faktor akan membawa akibat terhadap seluruh kegiatan operasi. Oleh karena itu struktur laba dari sebuah perusahaan sering dilukiskan dalam *break even*, sehingga mudah untuk memahami hubungan antara biaya, volume kegiatan dan laba.

Menurut Harahap (2008), pengertian *break even* yaitu:

Suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi ini dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan. Total biaya (biaya tetap dan biaya variabel) sama dengan total penjualan sehingga tidak ada laba tidak ada rugi.

Menurut Bastian dan Nurlela (2009):

Analisa titik impas adalah “Suatu cara atau tehnik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian ataupun tidak pula memperoleh laba.

Menurut Garrison, Noreen, Brewer (2013: 208):

Analisis biaya-volume-laba adalah alat bantu yang sangat berguna bagi manajer untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba.

Dari definisi-definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa analisa *break even* mempelajari hubungan antara, biaya, keuntungan dan volume kegiatan, dan dapat digunakan untuk mengetahui pada volume penjualan berapakah perusahaan akan impas menutupi biaya-biaya. Dan suatu perusahaan dikatakan titik impas (*break even point*) yaitu apabila setelah disusun perhitungan laba-rugi untuk suatu

periode tertentu, perusahaan tersebut tidak mendapatkan keuntungan dan mengalami kerugian.

Analisis *break even* berfokus pada pengaruh dari kelima faktor berikut terhadap laba:

1. Harga produk.
2. Volume penjualan.
3. Biaya variabel per unit.
4. Total biaya tetap
5. Bauran produk yang dijual.

Oleh karena analisis *break even* membantu manajer memahami pengaruh dari faktor-faktor kunci tersebut pada laba, maka analisis *break even* merupakan alat yang sangat penting dalam berbagai keputusan bisnis. Keputusan tersebut mencakup jenis produk dan jasa yang ditawarkan, harga yang dikenakan, strategi pemasaran yang dijalankan, dan struktur biaya yang digunakan.

2.1.8 Kegunaan Analisa Break Even Point

Sebelumnya telah dikemukakan bahwa analisa *break even point* sangat penting bagi pimpinan perusahaan untuk mengetahui pada tingkat produksi berapa jumlah biaya akan sama dengan jumlah penjualan atau dengan kata lain dengan mengetahui *break even* kita akan mengetahui hubungan antara penjualan, produksi, harga jual, biaya, rugi atau laba, sehingga memudahkan bagi pimpinan untuk mengambil kebijaksanaan.

Analisis *Break Even* berguna apabila beberapa asumsi dasar dipenuhi.

Asumsi-asumsi tersebut adalah:

1. Biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan dapat dikelompokkan dalam biaya variabel dan biaya tetap.
2. Besarnya biaya variabel secara total berubah-ubah secara proposional dengan volume produksi atau penjualan. Ini berarti bahwa biaya variabel per unitnya adalah tetap.
3. Besarnya biaya tetap secara total tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi atau penjualan. Ini berarti bahwa biaya tetap per unitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.
4. Jumlah unit produk yang terjual sama dengan jumlah per unit produk yang diproduksi.
5. Harga jual produk per unit tidak berubah dalam periode tertentu.
6. Perusahaan hanya memproduksi satu jenis produk, apabila lebih dari satu jenis komposisi masing-masing jenis produk dianggap konstan (tetap).

Analisa *break even* juga dapat digunakan oleh pihak manajemen perusahaan dalam berbagai pengambilan keputusan, antara lain mengenai:

1. Jumlah minimal produk yang harus terjual agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Jumlah penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
3. Besarnya penyimpanan penjualan berupa penurunan volume yang terjual agar perusahaan tidak menderita kerugian.

4. Untuk mengetahui efek perubahan harga jual, biaya maupun volume penjualan terhadap laba yang diperoleh.

Break even juga dapat digunakan dengan tiga cara terpisah, namun ketiganya saling berhubungan, yaitu untuk :

1. Menganalisa program otomatis dimana suatu perusahaan akan beroperasi secara lebih mekanis dan otomatis dan mengganti biaya variabel dengan biaya tetap.
2. Menelaah dampak dari perluasan tingkat operasi secara umum.
3. Untuk membuat keputusan tentang produk baru yang harus dicapai jika perusahaan menginginkan break even point dalam suatu proyek yang diusulkan.

Menurut Harahap (2009), dalam analisa laporan keuangan kita dapat menggunakan rumus *break even* untuk mengetahui :

- a. Hubungan antara penjualan biaya dan laba.
- b. Struktur biaya tetap dan biaya variabel.
- c. Kemampuan perusahaan dalam menekan biaya dan batas dimana perusahaan tidak mengalami laba dan rugi.
- d. Hubungan antara cost, volume, harga dan laba.

Analisa *break even* memberikan penerapan yang luas untuk menguji tindakan-tindakan yang diusulkan dalam mempertimbangkan alternatif-alternatif atau tujuan pengambilan keputusan yang lain. Analisa *break even* tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan yang *break even* saja, akan tetapi analisa *break even* mampu memberikan informasi kepada pimpinan

perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungan dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

Selain itu, *break even* juga berguna bagi manajemen dalam hal:

1. Analisa Break Even dan Keputusan Penambalan Investasi

Hubungan antara biaya, volume dan laba juga akan dapat membantu atau memberikan informasi maupun pedoman kepada manajemen dalam memecahkan masalah-masalah lain yang dihadapinya. Misalnya masalah penambalan atau penggantian fasilitas pabrik atau investasi dalam aktiva tetap lainnya: apakah penambalan/penggantian aktiva tetap ini memungkinkan ditinjau dari segi ekonomi atau apakah dengan penambalan/ penggantian aktiva tetap ini akan menguntungkan bagi perusahaan. Manajemen akan dapat memperkirakan kemungkinan penjualan yang dapat dicapai untuk menentukan kebijaksanaan pengeluaran akan investasi tersebut.

2. Kegunaan lain dari analisa *Break Even* bagi manajer adalah bantuannya dalam mengambil keputusan dalam hal menutup usaha atau tidak (dapat memberikan informasi kapan sebaiknya usaha tersebut dihentikan saja).

Kapan sebaiknya suatu usaha tersebut dihentikan saja?

Untuk menjawab pertanyaan tersebut dapat dilakukan dengan mengadakan analisa *break even*. Pada tingkat *break even* perusahaan tidak memperoleh keuntungan karena jumlah penghasilan sama dengan jumlah biaya, tetapi suatu perusahaan yang selalu *break even* tidak harus ditutup, karena dalam keadaan *break even* tersebut perusahaan masih mendapatkan sisa uang (jumlah penerimaan uang lebih besar daripada pengeluarannya). Hal ini dapat terjadi karena biaya yang

terjadi dalam suatu periode pada dasarnya terdiri dari biaya tunai yaitu biaya yang memerlukan pengeluaran uang (*sunk cost*), misalnya biaya depresiasi tetap, kerugian piutang dan pengeluaran-pengeluaran lainnya yang dilakukan pada masa lalu yang manfaatnya masih dinikmati hingga sekarang. Suatu usaha harus dihentikan atau ditutup apabila penghasilan yang diperoleh tidak dapat menutupi biaya tunainya. Untuk mengetahui pada tingkat penjualan berapa suatu usaha harus dihentikan dapat dilakukan dengan menggunakan rumus *break even*.

2.1.9 Metode Penghitungan Analisa Break Even

Dalam menghitung titik impas (*break even*) dapat digunakan tiga pendekatan, yaitu:

a. Pendekatan Persamaan

Pendekatan persamaan adalah laba sama dengan hasil penjualan dikurangi dengan biaya, atau dapat dinyatakan dengan persamaan. Persamaan ini diturunkan dari laporan laba/rugi keuangan perusahaan, yaitu:

$$\text{Laba} = \text{Total Pendapatan} - (\text{Total Biaya Variabel} + \text{Total Biaya Tetap})$$

Atau

$$\text{Total Pendapatan} = \text{Total Biaya Tetap} - (\text{Total Biaya Variabel} + \text{Laba})$$

Sumber: Garrison, Noreen, Brewer. 2013. Akuntansi Manajerial. Jakarta:

Salemba Empat

Hubungan tersebut dapat dirumuskan dalam persamaan secara matematis dalam bentuk persamaan linier, sebagai berikut :

$$P = BT - (VC \times P) + L$$

$$P - (VC \times P) = BT + L$$

$$P = (1 - VC) = BT + L$$

$$P = \frac{BT + L}{1 - VC}$$

Sumber: Garrison, Noreen, Brewer. 2013. Akuntansi Manajerial. Jakarta:

Salemba Empat

Dalam keadaan *Break Even*, apabila laba sama dengan nol, dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut:

$$BEP (Rp) = \frac{BT}{1 - VC/P}$$

Atau

$$BEP (Q) = \frac{BT}{Ps - Vs}$$

Dimana:

P : Total Penjualan

BT : Total Biaya Tetap

Vc : Biaya Variabel

L : Laba

Ps : Penjualan Satuan

Vs : Biaya Variabel Satuan

Sumber: Garrison, Noreen, Brewer. 2013. Akuntansi Manajerial. Jakarta:

Salemba Empat

b. Pendekatan Margin Kontribusi

Pendekatan margin kontribusi adalah perhitungan biaya, volume dan laba dengan menghitung margin kontribusi terlebih dahulu. Margin kontribusi diperoleh dengan pengurangan total penjualan dengan total biaya variabel, sehingga diperoleh margin kontribusi per unit dan margin kontribusi rasio sebagai berikut:

$$MK = P - VC$$

$$MK \text{ rasio} = MK : P$$

maka :

$$BEP \text{ (unit)} = \frac{FC}{MK/ \text{unit}}$$

$$BEP \text{ (Rp)} = \frac{BT}{MK \text{ rasio}}$$

dimana :

MK : Margin Kontribusi P : Total Penjualan

BEP (unit) : Titik Impas (unit) BT : Biaya Tetap

BEP (Rp) : Titik Impas (rupiah) VC : Biaya Variabel

Sumber: Garrison, Noreen, Brewer. 2013. Akuntansi Manajerial. Jakarta:

Salemba Empat

c. Pendekatan Grafik

Pendekatan grafik adalah perhitungan biaya, volume dan laba dengan menggunakan grafik. Pada pendekatan ini, titik impas (*break even*) digambarkan sebagai titik perpotongan antara garis penjualan dengan garis biaya total.

Langkah-langkah dalam pembuatan grafik *break even point* akan dijabarkan sebagai berikut :

1) Menggambarkan Grafik Fungsi Pendapatan (TR)

Grafik TR akan dimulai dari titik nol. Berarti pada saat itu perusahaan belum memperoleh pendapatan dan ketikaitu pola produksi atau penjualannya sama dengan nol. Grafik ini akan naik dari titik nol ke kanan atas.

2) Menggambarkan Grafik Biaya Tetap (FC)

Grafik biaya tetap ini sejajar dengan sumbu kuantitas dari kiri ke kanan. Berarti biaya tetap ini menunjukkan biaya yang tidak berubah walaupun produk yang dihasilkan berubah.

3) Menggambarkan Biaya Total (TC)

Grafik biaya total (TC) ini dimulai dari titik potong antara grafik FC dengan sumbu vertikal ke kanan atas memotong grafik. Grafik TC dimulai dari grafik FC karena titik TC merupakan penjumlahan antara biaya tetap (FC) dan biaya variabel (VC). Ketika itu perusahaan belum berproduksi maka biaya total adalah sebesar dengan biaya tetap.

4) Menggambarkan Biaya Variabel (VC)

Dalam grafik biaya variabel ini merupakan biaya yang jumlahnya tergantung pada volume produksi yang dihasilkan sehingga biaya variabel ini memiliki karakteristik grafik seperti *total revenue* (TR) yang dimulai dari nol.

- 5) Daerah yang berada di bawah atau sebelah kiri *break even point* merupakan daerah arsirana dimana perusahaan menderita kerugian.
- 6) Daerah yang berada di atas atau di sebelah kanan *break even point* merupakan daerah arsirana dimana perusahaan memperoleh keuntungan.

2.1.10 Analisis *Break Even* terhadap Penjualan Jasa

Setelah diperoleh hasil perhitungan *break even* secara total dalam rupiah, maka dapat dihitung besarnya penjualan untuk masing-masing jenis kegiatan jasa dengan menggunakan komposisi penjualan (*sales mix*) dan komposisi jumlah jasa yang dijual (*product mix*). *Sales mix* digunakan untuk mencari *break even* (dalam rupiah) untuk masing-masing jenis jasa, sedangkan *product mix* digunakan untuk mencari penjualan individual (dalam unit). *Sales mix* dapat dihitung berdasarkan persentase nilai jual relatif masing-masing jenis jasa, dan *product mix* dapat dihitung berdasarkan komposisi penjualan dibagi dengan harga jual masing-masing jenis jasa (Selvina, D. P. 2005. *Analisis Break Even Point Terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar Pada Hotel Surya Indah Salatiga*. Skripsi diterbitkan, Surakarta: Program D3 Akuntansi Universitas Sebelas Maret).

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*.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang berhubungan dengan *break even point* telah dilakukan beberapa peneliti sebelumnya sehingga hasil penelitian mereka dapat dijadikan landasan untuk penelitian ini. Berikut hasil penelitian terdahulu:

Selviana Damayanti P (2005) dengan judul skripsi “Analisis *Break Even Point* terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar pada Hotel Surya Indah. Skripsi ini meneliti tentang tingkat *break even point* pada penjualan jasa sewa kamar Hotel Surya Indah tahun 2004. Adapun temuan dalam skripsi ini adalah ditemukannya kebaikan dan keburukan dari penerapan analisis *break even point*.

Anisa Solihah (2011) dengan judul skripsi “Pengaruh Penetapan *Break Even Point* terhadap Laba pada PT. Semen Gresik (PERSERO) Tbk. Skripsi ini mengungkapkan adanya pengaruh yang signifikan dari penetapan *break even point* terhadap laba pada perusahaan terkait dengan menggunakan perhitungan kuantitatif dimana jika variabel X naik maka variabel Y akan naik, dan sebaliknya.

Ringkasan penelitian terdahulu sebagaimana yang diuraikan di atas dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2.2 Tabel Penelitian Terdahulu

No	Nama (Tahun)	Judul	Variabel Penelitian dan Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Selvi Damayanti P (2005)	Analisis <i>Break Even Point</i> terhadap Penjualan Jasa	Variabel X yaitu: <i>break even point</i> Variabel Y	<i>Break even point</i> menggambarkan hubungan antara biaya, volume, dan laba

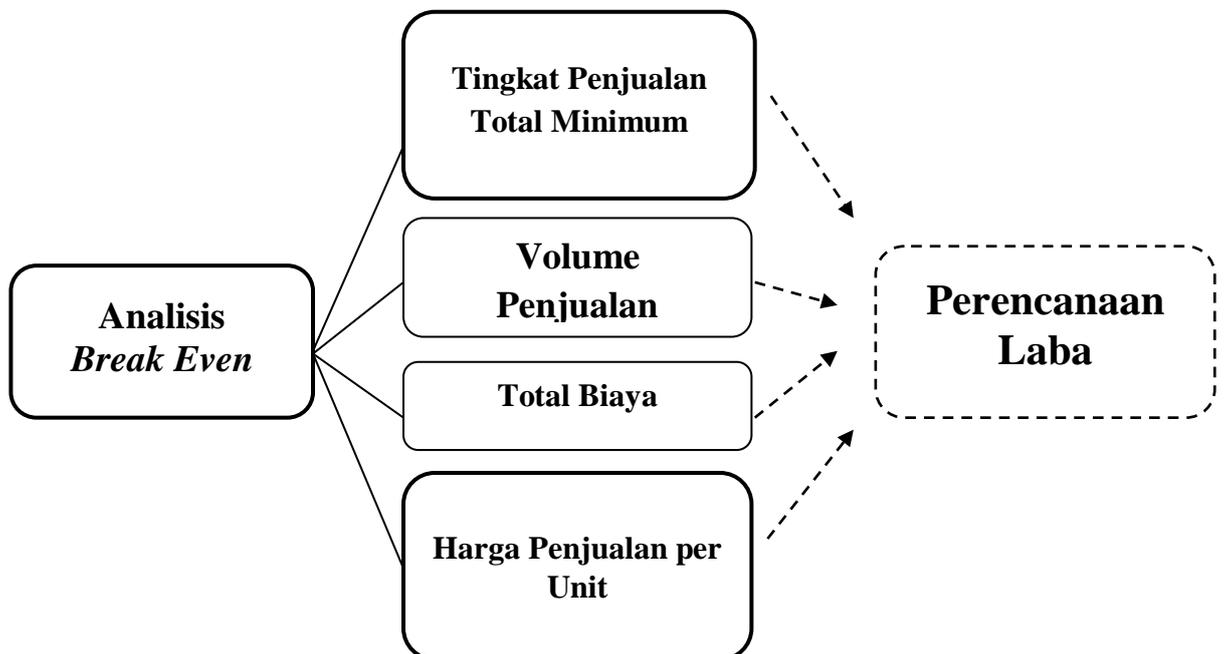
No	Nama (Tahun)	Judul	Variabel Penelitian dan Metode Penelitian	Hasil Penelitian
		Sewa Kamar pada Hotel Surya Indah	yaitu: <i>biaya-biaya, biaya variabel dan biaya tetap.</i> Metode nilai jual relative	sehingga dapat membantu manajemen dalam perencanaan laba.
2.	Anisa Sholihah (2011)	Pengaruh Penetapan <i>Break Even Point</i> terhadap Laba pada PT. Semen Gresik (PERSERO) Tbk.	Variabel X yaitu: <i>Break even point.</i> Variabel Y yaitu: <i>Laba perusahaan.</i> Metode deskriptif kuantitatif dan penelitian kausal	Penetapan <i>break even point</i> terhadap laba pada PT. Semen Gresik (PERSERO) Tbk. berpengaruh secara signifikan sehingga mendorong manajemen untuk meningkatkan penjualannya.

2.3 Kerangka Penelitian

Sejalan dengan teori dan pendekatan yang diterapkan pada penelitian ini, maka sebelum sampai pada tahap pembahasan, terlebih dahulu penulis akan melihat masalah yang akan dikaji. Masalah yang akan dikaji di dalam penelitian ini adalah jumlah penjualan jasa minimum yang harus dicapai perusahaan agar tidak mengalami kerugian atau dengan kata lain mencapai titik *break even* dan

bagaimana pengaruh perubahan harga jual terhadap tingkat *break even*. Penulis akan menggunakan pendekatan teknik persamaan sebagai alat untuk menganalisis masalah tersebut, yakni mengalokasikan biaya tetap dan biaya variabel menggunakan metode nilai jual relatif. Kerangka pemikiran tersebut dapat digambarkan dalam skema berikut ini.

Skema Kerangka Pikir



Sumber: Muh.Firmansyah. 2017. Analisis Break Even Terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar Pada Hotel Anging Mammiri Makassar. Skripsi. Makassar: Program Strata Satu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar

2.4 Hipotesis Penelitian

2.4.1 Adapun Hipotesis Dalam Penelitian Ini :

1. Diduga dengan analisis *break even point* akan diketahui tingkat penjualan minimum pada penjualan jasa sewa kamar di Hotel Anging Mammiri.
2. diduga terdapat pengaruh perubahan harga sewa pada salah satu jenis kamar terhadap tingkat *break even* dan laba.

BAB III

METODE PENELITIAN

Diperlukan sebuah proses guna menghasilkan suatu karya ilmiah yang menentukan seorang penulis untuk dijadikan referensi pada metode-metode tertentu. Dengan metode tersebut masalah-masalah yang berada dalam suatu penelitian dapat ditanggapi secara lebih mendalam dan dapat dibahas secara ilmiah. Sehubungan dengan pernyataan tersebut, maka dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa metode tertentu, baik pada tahap pengumpulan data maupun pada tahap analisis data.

3.1 Rancangan Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian kausatif. Kausatif merupakan penelitian yang menggunakan karakteristik masalah berupa hubungan sebab akibat antara dua variabel atau lebih. Penelitian ini menguji hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen. Penelitian ini dilaksanakan untuk memperoleh data-data yang menunjukkan gambaran tentang perhitungan *break even* terhadap penjualan jasa sewa kamar pada perusahaan perhotelan. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *fixed cost* (FC) dan *variable cost* (VC) sebagai variabel independen dan variabel dependen adalah *break even*.

Kemudian penelitian ini juga akan menguji apakah ada dan bagaimana pengaruh antara 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.

3.2 Tempat dan Waktu

Hotel Anging Mammiri yang menjadi objek penelitian ini terletak di jalan Somba OPU No.249, Maluku, Kec. Makassar, Kota Makassar, Sulawesi Selatan 90111.

Penelitian ini direncanakan akan dilaksanakan selama dua bulan dari bulan Maret 2017 sampai dengan bulan April 2017.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Populasi merupakan semua objek yang memiliki karakteristik tertentu, jelas dan lengkap yang akan diteliti (Muh.Firmansyah,. 2013: 13). Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan jasa sektor pariwisata.

3.3.2 Sampel

Sampel merupakan bagian dari populasi yang juga memiliki karakteristik tertentu, jelas dan lengkap yang dianggap bisa mewakili populasi (Muh.Firmansyah, 2013: 13). Dalam penelitian ini penulis mengambil sampel pada salah satu perusahaan jasa sektor pariwisata, yaitu jasa perhotelan yang ada di kota Makassar, Hotel Anging Mammiri Makassar.

3.4 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

- a. Data kuantitatif, berupa dokumen-dokumen perusahaan yang berkaitan dengan penelitian ini berisi kumpulan dari data angka-angka.
- b. Data kualitatif, berupa hasil wawancara dengan pimpinan dan staf perusahaan.

Sumber data untuk penelitian ini berasal dari :

- a. Data primer, yaitu data yang diperoleh dari wawancara dengan pimpinan perusahaan, staf keuangan dan staf lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini.
- b. Data sekunder, yaitu data yang berupa dokumen tertulis yang ada hubungannya dengan penelitian ini. Beberapa sumber buku serta penelitian terdahulu yang mendukung penelitian.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data digunakan untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai pengaruh *break even* terhadap penjualan jasa perusahaan.

Dalam penelitian ini, penulis mengumpulkan data dengan cara:

- a. Penelitian Lapangan, yaitu kegiatan mengumpulkan data melalui kunjungan ke hotel serta wawancara dengan pimpinan dan staf hotel.
- b. Penelitian Kepustakaan, yaitu dengan mempelajari literatur-literatur dan catatan-catatan yang berhubungan dengan masalah yang dibahas guna

memperoleh dasar teoritis yang akan digunakan dalam pembahasan penelitian ini.

3.6 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

3.6.1 Variabel Penelitian

a. Variabel Bebas (*Independent Variabel*)

Variabel X merupakan variabel bebas (*Independent Variable*) yang dipilih peneliti untuk menentukan hubungannya dengan suatu gejala yang diteliti atau variabel yang mempengaruhi variabel lain. *Break Even* yang diperoleh dari hasil perhitungan antara biaya tetap, biaya variabel dan harga jual tiap jenis jasa yang diambil dari laporan keuangan perusahaan tahun 2015. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, peneliti hanya menggunakan data rasio karena data bersifat angka dalam arti yang sebenarnya. Dengan demikian skala pengukuran yang dapat digunakan adalah skala rasio.

b. Variabel Terkait (*Dependent Variabel*)

Variable Y merupakan variabel terkait (*Dependent Variable*) yang diamati untuk menentukan pengaruh yang disebabkan oleh variabel bebas. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel dependent adalah biaya volume-laba atau *break even* tahun 2015. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, peneliti hanya menggunakan data rasio karena data bersifat angka dalam arti yang sebenarnya. Dengan demikian skala pengukuran yang dapat digunakan adalah skala rasio.

3.6.2 Definisi Operasional

Variabel perlu didefinisikan secara operasional agar tidak menimbulkan penafsiran yang salah. Adapun definisi operasionalnya adalah :

- a. Biaya merupakan akibat dari pengorbanan nilai-nilai produksi.
- b. *Break even* merupakan keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian.
- c. *Total Biaya* jumlah keseluruhan biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan sejumlah produk dalam suatu periode tertentu.
- d. Biaya tetap selalu tetap secara keseluruhan tanpa terpengaruh volume kegiatan
- e. Biaya variabel per unit berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.
- f. Volume Penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari penjualan produk yang dilakukan oleh salesman dan tenaga penjual lainnya.
- g. Perencanaan Laba merupakan analisis yang sistematis terhadap pendapatan dan biaya dan setiap unit di suatu perusahaan yang diharapkan dapat menghasilkan keuntungan (untung) atau laba dengan menggunakan sumber daya yang tersedia.
- h. Pendekatan persamaan adalah pendekatan yang digunakan untuk menghitung titik impas dimana laba sama dengan hasil penjualan dikurangi dengan biaya.

- i. Pendekatan margin kontribusi adalah pendekatan yang digunakan untuk menghitung titik impas yang diperoleh dari pengurangan total penjualan dengan total biaya variabel.
- j. Pendekatan grafik adalah pendekatan yang digunakan untuk menghitung titik impas dengan menggambarkan setiap titik perpotongan antara garis penjualan dan garis biaya total.
- k. Tingkat penjualan total minimum merupakan suatu alat perencanaan penjualan dan sekaligus perencanaan tingkat produksi, agar perusahaan secara minimal tidak mengalami kerugian.
- l. *Sales mix* adalah komposisi penjualan yang dihitung berdasarkan persentase nilai jual relatif masing-masing jenis produk.
- m. *Harga Penjualan Per Unit* merupakan harga jual yang meliputi biaya yang dikeluarkan untuk produksi dan distribusi ditambah dengan jumlah laba yang diinginkan.
- n. *Product mix* adalah komposisi jumlah penjualan yang dihitung berdasarkan komposisi penjualan dibagi dengan harga jual masing-masing jenis produk.

3.7 Analisis Data

Analisis data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah analisa deskriptif kuantitatif. Metode ini berusaha menganalisa suatu pokok permasalahan yang nantinya akan memberikan suatu gambaran dan sesuai dengan tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui batas volume penjualan minimum yang harus

dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan pengaruh perubahan harga sewa per jenis kamar terhadap tingkat *break even*.

Faktor-faktor yang menentukan titik impas adalah penjualan dan biaya. Biaya dibedakan atas biaya tetap dan biaya variabel. Formulasi perhitungan titik impas secara sederhana dapat disusun dari persamaan berikut:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{BT}}{1 - \text{VC/P}}$$

Atau

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{BT}}{\text{Ps} - \text{Vs}}$$

Dimana :

P : Total Penjualan

BT : Total Biaya Tetap

Vc : Biaya Variabel

L : Laba

Ps : Penjualan Satuan

Vs : Biaya Variabel Satuan

Sumber: Garrison, Noreen, Brewer. 2013. Akuntansi Manajerial. Jakarta:

Salemba Empat

Manajemen perusahaan dalam usahanya untuk menaikkan penghasilan (penjualan) yang akhirnya diharapkan untuk menaikkan keuntungan dapat dilakukan dengan menaikkan harga jual. Adanya kenaikan harga jual dapat

mengakibatkan perubahan besarnya *break even point*. Formulasi perhitungan hasil penjualan per kamar dalam rupiah secara sederhana dapat dilihat sebagai berikut:

$$\text{Harga sewa per kamar} \times (100\% + \text{kenaikan}) \times \text{potensi jumlah kamar terjual}$$

Formulasi di atas berlaku dengan catatan bahwa hasil penjualan kamar lain tidak berubah (tetap). Sedangkan untuk menghitung dalam satuan unit dapat digunakan dengan komposisi penjualan dan komposisi jumlah kamar yang dijual sebagai berikut:

$$\text{Komposisi penjualan} = \frac{\text{Persentase nilai jual relatif} \times \text{break even total}}$$

$$\text{Komposisi jumlah kamar yang dijual} = \frac{\text{Komposisi penjualan}}{\text{harga sewa per kamar}}$$

BAB IV

SEJARAH SINGKAT PERKEMBANGAN PERUSAHAAN

4.1 Sejarah Singkat dan Perkembangan Hotel Anging Mammiri

4.1.2 Sejarah Singkat Hotel Anging Mammiri Makassar

Hotel Anging Mammiri adalah salah satu badan usaha yang bergerak dalam bidang pariwisata, khususnya dalam usaha penjualan jasa sewa kamar. Hotel ini berlokasi di kota Makassar, Sulawesi Selatan. Hotel Anging Mammiri didirikan pada tahun 2001 oleh Hotel Anging Mammiri. Hotel ini didirikan dengan perincian sebagai berikut:

1. Kamar Family Suite, terdiri dari 1 kamar.
2. Kamar Deluxe, terdiri dari 20 kamar.
3. Kamar Standard, terdiri dari 6 kamar.

Masing-masing dari jenis kamar difasilitasi dengan TV Flat, AC, kamar mandi, dan air panas.

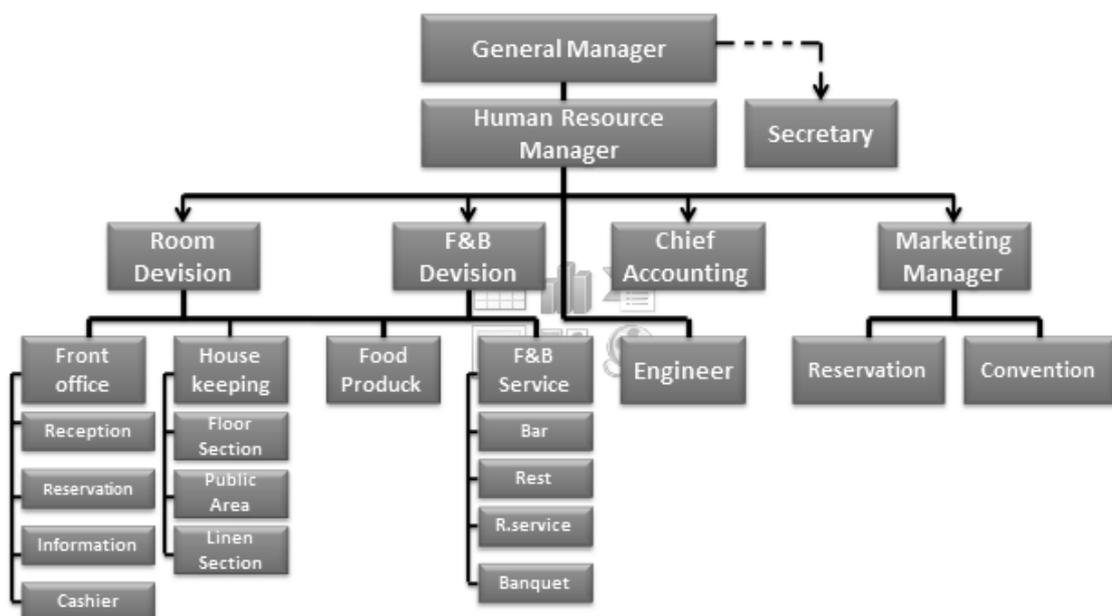
Menyadari ketatnya persaingan usaha perhotelan di Makassar, pihak hotel terus mengembangkan usahanya. Sedikit demi sedikit hotel ini mengalami perkembangan. Pihak hotel menambah dan melengkapi fasilitas hotel yang masih kurang serta memperbaharui fasilitas yang ada. Salah satu bukti perkembangan hotel ini adalah pihak hotel menambah fasilitas *Restaurant and Coffee Shop* yang termasuk sarapan pagi untuk 2 orang, *Free WiFi* Internet, jasa *Tour and Guide*, jasa *Laundry*, jasa *Rent Car*, dan *Message*, serta ruang pertemuan yang berkapasitas 50-100 orang dan dilengkapi dengan fasilitas AC, *sound system*, serta papan presentasi dan *white board*.

Pada tahun 2015-2015, terhadap kebijakan pemerintah yang mengurangi aktivitas pemerintahan di hotel, pihak Hotel Anging Mammiri melakukan strategi pemasaran agar

Hotel Anging Mammiri tetap mampu bersaing dengan memberikan fasilitas *discount* bagi pengguna kamar individual, reservasi, maupun traveling.

Walaupun hotel ini masih baru, namun hotel tersebut sudah menjadi hotel yang cukup dikenal di kota Makassar. Pelayanan yang memadai, tarif sewa kamar yang terjangkau, dan dekat dari beberapa pusat pariwisata, rekreasi, dan perbelanjaan kota Makassar merupakan daya tarik tersendiri bagi para tamu.

4.1.3 Struktur Organisasi



Sumber: Manajemen Hotel Anging Mammiri Makassar Tahun 2015

Hotel Anging Mammiri memiliki beberapa departemen atau divisi, yaitu:

1. *Room Devision*

a. *Front Office*

Divisi ini bertanggung jawab atas pelayanan penerimaan tamu (*check in* ataupun *check out*), menerima pembayaran bill tamu, dan memberikan informasi kepada tamu.

b. *House Keeping*

Divisi ini bertugas pada pelayanan kebersihan kamar, semua area baik di luar maupun di dalam hotel. Divisi ini dipimpin oleh *House Keeping Supervisor* yang bertanggung jawab atas operasional dan administrasi di bagian *House Keeping*. Bagian ini bertanggung jawab untuk memberi pelayanan kepada tamu terutama pelayanan dalam kebersihan, kerapihan, kelengkapan dan kenyamanan kamar tamu dan area hotel.

2. *F&B Devision*

Food and Beverage Devision bertanggung jawab pada pelayanan penyediaan makanan dan minuman kepada para tamu.

3. *Engineer*

Divisi ini bertanggung jawab mengontrol dan mengecek semua panel dan lampu-lampu hotel. Termasuk di dalamnya kelayakan penggunaan kabel listrik, kompor gas, AC, TV, Genset, serta peralatan hotel lainnya.

4.1.4 Lokasi Hotel Anging Mammiri

Hotel Anging Mammiri berlokasi di Jalan Somba OPU No.249, Maloku, Kec. Makassar, Kota Makassar, Sulawesi Selatan 90111. Lokasi ini cukup strategis dan

menguntungkan sehingga memudahkan pihak hotel untuk menjaring pelanggan.

Keuntungan-keuntungan tersebut antara lain:

1. Berada tepat di depan Perwakilan Transportasi Bus Pupos.
2. Dekat dengan salah satu pusat perbelanjaan grosir terbesar di Makassar.
3. Dekat dengan salah satu pusat pariwisata dan rekreasi di kota Makassar.

4.1.5 Fasilitas Hotel Anging Mammiri

Hotel Anging Mammiri 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 di Hotel Anging Mammiri adalah sebagai berikut:

- a. AC
- b. TV Flat
- c. Telepon
- d. Air panas
- e. *Indoor Bathroom*

Sedangkan fasilitas di luar kamar terdiri dari:

- a. *Restaurant and Coffee Shop*
- b. WiFi Internet
- c. Ruang Pertemuan
- d. *Rent Car*
- e. *Tour and Guide*
- f. *Laundry*
- g. *Message*

BAB V
HASIL PENELITIAN

A. Hasil Penelitian

Langkah pertama untuk memperoleh hasil penelitian adalah terlebih dahulu mengetahui jumlah kamar tiap jenis yang ada di Hotel Anging Mammiri, kemudian menghitung potensi jumlah kamar yang dijual dengan cara jumlah kamar dikali dengan 366 (diperoleh dari jumlah hari dalam setahun) seperti yang tergambar pada tabel 4.1:

Tabel 4.1
Hotel Anging Mammiri
Daftar Jenis Kamar, Jumlah Kamar, dan Harga Sewa Kamar
Tahun 2015

Jenis Kamar	Jumlah Kamar	Harga sewa per kamar (Rp)	Potensi jumlah kamar yang dijual (jumlah kamar x 366 hari)
Family Suite	1	Rp 1,100,000	366
Deluxe	20	Rp 650,000	7.320
Standard	6	Rp 490,000	2.196

Sumber: Data Olahan Tahun 2015

Dari tabel 4.1 dapat diperoleh potensi jumlah kamar yang dijual masing-masing jenis kamar. Setelah menemukan potensi jumlah kamar, kemudian melakukan pengelompokan biaya yang dikeluarkan. Adapun biaya tersebut dibagi menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variable seperti pada tabel 4.2 berikut :

Tabel 4.2
Hotel Anging Mammiri
Pengelompokan Biaya
Tahun 2015

No	Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
1	Biaya Gaji	Rp 140,137,958	
2	Biaya Asuransi	Rp 3,534,000	
3	Biaya Telepon		Rp 7,485,972
4	Biaya Listrik		Rp 55,401,270
5	Biaya Service		Rp 41,802,450
6	Biaya Pengurusan Izin		Rp 5,600,000
7	Biaya Food & Beverage		Rp 49,690,205
8	Biaya Housekeeping		Rp 19,598,903
9	Biaya Front Office		Rp 3,987,809
10	Biaya Accounting		Rp 2,869,719
11	Biaya Engineering		Rp 4,361,170
12	PPh		Rp 25,875,625
		Rp 143,671,958	Rp 216,673,123

Sumber: Data Olahan Tahun 2015

Berdasarkan tabel 4.2 diperoleh jumlah biaya tetap dan biaya variable yang dikeluarkan, kemudian dilakukan pengalokasian biaya dalam tiap jenis kamar seperti pada tabel 4.3

Tabel 4.3
Hotel Anging Mammiri
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%]
Family Suite	366	Rp 1,100,000	Rp 402,600,000	$\frac{\text{Rp } 402,600,000}{\text{Rp } 6,236,640,000} \times 100\% = 7\%$
Deluxe	7.320	Rp 650,000	Rp 4,758,000,000	$\frac{\text{Rp } 4,758,000,000}{\text{Rp } 6,236,640,000} \times 100\% = 76\%$
Standard	2.196	Rp 490,000	Rp 1,076,040,000	$\frac{\text{Rp } 1,076,040,000}{\text{Rp } 6,236,640,000} \times 100\% = 17\%$
Total	9.882		Rp 6,236,640,000	100%

Sumber: Data Olahan Tahun 2015

Dari tabel 4.3 diperoleh persentase nilai jual relative yang kemudian dikalikan dengan total biaya tetap dan total biaya variabel pada tiap jenis kamar seperti tabel 4.4 berikut :

Tabel 4.4
Hotel Anging Mammiri
Alokasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel ke Dalam Tiap Jenis Kamar
Berdasarkan Persentase Nilai Jual Relatif

	Biaya Tetap		Biaya Variabel
7% x	Rp 143,671,985	=	Rp 10,057,039
76% x	Rp 143,671,985	=	Rp 109,190,709
17% x	Rp 143,671,985	=	Rp 24,424,237
	Rp 143,671,985		Rp 216,673,123

Sumber: Data Olahan Tahun 2015

Berikut tabel 4.5 yang menggambarkan laporan data laba rugi yang dianggarkan tahun 2015. Untuk memperoleh jumlah margin kontribusi maka jumlah hasil penjual tiap jenis kamar dikurangi dengan jumlah biaya variabel.

Setelah memperoleh jumlah margin kontribusi maka dikurangi dengan jumlah biaya tetap tiap jenis kamar untuk memperoleh laba atau rugi baik total penjualan maupun tiap jenis kamar.

Tabel 4.5
Hotel Anging Mammiri
Laporan Laba Rugi yang Dianggarkan untuk Tahun 2015

Keterangan	Family (Rp)	Deluxe (Rp)	Standard (Rp)	Total (Rp)
Potensi Jumlah Kamar yang Dijual	366	7.320	2.196	9.882
Hasil Penjualan Kamar	402,600,000	4,758,000,000	1,076,040,000	6,236,640,000
(-) Biaya Variabel	(15,167,119)	(164,671,573)	(36,834,431)	(216,673,123)
Marjin Kontribusi	387,432,881	4,593,328,427	1,039,205,569	6,019,966,877
(-) Biaya Tetap	(10,057,039)	(109,190,709)	(24,424,237)	(143,671,985)
Laba	377,375,842	4,484,137,718	1,014,781,332	5,876,294,892

Sumber: Data Olahan Tahun 2015

Setelah memperoleh laba atau rugi penjualan maka kemudian dilakukan perhitungan rasio margin kontribusi dan perhitungan tingkat Break Even sebagai berikut :

a. Perhitungan Rasio Marjin Kontribusi

Perhitungan besarnya rasio marjin kontribusi pada tahun 2015 dapat dihitung berdasarkan data pada tabel 4.5. Adapun hasil perhitungannya dapat disajikan sebagai berikut:

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Total Margin Kontribusi}}{\text{Total Penjualan}}$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio Margin Kontribusi} &= \frac{6.019.966.877}{6.236.640.000} \\ &= 0,96 \end{aligned}$$

b. Perhitungan Tingkat Break Even

$$\begin{aligned} BE \text{ Total} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp. 143.671.985}}{0,96} \\ &= \mathbf{Rp. 149.658.318} \end{aligned}$$

Besarnya *break even* total untuk tahun 2015 adalah sebesar Rp. 149.658.318. Maksudnya yaitu kalau pihak hotel merencanakan untuk memperoleh keuntungan melalui penjualan jasa sewa kamar maka pihak hotel harus mampu memperoleh pendapatan minimal Rp. 149.658.318.

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 perhitungannya adalah sebagai berikut:

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

$$\text{Penjualan Family Suite} = 7\% \times \text{Rp. 149.658.318}$$

	= Rp. 10.476.082
Penjualan Deluxe	= 76% x Rp. 149.658.318
	= Rp. 113.740.322
Penjualan Standard	= 17% x Rp. 149.658.318
	= Rp. 25.441.914
b) Komposisi jumlah kamar yang dijual (komposisi penjualan : harga sewa per kamar)	
Jumlah Family Suite yang dijual	= Rp. 10.476.082 : Rp. 1.100.000
	= 10 kamar
Jumlah Deluxe yang dijual	= Rp. 113.740.322 : Rp. 650.000
	= 175 kamar
Jumlah Standard yang dijual	= Rp. 25.441.914 : Rp. 490.000
	= 52 kamar

Pembuktian:Laporan Laba Rugi Pada Tingkat Penjualan *Break Even*

Penjualan		Rp. 149.658.318
Biaya Variabel:		
Suite	(Rp. 25.011 x 10)	Rp.2.137.408
Deluxe	(Rp 21.989 x 175)	Rp.2.556.453
Standard	(Rp 14.800 x 52)	Rp.1.292.499
Total Biaya Variabel		<u>(Rp. 5.986.360)</u>

Marjin Kontribusi	Rp. 143.671.985
Biaya Tetap:	
Suite	Rp. 10.057.039
Deluxe	Rp. 109.190.709
Standard	Rp. 24.424.237
Total Biaya Tetap	<u>(Rp. 143.671.985)</u>
Laba/Rugi Total	Rp. 0

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

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 Anging Mammiri Suite naik 10%, sedangkan harga jenis kamar lain tidak berubah, maka *break even* totalnya adalah sebagai berikut:

Tabel 4.6
Hotel Anging Mammiri
Laporan Laba Rugi yang Dianggarkan
Apabila Harga Sewa Anging Mammiri Family Suite Naik

Keterangan	Family Suite (Rp)	Deluxe (Rp)	Standard (Rp)	Total (Rp)
Potensi Jumlah Kamar yang Dijual	366	7.320	2.196	9.882
Hasil Penjualan Kamar	442,860,000	4,758,000,000	1,076,040,000	6,276,900,000
(-) Biaya Variabel	(15,167,119)	(164,671,573)	(36,834,431)	(216,673,123)
Marjin Kontribusi	427,692,881	4,593,328,427	1,039,205,569	6,060,226,877

(-) Biaya Tetap	(10,057,039)	(109,190,709)	(24,424,237)	(143,671,985)
<hr/>				
Laba	417,635,842	4,484,137,718	1,014,781,332	5,916,554,892

Sumber: Data Olahan Tahun 2015

1) Perhitungan Hasil Penjualan Kamar

Hasil penjualan kamar Anging Mammiri Family Suite apabila harga sewa Anging Mammiri Family Suite naik 10% dapat dihitung sebagai berikut:

Hasil penjualan kamar bahagia suite

$$\begin{aligned}
 &= (\text{Rp. } 1.100.000 \times 110\%) \times 366 \\
 &= \text{Rp. } 442.860.000
 \end{aligned}$$

Sedangkan hasil penjualan kamar lain tidak berubah (tetap).

2) Perhitungan Rasio Marjin Kontribusi

Rasio marjin kontribusi dapat dihitung berdasarkan data pada tabel 4.6.

Perhitungan rasio marjin kontribusi adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio marjin kontribusi} &= \frac{\text{Total marjin kontribusi}}{\text{Total penjualan}} \\
 \text{Rasio marjin kontribusi} &= \frac{\text{Rp. } 6.060.226.877}{\text{Rp. } 6.276.900.000} \\
 &= 0,965
 \end{aligned}$$

3) Perhitungan Tingkat *Break Even*

$$\begin{aligned}
 BE \text{ Total} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Marjin Kontribusi}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 143.671.958}}{0,965} \\
 &= \text{Rp. 148.882.858}
 \end{aligned}$$

Besarnya *break even* total apabila harga sewa Anging Mammiri Suite naik 10% adalah sebesar Rp. 148.882.858. Perhitungan *break even* di atas 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 relative x *break even* total)

Penjualan Family Suite	= 7% x Rp. 148.882.858
	= Rp. 10.421.800
Penjualan Deluxe	= 76% x Rp. 148.882.858
	= Rp. 113.150.972
Penjualan Standard	= 17% x Rp. 148.882.858
	= Rp. 25.310.086

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

Jumlah Family yang dijual	= Rp. 10.421.800 : Rp. 1.100.000
	= 9 kamar
Jumlah Deluxe yang dijual	= Rp. 113.150.972 : Rp. 650.000
	= 174 kamar
Jumlah Standard yang dijual	= Rp. 25.310.086 : Rp. 490.000
	= 52 kamar

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

Tabel 4.7
Hotel Anging Mammiri
Laporan Laba Rugi yang Dianggarkan
Apabila Harga Sewa Deluxe Naik

Keterangan	Anging Mammiri Suite (Rp)	Deluxe (Rp)	Standard (Rp)	Total (Rp)
Potensi Jumlah Kamar yang Dijual	366	7.320	2.196	9.882
Hasil Penjualan Kamar	402,600,000	5,233,800,000	1,076,040,000	6,712,440,000
(-) Biaya Variabel	(15,167,119)	(164,671,573)	(36,834,431)	(216,673,123)
Marjin Kontribusi	387,432,881	5,069,128,427	1,039,205,569	6,495,766,877
(-) Biaya Tetap	(10,057,039)	(109,190,709)	(24,424,237)	(143,671,985)
Laba	377,375,842	4,959,937,718	1,014,781,332	6,352,094,892

Sumber: Data Olahan Tahun 2015

1) Perhitungan Hasil Penjualan Kamar

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

$$\text{Hasil penjualan kamar Deluxe} = (\text{Rp. } 650.000 \times 110\%) \times 7.320$$

$$= \text{Rp. } 5.233.800.000$$

Sedangkan hasil penjualan kamar lain tidak berubah (tetap).

2) Perhitungan Rasio Marjin Kontribusi

Rasio marjin kontribusi apabila harga sewa Deluxe naik 10% dapat dihitung berdasarkan data pada tabel 4.7. Perhitungan rasio marjin kontribusi adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio marjin kontribusi} &= \frac{\text{Total marjin kontribusi}}{\text{Total penjualan}} \\ \text{Rasio marjin kontribusi} &= \frac{\text{Rp. } 6.495.766.877}{\text{Rp. } 6.712.440.000} \\ &= 0,9677 \end{aligned}$$

3) Perhitungan Tingkat *Break Even*

$$\begin{aligned} \text{BE Total} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Marjin Kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 143.671.958}{0,9677} \\ &= \text{Rp. } 148.467.457 \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas dapat diketahui bahwa tingkat *break even* total apabila harga sewa Deluxe naik 10% adalah sebesar Rp. 148.467.457. Tingkat *break even* berdasarkan komposisi penjualan (*sales mix*) dan komposisi jumlah kamar yang dijual (*product mix*) dapat dihitung sebagai berikut:

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

$$\text{Penjualan Family Suite} = 7\% \times \text{Rp. } 148.467.457$$

	= Rp. 10.392.722
Pejualan Deluxe	= 76% x Rp. 148.467.457
	= Rp. 112.835.267
Penjualan Standard	= 17% x Rp. 148.467.457
	= Rp. 25.239.468

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

Jumlah Family Suite yang dijual	= Rp. 10.392.722: Rp. 1.100.000
	= 9 kamar
Jumlah Deluxe yang dijual	= Rp. 112.835.267: Rp. 650.000
	= 174 kamar
Jumlah Standard yang dijual	= Rp. 25.239.468 : Rp. 490.000
	= 52 kamar

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

Tabel 4.8
Hotel Anging Mammiri
Laporan Laba Rugi yang Dianggarkan
Apabila Harga Sewa Standard Naik

Keterangan	Anging Mammiri Suite (Rp)	Deluxe (Rp)	Standard (Rp)	Total (Rp)
Potensi Jumlah Kamar yang Dijual	366	7.320	2.196	9.882
Hasil Penjualan Kamar	402,600,000	4,758,000,000	1,183,644,000	6,344,244,000
(-) Biaya Variabel	(15,167,119)	(164,671,573)	(36,834,431)	(216,673,123)

Marjin				
Kontribusi	387,432,881	4,593,328,427	1,146,809,569	6,127,570,877
(-) Biaya Tetap	(10,057,039)	(109,190,709)	(24,424,237)	(143,671,985)
<hr/>				
Laba	377,375,842	4,484,137,718	1,122,385,332	5,983,898,892

Sumber: Data Olahan Tahun 2015

1) Perhitungan Hasil Penjualan Kamar

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

$$\begin{aligned} \text{Hasil penjualan kamar Standard} &= (\text{Rp. } 490.000 \times 110\%) \times 2.196 \\ &= \text{Rp. } 1.183.644.000 \end{aligned}$$

Sedangkan hasil penjualan kamar lain tidak berubah (tetap).

2) Perhitungan Rasio Marjin Kontribusi

Rasio marjin kontribusi apabila harga sewa Standard naik 10% dapat dihitung berdasarkan data pada tabel 4.9. Perhitungan rasio marjin kontribusi adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio marjin kontribusi} &= \frac{\text{Total marjin kontribusi}}{\text{Total penjualan}} \\ \text{Rasio marjin kontribusi} &= \frac{\text{Rp. } 6.127.570.877}{\text{Rp. } 6.344.244.000} \\ &= 0,9658 \end{aligned}$$

3) Perhitungan Tingkat Break Even

$$\begin{aligned}
 BE \text{ Total} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Marjin Kontribusi}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 143.671.958}}{0,9658} \\
 &= \mathbf{\text{Rp. 148.759.534}}
 \end{aligned}$$

Break even total apabila harga sewa Standard naik 10% adalah sebesar Rp. 148.759.534. Agar secara total diperoleh tingkat *break even* sesuai perhitungan di atas, maka tingkat *break even* dapat ditentukan berdasarkan komposisi penjualan (*sales mix*) dan komposisi jumlah kamar yang dijual (*product mix*). Perhitungan tersebut dapat dihitung sebagai berikut:

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

Penjualan Family Suite	= 7% x Rp. 148.759.534
	= Rp. 10.413.167
Pejualan Deluxe	= 76% x Rp. 148.759.534
	= Rp. 113.057.246
Penjualan Standard	= 17% x Rp. 148.759.534
	= Rp. 25.289.121

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

Jumlah Anging Mammiri Suite yang dijual	= Rp. 10.413.167 : Rp. 1.100.000
	= 9 kamar
Jumlah Deluxe yang dijual	= Rp. 113.057.246 : Rp. 650.000
	= 174 kamar

Jumlah Standard yang dijual = Rp. 25.289.121 : Rp. 490.000
 = 52 kamar

Dari perhitungan di atas, terlihat adanya perubahan pada tingkat *break even* totalnya. Keadaan sebelum dan setelah adanya perubahan harga sewa per kamar dapat diikhtisarkan sebagai berikut:

Tabel 4.9
Hotel Anging Mammiri
Tabel Rekapitulasi

Ket.	Sebelum adanya perubahan	Harga sewa Anging Mammiri Suite naik 10%	Harga sewa Deluxe naik 10%	Harga sewa Standard naik 10%
Laba	5,876,294,892	5,916,554,892	6,352,094,892	5,983,898,892
Persentase perubahan laba				
BE total	149,658,318	148,882,858	148,467,457	148,759,534

Sumber: Data Olahan Tahun 2015

B. Pembahasan

Dari hasil analisis *break even* terhadap Hotel Anging Mammiri maka diperoleh sebagai berikut :

1. Jumlah potensi kamar yang terjual berdasarkan jumlah tiap jenis kamar.
2. Laba atau rugi penjualan dipengaruhi oleh jumlah potensi penjualan tiap jenis kamar, biaya variabel, margin kontribusi dan biaya tetap.
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 sewa kamar. Hal tersebut terlihat sangat jelas pada tabel rekapitulasi 4.10 dengan penjelasan sebagai berikut :
 - a. Apabila harga sewa jenis kamar Family Suite dinaikkan 10% dengan harga sewa jenis kamar lain adalah tetap, maka laba yang diperoleh adalah sebesar Rp. 5.916.554.892 dengan tingkat *break even* sebesar Rp. 148.882.858.
 - b. Apabila harga sewa jenis kamar Deluxe dinaikkan 10% dengan harga sewa jenis kamar lain adalah tetap, maka laba yang diperoleh adalah sebesar Rp. 6.352.094.892 dengan tingkat *break even* sebesar Rp. 148.467.457.
 - c. Apabila harga sewa jenis kamar Standard dinaikkan 10% dengan harga sewa jenis kamar lain adalah tetap, maka laba yang diperoleh

adalah sebesar Rp. 5.983.898.892 dengan tingkat *break even* sebesar Rp. 148.759.534.

Dari hasil di atas, maka laba terbesar diperoleh jika harga sewa jenis kamar Deluxe dinaikkan dan diikuti dengan tingkat *break even* terendah.

Dari hasil penelitian dengan analisis Break Even Point ditemukan beberapa kelebihan dan kekurangan dari analisis tersebut, kelebihanannya antara lain :

1. Hasil analisis *break even* menggambarkan hubungan antara biaya, volume, dan 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 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.

Kekurangan dari hasil analisis *break even* terhadap Hotel Anging Mammiri adalah 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.

BAB VI

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

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

1. Dari hasil perhitungan analisis *break even* tahun 2015, dapat diketahui bahwa *break even* untuk tahun 2015 diraih saat volume penjualan mencapai Rp. 149.658.318 atau sebanyak 237 kamar selama setahun, dengan perincian sebagai berikut:
 - a. Penjualan kamar Family Suite sebesar Rp. 10.476.082 atau sebanyak kamar 10 kamar.
 - b. Penjualan kamar Deluxe sebesar Rp. 113.740.322 atau sebanyak kamar 175 kamar.
 - c. Penjualan kamar Standard sebesar Rp. 25.441.914 atau sebanyak kamar 52 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 Deluxe yang menghasilkan tingkat *break even* terendah yaitu sebesar Rp.

148.467.457, dan diikuti dengan pencapaian laba yang tertinggi yaitu sebesar Rp. 6.352.094.892.

5.2 Saran

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

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

BIODATA



Identitas Diri

Nama : Muh.Firmansyah
Tempat, TanggalLahir : Ujung Pandang, 4 September 1992
Jenis Kelamin : Laki - Laki
Alamat Rumah : Jl. Btn Minasa Upa Blok H3 No10 Mks
Telepon Rumah dan HP : - / 085255387064
Alamat E-mail : FirmanZec@yahoo.co.id

Riwayat Pendidikan

Tahun 1998 – 2004 : SD Inpres Minasa Upa Makassar
Tahun 2004 – 2007 : SMP Negeri 21 Makassar
Tahun 2007 – 2010 : SMK Negeri 3 Makassar

Demikian biodata ini dibuat dengan sebenarnya.

Makassar, 04Februari 2018

Muh.Firmansyah

DAFTAR PUSTAKA

- Anisa, S. 2011. *Pengaruh Penetapan Break Even Point terhadap Laba pada PT. Semen Gresik (PERSERO) Tbk.* Skripsi diterbitkan. Jakarta: Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana.
- Addad, D. 2014. *Lab, Menurut Para Ahli* (Online). (<http://addaddanuarta.blogspot.co.id/2014/11/laba-menurut-para-ahli.html>, diakses 5 Januari 2016).
- Fachrudin, K. A. 2008. *Kesulitan Keuangan Perusahaan dan Personal.* Medan: USU Press.
- Garrison, Noreen, Brewer. 2013. *Akuntansi Manajerial* (Edisi 14, Buku 1). Jakarta: Salemba Empat
- Harahap, S. S. 2009. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan.* Jakarta: Rajawali Pers.
- Harianti, A. (2012). *Statistika II.* Yogyakarta: Andi.
- Kasmir. (2014). *Analisis Laporan Keuangan.* Jakarta: Rajawali Pers.
- Keown, A. J. 2011. *Majajemen Keuangan Prinsip dan Penerapan Majajemen Keuangan Prinsip dan Penerapan. Edisi kesepuluh jilid 1.* Jakarta: PT. Indeks.
- Marihot, Manullang. dan Dearlina Sinaga 2005. *Pengantar Manajemen Keuangan.* Jakarta: Salemba Empat.
- Moh, Benny Alexandri. 2009. *Manajemen Keuangan Bisnis Teori dan Soal.* Bandung: Alfa Beta.
- Selviana, D.P. 2005. *Analisis Break Even terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar pada Hotel Surya Indah Salatiga.* Skripsi diterbitkan. Surakarta: Program Sarjana Ahli Madya Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret.
- Sigit, Subardi. 1984. *Analisis Break Even.* Yogyakarta: Liberty.
- Sunyoto, D. 2013. *Analisis Laporan Keuangan untuk Bisnis Teori dan Kasus.* Yogyakarta: CAPS.
- Sutrisno. 2005. *Manajemen Keuangan: Teori, Konsep dan Aplikasi.* Yogyakarta: Ekonisia.

Van Horne, J. C. 2012. *Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan* (Edisi 13, Buku 1). Jakarta: Salemba Empat.

Yanaverow. 2011. *Manajemen Keuangan* (Online). (<http://yanaverow.blogspot.co.id/2011/10/manajemen-keuangan.html>, diakses 5 Januari 2016).