

## **STUDI KASUS PENGGUNAAN *COST VOLUME PROFIT (CVP)* DALAM PERENCANAAN LABA DI HOTEL XYZ BALI**

**Ni Putu Ayu Puspitasari**

Politeknik Ubaya  
s140120012@student.ubaya.ac.id

**Diah Anugrah Sharasanti**

Politeknik Ubaya  
diahanugrah@staff.ubaya.ac.id

**Levi Martantina**

Politeknik Ubaya  
Martantina.levi@staff.ubaya.ac.id

### **ABSTRACT**

*The purpose of this research is to determine the calculation of the cost volume profit analysis of Hotel XYZ for 2022, and is a descriptive research using a case study method. The analysis used is break-even point analysis (BEP), contribution margin analysis, Margin of Safety (MOS) analysis, and profit planning analysis. The research results show that the BEP analysis calculation for 2022 produces a rupiah BEP of IDR 37,998,710,670 so that hotel XYZ generates a minimum income of IDR 37,998,710,670. Hotel The room type with the largest BEP unit results is the Junior Suites room type with results of IDR 15,696,410,976. The targeted profit is IDR 358,962,324,485, and MOS is 119%. A safety limit of 119% is identified as a safety limit that is at a level where there is no loss.*

**Keywords:** *Cost volume profit, Break Even Point, Margin of Safety*

### **ABSTRAK**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perhitungan analisis *cost volume profit* Hotel XYZ untuk tahun 2022, dan merupakan penelitian deskriptif dengan metode studi kasus. Analisis yang dipergunakan adalah analisis titik impas (BEP), analisis margin kontribusi, analisis *Margin Of Safety* (MOS), dan analisis perencanaan laba. Hasil penelitian menunjukkan pada perhitungan analisis BEP tahun 2022 menghasilkan BEP rupiah sebesar Rp 37.998.710.670 sehingga hotel XYZ minimal menghasilkan pendapatan sebesar Rp 37.998.710.670. Hotel XYZ dapat menargetkan penjualan pada tipe kamar yang ada pada hotel, sehingga tipe kamar yang hasil perhitungan BEP unit paling besar adalah tipe kamar yang seharusnya ditargetkan dapat lebih banyak menghasilkan pendapatan. Tipe kamar yang hasil BEP unit paling besar adalah tipe kamar *Junior Suites* dengan hasil sebesar Rp 15.696.410.976. Laba yang ditargetkan adalah sebesar Rp 358.962.324.485, dan MOS sebesar 119%. Batas keamanan sebanyak 119% diidentifikasi sebagai batas keamanan yang berada dalam tingkat yang tidak mengalami kerugian

**Kata kunci:** CVP, BEP, MOS

## **PENDAHULUAN**

Tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang optimal dengan menggunakan sumber daya yang dimilikinya. Namun, hal tersebut tidak terlaksana dengan mudah, karena kondisi persaingan yang semakin kompetitif dan mengharuskan perusahaan mengelola sumber daya tersebut secara efektif dan efisien sehingga mampu mencapai laba yang optimal. Menurut Suharya *et.al* (2021), program penjualan produk atau jasa suatu perusahaan merupakan persyaratan yang sangat penting untuk mendapatkan persaingan dalam dunia usaha yang semakin pesat perkembangannya, karena dengan tingginya tingkat penjualan yang dihasilkan diharapkan laba yang diperoleh juga meningkat. Namun, pencapaian laba yang optimal juga sangat tergantung pada kemampuan manajemen dalam memanfaatkan peluang dan kesempatan dimasa yang akan datang. Kebijakan yang dilakukan dan dicapai oleh manajemen perlu mempertimbangkan masalah yang mungkin dihadapi di masa yang akan datang. Pihak manajer hendaknya dapat berpikir kritis dalam mengambil setiap keputusan agar berdampak baik bagi perusahaan. Pembuatan keputusan yang baik harus diawali dengan perencanaan yang baik pula. Menurut Andini *et.al* (2024), perencanaan merupakan bentuk dari fungsi manajemen yang dibuat untuk memberikan *feed forward* (umpan maju) kepada manajer dalam pengambilan keputusan. Apabila suatu perusahaan ingin sukses dan *survive*, maka diperlukan sebuah perencanaan dan pengendalian dalam menjaga kestabilan usaha. Perencanaan yang baik bersifat sederhana, berdasarkan sasaran, fleksibel, dan seimbang akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien, sehingga dapat menghasilkan laba yang optimal sesuai dengan target yang diharapkan. Untuk mencapai laba yang optimal (dalam perencanaan laba maupun realisasi), manajer-manajer dapat menggunakan langkah-langkah berikut; (1). menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada, (2). menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki, dan (3). meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Menurut Hansen dan Mowen (1999) dalam Zuhri dan Widiyanti (2013), *Cost Volume Profit (CVP) analysis* merupakan suatu alat yang digunakan untuk perencanaan laba dan pengambilan keputusan. Metode ini menggunakan analisa berdasarkan pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan, sehingga metode ini dapat digunakan dengan optimal sebagai alat perencanaan jangka pendek (Muthmainnah;2013). Selanjutnya, menurut Cahyadi & Sulistyono (2018), analisa *Cost Volume Profit (CVP)* berfungsi untuk memecahkan masalah penting seperti perencanaan jumlah unit produk yang seharusnya dijual agar perusahaan mencapai titik impas (*Break Event Point*), perhitungan dampak

penurunan biaya terhadap titik impas, perhitungan dampak kenaikan harga jual terhadap laba, dan memungkinkan bagi manajer perusahaan untuk melakukan analisis sensitivitas melalui pengujian tentang dampak berbagai tingkat harga jual atau biaya terhadap laba.

Hotel XYZ yang merupakan salah satu hotel bintang 5 dan resort di Bali yang menyediakan jasa persewaan kamar hotel dan restoran. Dengan banyaknya jumlah hotel yang ada di Bali maka, menjadi persoalan tersendiri bagi pihak manajemen hotel dalam melakukan kegiatan operasionalnya karena persaingan yang cukup tinggi. Dalam tahun 2021 ke 2022, pendapatan dari sewa kamar hotel mengalami penurunan sebesar Rp.3.967.783.266 atau sebesar 2,5%. Dari hasil wawancara dan observasi hal tersebut dikarenakan persaingan yang sangat tinggi untuk sektor perhotelan di daerah tersebut terutama dari segi harga untuk hotel yang setara. Sebagai salah satu dasar untuk strategi penjualan dan pengambilan keputusan terkait optimalisasi laba, maka dilakukan analisa CVP terhadap hotel XYZ, untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume, dan laba sehingga dapat menentukan berapa jumlah penjualan yang harus dihasilkan untuk mencapai titik impas serta berapa jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba yang di harapkan.

## **TELAAH LITERATUR**

***Analisis Cost Volume Profit (CVP).*** Menurut menurut Mulyadi (2017) *Analisis cost volume profit* merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek. Sedangkan menurut Blocher (2013: 504) menyatakan bahwa *Analisis Cost Volume Profit* merupakan suatu metode untuk menganalisis bagaimana pengaruh keputusan operasi dan pemasaran terhadap laba berdasarkan pemahaman atas hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output. Andini (2024) menyatakan bahwa CVP dibentuk oleh beberapa komponen berbeda yang melibatkan berbagai perhitungan dan rasio. Komponen utama dari analisis CVP adalah *Contribution Margin, Degree Of Operating Leverage, Break Even Point, Margin Of Safety*, serta Analisis Target Laba.

***Contribution Margin.*** Merupakan jumlah yang tersedia dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba untuk periode tersebut (Simon et.al;2020). Winarko & Astuti (2018), menyatakan bahwa untuk menentukan kontribusi margin dapat digunakan rumus sebagai berikut :

$$\boxed{\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}}$$

**Degree Of Operating Leverage (DOL).** Menurut Andini (2024) *Degree Of Operating Leverage* mengindikasikan seberapa sensitif laba perusahaan terhadap peningkatan dan penurunan laba perusahaan. DOL dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$DOL = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba}}$$

(Siregar;2013)

**Break Event Point (BEP).** Menurut Bustami (2006: 208) Analisis *Break Even Point* adalah : “Suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba”. Sedangkan menurut Krismiaji & Aryani (2011), mendefinisikan *break even point* atau titik impas sebagai sebuah titik dimana jumlah pendapatan penjualan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian pada titik ini perusahaan tidak memperoleh laba, namun juga tidak menderita rugi (laba=0). Chalil (2018) menyatakan bahwa Titik impas atau *Break Even Point (BEP)* dan Analisa BEP dapat memberikan hasil yang memadai, apabila asumsi berikut terpenuhi, yaitu ; 1). Perilaku penerimaan dan pengeluaran dilukiskan dengan akurat dan bersifat sepanjang rentang yang relevan, 2). Biaya dapat dipisahkan antara biaya tetap dan biaya variable, 3). Efisiensi dan produktivitas tidak berubah, 4). Harga jual tidak berubah, 5). Biaya-biaya tidak berubah, dan 6). Tidak ada perbedaan menyolok antara persediaan awal dan persediaan akhir. Terdapat 2 metode Perhitungan dengan metode pendekatan dalam menentukan *Break Even Point* diantaranya:

1. **Metode persamaan,** Metode ini lebih mengarah ke posisi laporan laba rugi dari perusahaan. Adapun rumus yang digunakan dalam menghitung *Break Even Point* menggunakan metode persamaan adalah sebagai berikut:

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

2. **Metode Contribution Margin (Metode Kontribusi),** Metode *Contribution Margin* merupakan hasil perhitungan selisih yang diperoleh antara jumlah penjualan produk dan jumlah biaya variabel. Adapun rumus perhitungan Break Even Point menggunakan metode *Contribution Margin* dalah sebagai berikut :

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin}}$$

(Andini et.al;2024)

**Margin of Safety (MOS).** Menurut Supriyono (2004) Margin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi semua biaya variabel. Margin kontribusi tersebut menunjukkan jumlah yang tersedia untuk menutup semua biaya tetap dan setelah biaya tetap tertutup, maka sisanya untuk menghasilkan laba pada periode yang bersangkutan. Jika margin kontribusi tidak cukup untuk menutupi biaya tetap, maka akan terjadi kerugian pada periode tersebut. *Margin of Safety (MOS)* didefinisikan oleh Rachmina & Sari (2017) sebagai tingkat keamanan yang memberikan gambaran tentang seberapa besar atau jauh realisasi penjualan diperkenankan untuk turun dari penjualan pada BEP sehingga tidak akan rugi. Menurut Garrison, Noreen, & Brewer (2006) rumus dari perhitungan *Margin of Safety (MOS)* adalah sebagai berikut:

$$MOS = \text{Penjualan yang Dianggarkan} - BEP$$
$$\% MOS = \frac{MOS}{\text{Penjualan Yang Dianggarkan}}$$

**Analisis Target Laba (Perencanaan Laba).** Menurut Samryn (2012), Target laba ialah jumlah laba yang diperhitungkan dalam formulanya disesuaikan dengan jumlah laba yang diinginkan. Analisis target laba adalah mengestimasi volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba yang diinginkan (Amaniyah&Hotimah;2020). Menurut Garrison et.al (2008) dalam Karimah et.al (2019), analisis target laba dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba. Rumus perencanaan laba adalah sebagai berikut (Anida et.al;2023) :

$$\text{Perencanaan Laba} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang Diharapkan}}{\text{Kontribusi Margin per Unit}}$$

**Hubungan Antara Perencanaan Laba dan Analisa Titik Impas (BEP).** Menurut Ponomban (2013), perencanaan laba membuat pihak manajer industri akan mudah dalam pengambilan keputusan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan, dan mengetahui kesalahan yang mungkin muncul. Hal itu dapat dilihat dari pengalaman masa lalu serta dengan perencanaan laba yang dapat merangsang atau memacu menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisiensi. Jumingan (2011) dalam Supriadi et.al (2018) menyatakan bahwa analisis titik impas (BEP) sangat bermanfaat untuk merencanakan penjualandan laba perusahaan. Dengan mengetahui besarnya BEP maka dapat menentukan berapa jumlah minimal produk yang harus dijual dan harga jualnya untuk meningkatkan laba perusahaan, dan juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun agar tidak mengalami kerugian.

### **Harga Pokok Produksi**

Harga pokok produksi adalah sekumpulan biaya produksi yang mencakup tenaga kerja langsung, bahan baku langsung, biaya overhead pabrik yang ditambahkan dengan persediaan produk pada proses awal dan dikurangkan dengan persediaan produk didalam proses akhir (Bustami dan Nurlela, 2006:60) dalam (Santoso & Kusumaningtias;2023)

### **Jenis-Jenis Laba Bersih**

Menurut Supriyono (2017) dalam Suharya et.al (2021), jenis – jenis laba dalam hubungannya dengan perhitungan laba diantaranya yaitu :

1. **Laba kotor**, merupakan perbedaan antara pendapatan bersih dan penjualan dengan harga pokok penjualan.
2. **Laba dari operasi Laba**, merupakan selisih antara laba kotor dengan total beban operasi.
3. **Laba bersih Laba bersih**, merupakan angka terakhir dalam perhitungan laba atau rugi dimana untuk mencarinya laba operasi ditambah pendapatan lain dikurangi dengan beban lain.

### **Peneliti Terdahulu**

Zukhri et.al (2013) melakukan penelitian pada Hotel Sunari Singaraja untuk mengetahui (1) volume penjualan jasa Hotel yang harus diperoleh agar memperoleh target laba yang diinginkan pada tahun 2013, (2) volume penjualan jasa Hotel yang harus dicapai agar perusahaan mncapai titik impas pada tahun 2013, (3) tingkat Operating leverage pada Hotel Sunari pada tahun 2013, dan (4) mengetahui margin keamanan bagi Hotel Sunari yang harus pada tahun 2013. Hasil penelitian ini menunjukkan (1) analisis target laba, jumlah penjuala jasa Hotel yang harus diperoleh agar memperoleh target laba yang diinginkan tahun 2013 adalah sebesar Rp. 3.698.833.508,00, (2) jumlah penjualan jasa Hotel yang harus dicapai agar perusahaan mencapai titik impas pada tahun 2013 adalah sebesar Rp. 3.079.412.384,00, (3) tingkat operating leverage pada Hotel Sunari adalah sebesar 5,69 kali. (4). besar margin keamanan pada Hotel Sunari yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian pada tahun 2013 adalah sebesar Rp. 619.421.124,00 atau sebesar 16,74%.

Muthmainnah (2013), meneliti perencanaan laba pada hotel swiss bell Papua dengan menggunakan beberapa metode yaitu *Contribution Margin Ratio (CMR)*, *Break Event Point (BEP)*, *Margin of Safety (MOS)*, dan Analisis Target Laba (ATL). Berdasarkan hasil

perhitungan analisis *Cost-Volume-Profit*, maka Swissbell hotel Papua mengalami kenaikan laba tiap tahunnya mulai dari tahun 2009 sampai dengan tahun 2011.

Wibowo (2012), menganalisis estimasi *Cost-Volume-Profit (CVP)* dalam hubungannya dengan Perencanaan Laba Pada Hotel Tlogo Mas Sarangan. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah: (1) Mengklasifikasikan semua biaya-biaya yang dikeluarkan ke dalam biaya variabel (*variable cost*) dan biaya tetap (*fixed cost*). (2) Metode analisis kuadrat terkecil. (3) Analisis titik impas (*Break Event Point/BEP*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa Hotel Tlogo Mas Sarangan menetapkan laba sebesar 10% dari total penjualan.

Amaniyah & Hotimah (2020) melakukan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui laba terealisasi dan tingkat hunian kamar pada Hotel Panglima Sampang dengan menggunakan analisis *cost volume profit* pada tahun 2017 – 2018. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan menetapkan besarnya perencanaan laba ditahun 2017 dan 2018 10% dari total penjualannya, maka tahun 2017 diperoleh laba terealisasi sejumlah Rp.354.526.854 lebih besar dari jumlah laba yang diharapkan Rp.56.521.000 dan tahun 2018 memperoleh laba terealisasi sejumlah Rp.236.173.999 lebih besar dari jumlah laba yang diharapkan Rp.51.753.000. Dengan hunian kamar pada tahun 2017 sebesar 5.731 unit dan tahun 2018 sebesar 6.853 unit.

Anggraini et.al (2021) melakukan penelitian tentang merencanakan laba dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit (CVP)* pada Hotel Gran Puri Manado, dengan bertitik tolak dari latar belakang persaingan dan pertumbuhan hotel-hotel yang semakin menjamur di kota Manado. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perhitungan dan perencanaan laba Hotel Gran Puri Manado secara keseluruhan dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit (CVP)* untuk multi-product pada tahun 2016-2018 dan untuk menentukan *Break Even Point (BEP)*, perencanaan laba dan mengetahui berapatingkat Margin of Safety (tingkat penjualan minimal perusahaan agar tidak menderita kerugian) pada tahun yang dijadikan objek penelitian. Hasil perhitungan analisis *cost-volume-profit (CVP)*, menunjukkan bahwa Hotel Gran Puri Manado telah melakukan perencanaan laba dengan baik dilihat dari tingkat laba yang dihasilkan dan tingkat *Margin of Safety* yang semakin meningkat dari tahun ke tahun.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif, dengan metode studi kasus. Sekaran & Bougie (2016) dalam Darmawan (2022) menjelaskan bahwa penelitian deskriptif adalah jenis penelitian konklusif yang memiliki tujuan utama untuk menggambarkan sesuatu, biasanya penjelasan tentang karakteristik atau fungsi pasar. Stake

(1994) dalam Hidayat&Purwokerto (2019), menyatakan bahwa penelitian studi kasus bertujuan untuk mengungkap kekhasan atau keunikan karakteristik yang terdapat didalam kasus yang diteliti. kasus itu sendiri merupakan penyebab dilakukannya penelitian studi kasus oleh karena itu tujuan dan fokus utama dari penelitian studi kasus adalah pada kasus yang menjadi objek penelitian.

### **Jenis dan Sumber Data**

Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer berasal dari wawancara langsung dengan perusahaan meliputi kebijakan perusahaan terkait harga jual, biaya operasional, dan strategi-strategi yang telah dilakukan perusahaan untuk meningkatkan laba. Sedangkan data sekunder berasal dari dokumentasi perusahaan, dan laporan yang telah dibuat meliputi laporan penjualan tahun 2021 sampai dengan tahun 2022, laporan biaya operasional tahun 2021-2022, daftar tipe kamar, dan layanan *food&beverage*

### **Analisis Data**

Teknik analisis data merupakan usaha yang dilaksanakan secara bekerja dengan data, melakukan organisasi data, memilahnya kedalam satuan yang bisa dilakukan pengelolaan, melakukan sintesis, menelusuri serta menemukan pola, menentukan suatu hal yang bisa diceritakan pada seseorang lainnya (Moleong, 2007) dalam (Santoso & Kusumaningias ; 2023). Berikut adalah langkah-langkah analisis data yang dipergunakan dalam penelitian ini :

1. Pengelompokkan biaya pada Hotel XYZ kedalam biaya variabel, biaya tetap, dan biaya campuran (semi variable). Biaya tetap adalah biaya yang besarnya akan selalu tetap dan tidak berubah karena perubahan jumlah dan aktivitas tidak mempengaruhinya, biaya variabel yakni biaya yang total keseluruhannya akan selalu berbeda mengikuti perubahan aktivitas, dan Biaya campuran (semi variable) adalah biaya yang mempunyai aspek biaya tetap dan variable.
2. Analisis Break Event Point, rumus-rumus yang digunakan, antara lain :
  - a. Margin Kontribusi : Harga Jual – Biaya Variabel
  - b. BEP Unit :  $\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Total Margin Kontribusi} \times \text{Proporsi}} \times \text{Proporsi}$
  - c. BEP Rupiah : Harga Jual x Bep Unit
  - d. Proporsi :  $\frac{\text{Biaya Prediksi Penjualan}}{\text{Total Biaya Variabel}}$
3. Analisis Perencanaan Laba, rumus-rumus yang digunakan adalah :

- a.  $\text{Penjualan} = \text{Prediksi Penjualan} \times \text{Harga Jual}$
  - b.  $\text{Total Variable Cost} = \text{Prediksi Penjualan} \times \text{Variable Cost}$
  - c.  $\text{Total Cost} = \text{Total Variable Cost} + \text{Total Fixed Cost}$
  - d.  $\text{Laba} = \text{Total Penjualan} - \text{Total Cost}$
  - e. Target Laba dalam Rupiah :  $\text{Penjualan yang dianggarkan} \times \text{Proporsi}$
  - f. Target Laba dalam unit :  $\frac{\text{Target Laba dalam Rupia}}{\text{Harga Jual}}$
4. Analisis *Margin of Safety*, rumus yang digunakan adalah :
- a. *Margin of Safety Rupiah (MOS)* =  

$$\text{Penjualan yang Dianggarkan} - \text{Titik Impas (BEP)}$$
  - b. Persentase *Margin of Safety (MOS)*:  

$$\frac{\text{Margin of Safety (Rupiah)}}{\text{Penjualan yang Dianggarkan}}$$

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Jenis Kamar Hotel**

Jenis kamar pada Hotel XYZ terdiri dari beberapa tipe kamar. Masing-masing tipe memiliki fasilitas Berikut adalah jenis tipe kamar dan jumlah yang tersedia antara lain :

Tabel 1 : Tipe Kamar Hotel XYZ

<b>Jenis Kamar</b>	<b>Unit yang tersedia</b>
Superior Rooms	12 kamar
Deluxe Gardens	12 kamar
Junior Suite	50 kamar
The Level	12 kamar
Family Suites	12 kamar
Deluxe Suite	12 kamar
Executive Suite	3 kamar
Private Garden Villas	2 kamar
Lagoon Access Suite	56 kamar
<b>Total</b>	<b>171 kamar</b>

**Sumber : Hotel XYZ**

**Jumlah Pendapatan pada Hotel XYZ**

Pendapatan Hotel XYZ terdiri dari pendapatan sewa kamar, pendapatan *food & beverage*, serta pendapatan lainnya yang terdiri dari pendapatan dari sewa tempat dan alat olahraga (*gym*), *laundry*, penjualan souvenir, dan swalayan.

**a. Jumlah Pendapatan Sewa Kamar Hotel tahun 2021 sampai dengan 2022**

Jumlah pendapatan sewa kamar hotel tahun 2021 sampai dengan 2022 adalah sebagai berikut:

**Tabel 2. Jumlah Pendapatan Sewa Kamar Hotel Tahun 2021**

No	Jenis Kamar	2021		
		Volume	Harga	Jumlah
1	<i>Superior Rooms</i>	16.438	Rp 848.851	Rp 7.406.227.348
2	<i>Deluxe Gardens</i>	120.825	Rp 846.943	Rp 40.737.119.223
3	<i>Junior Suite</i>	181.237	Rp 1.270.415	Rp 61.105.678.834
4	<i>The Level</i>	1.757	Rp 1.633.557	Rp 1.827.949.992
5	<i>Family Suites</i>	38.355	Rp 1.980.653	Rp 17.281.197.146
6	<i>Deluxe Suite</i>	10.113	Rp 2.182.255	Rp 8.785.757.760
7	<i>Executive Suite</i>	2.460	Rp 2.286.979	Rp 2.559.129.989
8	<i>Private Garden Villas</i>	2.811	Rp 2.613.691	Rp 2.924.719.987
9	<i>Lagoonn Access Suite</i>	15.170	Rp 3.273.382	Rp 13.178.636.641
<b>Total</b>				<b>Rp 155.806.416.920</b>

**Sumber : Hotel XYZ**

**Tabel 3. Jumlah Pendapatan Sewa Kamar Hotel Tahun 2022**

No	Jenis Kamar	2022		
		Volume	Harga	Jumlah
1	<i>Superior Rooms</i>	20.023	Rp 696.031	Rp 7.397.407.357
2	<i>Deluxe Gardens</i>	147.181	Rp 674.419	Rp 39.514.927.995
3	<i>Junior Suite</i>	220.771	Rp 1.011.629	Rp 59.272.391.992
4	<i>The Level</i>	2.140	Rp 1.506.525	Rp 2.053.394.437
5	<i>Family Suites</i>	46.721	Rp 1.624.071	Rp 17.260.617.166
6	<i>Deluxe Suite</i>	12.319	Rp 1.645.980	Rp 8.071.884.558
7	<i>Executive Suite</i>	2.996	Rp 2.109.135	Rp 2.874.752.212
8	<i>Private Garden Villas</i>	3.424	Rp 2.410.440	Rp 3.285.431.100
9	<i>Lagoonn Access Suite</i>	18.478	Rp 2.468.971	Rp 12.107.826.837
<b>Total</b>				<b>Rp. 151.838.633.654</b>

**Sumber : Hotel XYZ**

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa pendapatan sewa kamar mengalami penurunan untuk tahun 2021 sampai dengan 2022 sebesar Rp. 3.967.783.266,-

**b. Jumlah Pendapatan *Food & Beverage* tahun 2021 sampai dengan 2022**

Jumlah pendapatan *food & beverage* pada tahun 2021 sampai dengan 2022 adalah sebagai berikut :

**Tabel 4 Jumlah Pendapatan Food and Beverage**

<b>Deskripsi</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
<i>Food &amp; Beverage</i> (termasuk dalam sewa kamar)	Rp 18.029.674.343	Rp 18.957.621.769
Lainnya (order tambahan oleh tamu)	Rp 448.582.950	Rp 252.249.407
Total	Rp. 18.478.257.293	Rp. 19.209.871.176
Jumlah Tamu (orang)	751.553	959.553

**Sumber : Hotel XYZ**

Tabel diatas menunjukkan bahwa pendapatan dari *food & beverage* secara total mengalami peningkatan sebesar Rp.731.613.883,-,

**c. Jumlah Pendapatan Lainnya**

Jumlah pendapatan lainnya pada tahun 2021 sampai dengan 2022 adalah sebagai berikut

**Tabel 5 Jumlah Pendapatan Lainnya**

<b>Deskripsi</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Telepon	Rp 62.849.072	Rp 37.208.146
<i>Gym</i> (Olahraga)	Rp 866.759.973	Rp 791.602.459
Pusat Belanja (Pusat Swalayan)	0	Rp 27.980.885
Jasa Cuci	Rp 430.613.891	Rp 371.856.817
Jasa Kendaraan	Rp 24.104.701	Rp 9.435.543
Shop (Kerajinan / <i>Art</i> )	Rp 350.070.292	Rp 108.943.758
Total	Rp 1.734.397.929	Rp 1.347.027.608

**Sumber : Hotel XYZ**

Berdasarkan tabel diatas, jumlah pendapatan lainnya juga mengalami penurunan pada periode 2021-2022 sebesar Rp.387.370.321,-

**Pengelompokkan Biaya pada Hotel XYZ**

Pengelompokkan biaya pada Hotel XYZ dibagi dalam biaya tetap, biaya variable, dan biaya campuran (semi variable).

- a. **Biaya Tetap (*Fixed Cost*)**, merupakan biaya yang besarnya akan selalu tetap dan tidak berubah karena perubahan jumlah dan aktivitas tidak mempengaruhinya. Berikut adalah pengelompokkan biaya tetap Hotel XYZ pada 2022:

Tabel 5. Rincian Biaya Tetap Tahun 2022

KETERANGAN	Jumlah (Rupiah)
Salaries & Wages	22.249.694.682
Employee Benefit	7.180.351.115
Uniform	491.331.500
Uniform Laundry	534.465.768
Contract service	6.168.241
Commision	445.674.487
Travelling Expenses	0
Printing & Stationery, Photo Copy, Stamp duty	447.449.366
Newspaper	24.637.068
Music,TV & Entertainment	607.302.546
<b>Total</b>	<b>31.987.074.772</b>

Sumber : Hotel XYZ

b. **Biaya Variabel (Variable Cost)** adalah biaya yang total keseluruhannya akan selalu berbeda mengikuti perubahan aktivitas. Pada Hotel XYZ, biaya variable dikelompokkan menjadi biaya variable untuk fasilitas kamar, food & beverage, dan biaya variable lainnya. Berikut rincian biaya variable untuk setiap kelompok:

1. **Biaya variable untuk fasilitas kamar**, merupakan biaya variable yang timbul dari penjualan sewa kamar hotel. Biaya variable berbeda-beda tergantung dari tipe kamarnya, antara lain :

Tabel 6 Biaya Variabel per Jenis Kamar Tahun 2022

No	Biaya Variabel	Superior Rooms	Deluxe Gardens	Junior Suite	The Level	Family Suites	Deluxe Suite	Executive Suite	Private Garden Villas	Lagoon Access Suite
1.	Biaya Amenities , Laundry , dan Cleaning	Rp132.794	Rp199.192	Rp59.497	Rp138.826	Rp118.993	Rp79.329	Rp49.581	Rp69.413	Rp79.329
2.	Biaya Penjualan dan Iklan	Rp259	Rp388	Rp2.329	Rp5.433	Rp844	Rp563	Rp46	Rp64	Rp73
3.	Biaya Perbaikan dan Perawatan	Rp4.750	Rp7.125	Rp42.571	Rp99.332	Rp15.445	Rp10.297	Rp826	Rp1.156	Rp1.321
4.	Laundry & Dry Cleaning	Rp5.815	Rp8.723	Rp52.106	Rp121.580	Rp18.904	Rp12.603	Rp1.010	Rp1.413	Rp1.615
5.	Decoration & Flowers	Rp475	Rp712	Rp4.262	Rp9.944	Rp1.545	Rp1.030	Rp83	Rp116	Rp133
6.	Travel Agent Commision	Rp7.667	Rp11.500	Rp68.704	Rp160.309	Rp24.925	Rp16.617	Rp1.331	Rp1.864	Rp2.130
7.	Reservation Expenses	Rp291	Rp437	Rp2.611	Rp6.093	Rp946	Rp631	Rp50	Rp70	Rp80
8.	Postage & Courier Fee	Rp3	Rp4	Rp21	Rp48	Rp8	Rp5	Rp	Rp	Rp
9.	Entertainment (in & out hotel)	Rp3	Rp4	Rp28	Rp66	Rp11	Rp8	Rp	Rp	Rp
10.	Training	Rp53	Rp79	Rp482	Rp1.125	Rp173	Rp116	Rp9	Rp13	Rp15
11.	Cleaning Supplies	Rp945	Rp1.417	Rp8.469	Rp19.760	Rp3.071	Rp2.047	Rp165	Rp231	Rp264
12.	Guest Supplies	Rp5.642	Rp8.463	Rp50.563	Rp117.980	Rp18.343	Rp12.228	Rp980	Rp1.372	Rp1.567
13.	Guest Gratuities	Rp409	Rp614	Rp3.676	Rp8.577	Rp1.334	Rp889	Rp71	Rp99	Rp113
14.	Guest Transportation	Rp512	Rp769	Rp4.582	Rp10.691	Rp1.662	Rp1.108	Rp89	Rp125	Rp143
15.	Guest Relocation	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-
16.	Room Replacement	Rp771	Rp1.157	Rp6.909	Rp16.120	Rp2.506	Rp1.670	Rp133	Rp187	Rp214
17.	Rental of Equipment	Rp60	Rp90	Rp531	Rp1.240	Rp192	Rp128	Rp11	Rp15	Rp18
18.	Occupancy Charge / Free Stay	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-
19.	Other Expenses	Rp131	Rp196	Rp1.172	Rp2.734	Rp426	Rp284	Rp22	Rp31	Rp35
20.	Telepon	Rp5.027.675	Rp7.541.513	Rp45.049.307	Rp105.115.051	Rp16.343.606	Rp10.895.737	Rp873.448	Rp1.222.827	Rp1.397.516
21.	Listrik	Rp212.092.272	Rp318.138.408	Rp1.900.403.330	Rp4.434.274.438	Rp689.454.401	Rp459.636.267	Rp36.846.338	Rp51.584.873	Rp58.954.141
22.	Air	Rp12.774.884	Rp19.162.326	Rp114.466.378	Rp267.088.216	Rp41.527.682	Rp27.685.121	Rp2.219.354	Rp3.107.095	Rp3.550.966
Total Biaya Variabel	Rp230.055.411	Rp345.083.116	Rp2.060.227.527	Rp4.807.197.563	Rp747.535.016	Rp498.356.677	Rp39.993.546	Rp55.990.964	Rp63.989.673	Rp63.989.673
Biaya Variabel per Unit	Rp. 20.056	Rp. 147.428	Rp. 221.143	Rp. 2.143	Rp. 46.798	Rp. 12.339	Rp. 3.000	Rp. 3.429	Rp. 18.508	Rp. 18.508

Sumber : Hotel XYZ

Tabel diatas adalah menjelaskan tentang biaya variabel per jenis kamar tahun 2022. Biaya variabel untuk tipe kamar *Superior Rooms* sebesar Rp 20.056, tipe kamar *Deluxe Gardens* sebesar Rp 147.428, tipe kamar *Junior Suites* sebesar Rp 221.143,

tipe kamar *The Level* sebesar Rp 2.14, *Family Suites* sebesar Rp 46.798, *Deluxe Suites* sebesar Rp 12.339, *Executive Suite* sebesar Rp 3.000, tipe kamar *Private Garden Villas* sebesar Rp 3.429, dan tipe kamar *Lagoon Access Suite* sebesar Rp 18.508.

2. **Biaya variable *Food & Beverage***, merupakan biaya variable yang terjadi karena penjualan *food & beverage*. Rincian biaya ini selama tahun 2022 adalah sebagai berikut:

**Tabel 7 Biaya Variabel Untuk *Food and Beverage* Tahun 2022**

No	Biaya Variabel	Jumlah
1.	<i>Biaya Food and Beverage</i>	Rp 146.154
2.	<i>Laundry &amp; Dry Cleaning</i>	Rp 2.600
3.	<i>Decoration &amp; Flowers</i>	Rp 1.269
4.	<i>Postage &amp; Courier Fee</i>	Rp 6
5.	<i>Entertainment (in &amp; out hotel)</i>	Rp 4.930
6.	<i>Training</i>	Rp 1.024
7.	<i>Cleaning Supplies</i>	Rp 5.030
8.	<i>Guest Supplies</i>	Rp 8.352
9.	<i>Paper &amp; Plastick Supplies</i>	Rp 5.275
10.	<i>Kitchen Utensils</i>	Rp 666
11.	<i>Kitchen Fuel</i>	Rp 21.622
12.	<i>Menus &amp; Beverage List</i>	Rp 1.005
13.	<i>Spoilage &amp; Breakage</i>	Rp 13
14.	<i>Rental of Equipment</i>	Rp 4.352
15.	<i>Other Expenses</i>	Rp 2.386
16.	Telepon	Rp 21.184.732
17.	Listrik	Rp 2.760.791.777
18.	Air	Rp 166.289.878
<b>Total Biaya Variabel</b>		<b>Rp 2.948.471.072</b>
<b>Prediksi Jumlah tamu Tahun 2022</b>		<b>945.982</b>
<b>Rata-rata Biaya Variabel per tamu</b>		<b>Rp 3.116,84</b>

Sumber : Hotel XYZ

Tabel diatas menjelaskan tentang biaya variabel untuk *food and beverage* tahun 2022. Dengan prediksi jumlah tamu pada *food and beverage* tahun 2022 sebesar Rp 945.982 dengan biaya variabel per tamu tahun 2022 sebesar Rp 3116,84.

3. **Biaya Variable lainnya**, merupakan biaya variable yang muncul dari aktivitas selain sewa kamar dan *food & beverage*. Rincian biaya variable lainnya selama tahun 2022 adalah sebagai berikut :

**Tabel 8 Biaya Variabel Lainnya Tahun 2022**

No	Biaya Variabel	Jumlah
1	Biaya <i>Other</i>	Rp 3.178
2	Listrik	Rp 76.994.194
3	Air	Rp 4.637.566
<b>Total Biaya Variabel</b>		<b>Rp 81.634.938</b>
<b>Prediksi Jumlah Tamu 2022</b>		<b>945.982</b>
<b>Rata-rata Biaya Variabel per Guest</b>		<b>Rp 86,30</b>

**Sumber : Hotel XYZ**

Tabel diatas menjelaskan tentang total biaya variabel lainnya tahun 2022 adalah sebesar Rp. 81.634.938,- . Diprediksi jumlah tamu sebanyak 945.982 sehingga biaya variabel per tamu sebesar Rp 86,30

### ***Analisis Break Event Point***

*Analisis Break Event Point* adalah suatu cara atau teknik yang bertujuan untuk mengetahui pada jumlah penjualan atau produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak mengalami kerugian dan laba. Berdasarkan data yang telah diperoleh, *analisis Break Event Point* untuk tahun 2022 dapat dilihat sebagai berikut :

**Tabel 9 Analisis Break Event Point Tahun 2022**

Departement	Proporsi	Harga Jual	Biaya Variabel	Margin Kontribusi	MK x Prop	Biaya Tetap	BEP (Unit)	BEP (Rupiah)
<i>Food &amp; Beverage</i>	40%	Rp 16.665	Rp 3.117	Rp 13.548	Rp 5.419	Rp 31.987.074.772	76399	Rp 1.273.175.095
<i>Other</i>	40%	Rp 87	Rp 86	Rp 1.1	Rp 0		76399	Rp 6.673.351
Superior Rooms	1%	Rp 651.370	Rp 20.056	Rp 631.314	Rp 6.313		1910	Rp 1.244.106.714
Deluxe Gardens	6%	Rp 608.747	Rp 147.428	Rp 461.319	Rp 27.679		11460	Rp 6.976.182.656
Junior Suite	9%	Rp 913.121	Rp 221.143	Rp 691.978	Rp 62.278		17190	Rp 15.696.410.976
The Level	0%	Rp 1.458.948	Rp 2.143	Rp 1.456.805	Rp -		0	Rp -
Family Suites	2%	Rp 1.519.864	Rp 46.798	Rp 1.473.066	Rp 29.461		3820	Rp 5.805.831.331
Deluxe Suite	1%	Rp 1.465.213	Rp 12.339	Rp 1.452.874	Rp 14.529		1910	Rp 2.798.532.219
Executive Suite	0%	Rp 2.042.527	Rp 3.000	Rp 2.039.526	Rp -		0	Rp -
Private Garden Villas	0%	Rp 2.334.316	Rp 3.429	Rp 2.330.887	Rp -		0	Rp -
Lagoon Access Suite	1%	Rp 2.197.819	Rp 18.508	Rp 2.179.311	Rp 21.793		1910	Rp 4.197.798.329
<b>Total</b>	<b>100%</b>			Rp 12.730.628	Rp 167.473			190.998

**Sumber : Hotel XYZ**

Besarnya *Break Event Point (BEP)* total untuk tahun 2022 dalam rupiah adalah sebesar Rp 37.998.710.670, yang artinya jika hotel XYZ ingin memperoleh keuntungan melalui penjualan jasa sewa kamar, food & beverage, dan lainnya, maka manajemen hotel XYZ harus mampu memperoleh penjualan diatas Rp 37.998.710.670, atau sebanyak 190.998 tamu. Sedangkan dari masing-masing penjualan adalah Rp. 1.273.175.095 (76.399 tamu) untuk *food & beverage*, dan Rp.6.673.351 untuk pendapatan lainnya seperti sewa alat olahraga, *laundry*, souvenir, dan swalayan. Penjualan untuk masing-masing tipe kamar pada tingkat BEP adalah Rp. 1.244.106.714 untuk Superior Room (1.910 tamu), Rp. 6.976.182.656 untuk tipe *Deluxe Garden* atau sebanyak 11.460 tamu, Rp 15.696.410.976 untuk Junior Suites (17.190 tamu), Rp. 5.805.831.331 (3.820 tamu) untuk tipe kamar *Family Suites*, Rp. 2.798.532.219 untuk tipe kamar *Deluxe Suites* (1.910 tamu), dan tipe kamar *Lagoon Access Suite* adalah Rp. 4.197.798.329 atau sebanyak 1.910 tamu. Untuk tipe kamar *The Level*, *Executive Suite*, dan *Private Garden Villas*, BEP sebesar Rp. 0 (0 tamu), karena dalam periode yang bersangkutan tipe ini belum diminati oleh konsumen. Dapat diketahui BEP dalam rupiah sebesar Rp 37.998.710.670 yang berarti pada tahun 2022 perusahaan mampu menutupi seluruh biaya-biaya yang terjadi untuk mencapai titik impas laba = 0. BEP Rupiah tipe kamar *Junior Suites* memiliki jumlah BEP Rupiah lebih besar daripada yang lainnya yaitu sebesar Rp 15.696.410.976. Sehingga tipe kamar tersebut bisa lebih ditekankan lagi agar memperoleh laba yang lebih tinggi dan menguntungkan Hotel XYZ.

### **Analisis Perencanaan Laba**

Hotel XYZ membuat anggaran penjualan untuk menetapkan target laba yang ingin dicapai pada tahun 2022. Berikut adalah anggaran penjualan tiap produk dan biaya pada tahun 2022:

**Tabel 10 Anggaran Penjualan dan Biaya Tahun 2022**

<b>Description</b>	<b>Total</b>
<b>Revenue</b>	
Rooms	Rp 173.049.566.504
Food & Beverage	Rp 58.594.346.800
Sports & Recreation	Rp 1.669.224.000
<b>Total Revenue</b>	<b>Rp 233.313.137.304</b>
<b>Operating Expenses</b>	Rp
Rooms	Rp 43.639.860.276
Food & Beverage	Rp 36.363.547.376
Sports & Recreation	Rp 315.004.800
<b>Total Operating Expenses</b>	<b>Rp 80.318.412.452</b>
<b>Non Operating Expenses</b>	
Admin & General	Rp 25.252.899.897

Personnel & Training	Rp 2.219.578.532
Sales & Marketing / PR	Rp 6.478.658.179
Property Operation & Maintenance	Rp 15.139.917.622
Energy Cost	Rp 15.141.269.424
<b>Total Non Operating Expenses</b>	<b>Rp 64.232.323.648</b>

**Sumber : Hotel XYZ (data diolah)**

Berikut adalah perhitungan estimasi penjualan dari prediksi penjualan pada tahun 2022 :

**Tabel 11 Perhitungan Laba yang Ditargetkan tahun 2022**

Keterangan	Qty (Estimasi Penjualan)	Harga Jual	Penjualan	VC (Variable Cost)	TTL VC
<i>Food &amp; Beverage</i>	945.982	Rp 16.665	Rp 15.764.535.397	Rp 3.117	Rp 2.948.471.072
<i>Other</i>	945.982	Rp 87	Rp 82.629.855	Rp 86	Rp 81.634.938
Superior Rooms	20.056	Rp 651.370	Rp 13.064.168.579	Rp 20.056	Rp 402.260.625
Deluxe Gardens	147.428	Rp 608.747	Rp 89.746.650.887	Rp 147.428	Rp 21.735.145.707
Junior Suite	221.143	Rp 913.121	Rp 201.929.964.497	Rp 221.143	Rp 48.904.077.841
The Level	2.143	Rp 1.458.948	Rp 3.126.597.697	Rp 2.143	Rp 4.592.663
Family Suites	46.798	Rp 1.519.864	Rp 71.127.140.044	Rp 46.798	Rp 2.190.085.625
Deluxe Suite	12.339	Rp 1.465.213	Rp 18.079.178.161	Rp 12.339	Rp 152.249.539
Executive Suite	3.000	Rp 2.042.527	Rp 6.128.131.486	Rp 3.000	Rp 9.001.620
Private Garden Villas	3.429	Rp 2.334.316	Rp 8.004.090.104	Rp 3.429	Rp 11.757.218
Lagoon Access Suite	18.508	Rp 2.197.819	Rp 40.678.150.862	Rp 18.508	Rp 342.561.463
<b>Total</b>	<b>2.366.808</b>	<b>TTL Penjualan</b>	<b>467.731.237.569</b>	<b>TTL VC</b>	<b>76.781.838.312</b>
		<b>TTL Cost</b>	<b>108.768.913.084</b>	<b>TTL FC</b>	<b>31.987.074.772</b>
		<b>Laba</b>	<b>358.962.324.485</b>	<b>TTL Cost</b>	<b>108.768.913.084</b>

**Sumber : Hotel XYZ (data diolah)**

Rumus perhitungan yang ada dalam tabel 11, antara lain :

1.  $\text{Penjualan} = \text{Prediksi Penjualan} \times \text{Harga Jual}$
2.  $\text{Total Variable Cost} = \text{Estimasi Penjualan} \times \text{Variable Cost}$
3.  $\text{Total Cost} = \text{Total Variable Cost} + \text{Total Fixed Cost}$
4.  $\text{Laba} = \text{Total Penjualan} - \text{Total Cost}$

Dengan perhitungan diatas memperoleh *total cost* sebesar Rp 108.768.913.084 dan laba sebesar Rp 358.962.324.485. Total cost sebesar Rp 108.768.913.084 diperoleh dari perhitungan total *variable cost* Rp 76.781.838.312 ditambah total *fixed cost* Rp 31.987.074.772. Laba Rp 358.962.324.485 diperoleh dari perhitungan total penjualan Rp 467.731.237.659 dikurangi dengan total cost Rp 108.768.913.084.

Perhitungan penjualan untuk mencapai target laba pada tahun 2022, disajikan dalam tabel berikut ini:

**Tabel 12 Perhitungan Penjualan Untuk Mencapai Target Laba Tahun 2022**

Departement	Proporsi	Harga Jual	Target Laba	TL (Unit)	TL (Rupiah)	
<i>Food &amp; Beverage</i>	40%	Rp 16.665	358.962.324.485	5.600.163	Rp 93.325.254.921,60	
<i>Other</i>	40%	Rp 87		1.068.426.979	Rp 93.325.254.921,60	
Superior Rooms	1%	Rp 651.370		3.582	Rp 2.333.131.373,04	
Deluxe Gardens	6%	Rp 608.747		22.996	Rp 13.998.788.238,24	
Junior Suite	9%	Rp 913.121		22.996	Rp 20.998.182.357,36	
The Level	0%	Rp 1.458.948		-	Rp -	
Family Suites	2%	Rp 1.519.864		3.070	Rp 4.666.262.746,08	
Deluxe Suite	1%	Rp 1.465.213		1.592	Rp 2.333.131.373,04	
Executive Suite	0%	Rp 2.042.527		-	Rp -	
Private Garden Villas	0%	Rp 2.334.316		-	Rp -	
Lagoon Access Suite	1%	Rp 2.197.819		1.062	Rp 2.333.131.373,04	
<b>Total</b>	<b>100%</b>				<b>1.074.082.440</b>	<b>Rp 233.313.137.304</b>

**Sumber : Hotel XYZ (data diolah)**

Rumus perhitungan diatas, antara lain :

1. *Target Laba (TL) dalam Rupiah = Penjualan yang Dianggarkan × Proporsi*
2. *Target Laba (TL) dalam Unit =  $\frac{TL \text{ Rupiah}}{\text{Harga Jual}}$*

Berdasarkan penghitungan tabel 12 maka, dapat diketahui Hotel XYZ merencanakan tingkat penjualan hotel dengan total *cost* sebesar Rp 108.768.913.084 dan laba sebesar Rp 358.962.324.485. Sehingga target laba yang dicapai pada tahun 2022 sebesar Rp 233.313.137.304. Perencanaan target laba ini merupakan laba bersih setelah pendapatan penjualan dikurangi semua komponen biaya, yaitu harga pokok penjualan, biaya administrasi dan biaya penjualan (laba bersih sebelum pajak).

**Analisis Margin of Safety (MOS)**

*Margin of safety* merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapa pun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi (Wibowo;2012). Perhitungan MOS menggunakan rumus, antara lain :

1. *MOS dalam Rupiah = Penjualan yang Dianggarkan – Titik Impas (BEP)*
2. *MOS dalam persen (%) =  $\frac{MOS \text{ dalam Rupiah}}{\text{Penjualan yang Dianggarkan}}$*

Berikut adalah perhitungan MOS pada tahun 2022 :

**Tabel 13 Perhitungan *Margin of Safety* 2022**

<b>Keterangan</b>	<b>Total</b>
Estimasi Penjualan	Rp 233.313.137.306,00
Penjualan pada tingkat titik impas	Rp 37.998.710.670,28
MOS Rupiah	Rp 195.314.426.635,72
MOS %	119%

**Sumber : Hotel XYZ (data diolah)**

Dari perhitungan diatas diperoleh hasil bahwa *Margin of Safety (MOS)* Hotel XYZ tahun 2022 adalah 119%. Artinya pada tingkat estimasi penjualan Rp. 233.313.137.306,- dan BEP sebesar Rp. 37.998.710.670,28, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 195.314.426.635,72. Semakin tinggi *Margin Of Safety (MOS)* suatu perusahaan dikatakan semakin baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah (Wibowo;2012).

## **SIMPULAN**

Hotel XYZ merupakan salah satu hotel ternama yang berada di Bali sehingga Hotel XYZ menganalisis *cost volume profit* agar penjualan dan pengeluaran yang terjadi pada hotel dapat terminimalisi dengan baik dan benar. Menganalisis *cost volume profit* dibagi menjadi 3 yaitu : analisis *Break Event Point* (titik impas), perencanaan laba, dan *Margin Of Safety* (batas keamanan). Pada perhitungan analisis *Break Event Point* (titik impas) pada tahun 2022 yaitu biaya tetap sebesar Rp 31.987.074.772,00 dan biaya variabel sebesar Rp 11.878.535.521,00. Perhitungan analisis *Break Event Point* menghasilkan BEP rupiah sebesar Rp 37.998.710.670 sehingga hotel XYZ minimal menghasilkan pendapatan sebesar Rp 37.998.710.670. Hotel XYZ dapat menargetkan penjualan pada tipe kamar yang ada pada hotel, sehingga tipe kamar yang hasil perhitungan BEP unit paling besar adalah tipe kamar yang seharusnya ditargetkan dapat lebih banyak menghasilkan pendapatan. Tipe kamar yang hasil BEP unit paling besar adalah tipe kamar *Junior Suites* dengan hasil sebesar Rp 15.696.410.976.

Perencanaan laba yang diperhitungkan oleh Hotel XYZ sebesar Rp 358.962.324.485. Perhitungan perencanaan laba diatas dapat perhitungan dari pendapatan penjualan yang dikurangi semua biaya-biaya yang ada di Hotel XYZ. Perhitungan batas keamanan (*Margin Of Safety*) sebanyak 119%. Batas keamanan sebanyak 119% diidentifikasi sebagai batas keamanan yang berada dalam tingkat yang tidak mengalami kerugian.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Amaniyah, E., & Hotimah, H. (2020). Analisis Cost Volume Profit Pada Hotel Panglima Sampang. *Eco-Entrepreneur*, 6(2), 68-81.
- Andini, F. (2024). Analisis Perhitungan Cost Volume Profit Dalam Perencanaan Laba Pada Cv. Cahaya Dira Di Kota Sekayu. *Equivalent: Journal Of Economic, Accounting and Management*, 2(1), 114-125.
- Anggraini, R. M., Karamoy, H., & Ilat, V. (2021). Perencanaan Laba Pada Hotel Gran Puri Manado Dengan Menggunakan Metode Analisis Cost-Volume-Profit. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 9(1).
- Anida, A., Setiawan, A. B., & Afif, M. N. (2023). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Cidas Supra Metalindo. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 7(3), 25041-25054.
- Blocher, Edward, J., Stout, David E. Cokins, Gary. 2013. *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis*. Jakarta: Salemba Empat
- Bustami, Bastian, 2008. *Akuntansi Biaya : Kajian Teori dan Aplikasi*. Graha Ilmu, Yogyakarta
- Cahyadi, N. Y., & Sulistiyo, S. (2018). Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Cv Waringin Putih Semarang. *Jurnal Aktual Akuntansi Keuangan Bisnis Terapan (AKUNBISNIS)*, 1(1).
- Chalil, D. C. (2018). Titik impas dan perencanaan laba. *Jurnal Mitra Manajemen*, 2(5), 438-448.
- Darmawan, P. (2022). Analisis Financial Distress Pada PT. Wijaya Karya Dan Pt. Adhi Karya Yang Terdaftar Sebagai Perusahaan Bumh Indonesia. *Jurnal Bina Akuntansi*, 9(1), 94-106.
- Garrison, Noreen. (2008). *Akuntansi Manajerial*. Jilid 1. Edisi 11. Jakarta: Salemba Empat
- Hansen, Don, R. dan Maryanne M. Mowen 1999. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Keempat. Terjemahan Ancella A. Hermawan-Universitas Indonesia, Jakarta.
- Hidayat, Taufik, and U. M. Purwokerto. "Pembahasan studi kasus sebagai bagian metodologi penelitian." *Jurnal Study Kasus* 3, no. 1 (2019): 1-13.
- Jumingan, "Analisis Laporan Keuangan", Yogyakarta: Bumi Aksara, 2011.
- Karimah, D., Samsudin, A., & Jhoansyah, D. (2019). Analisis Target Laba Dalam Memaksimalkan Laba Umkm Alvo Archery Kota Sukabumi. *Journal of Management and Bussines (JOMB)*, 1(1), 169-180.
- Krismiaji, Y Anni Aryani. 2011. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 2. UPP STIM YKPN, Yogyakarta

- Mowen, M. M., Hansen, D. R., & Heitger, D. L. (2012). *Managerial Accounting: The Cornerstone of Business Decisions*
- Mulyadi. (2017). *Akuntansi Biaya*, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Muthmainnah, M. (2013). Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) Terhadap Perencanaan Laba Pada Swiss-Bell Hotel Papua Jayapura. *Future: Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 1(1), 104-124.
- Ponomban, C. P. (2013). Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada PT. Tropica Cocoprime. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 1(4).
- Rachmina, D., & Sari, S. . (2017). *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Polimedia Publishing.
- Samryn, L.M. (2012). *Akuntansi Manajemen*. Edisi Revisi. Jakarta: Prenadamedia
- Santoso, S. A., & Kusumaningtias, R. (2023). Penentuan Unit Cost Pada Umkm Di Kabupaten Gresik (Studi Kasus pada Masa Pandemi dan Program PPKM). *Jurnal Bina Akuntansi*, 10(2), 676-695.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business, Seventh Edition*. United Kingdom: John Wiley & Son Ltd.
- Simon, A., Septiana, T., & Suci, R. G. (2020). Analisis cost volume profit sebagai dasar perencanaan laba perusahaan yang diharapkan (studi kasus Sultan'S Barbershop). *Research in Accounting Journal (RAJ)*, 1(1), 123-131.
- Stake, R. (1995). *The art of case research*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications. doi:10.2307/329758
- Suharya, Y., Sutrisno, S., & Nurmilah, R. (2021). Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Cv. Berkah Jaya General Supplier Snack Food. *Jurnal Bina Akuntansi*, 8(2), 145-166.
- Supriyono. (2004). *Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Yogyakarta: BPFÉ.
- Supriadi, A., Nurulita, S., & Yefni, Y. (2018). Analisis break even point sebagai dasar perencanaan laba pada gedung serba guna politeknik caltex Riau. *Jurnal Akuntansi Keuangan dan Bisnis*, 11(1), 31-41.
- Wibowo, S. B. (2012). Analisis Estimasi Cost-Volume-Profit (CVP) Dalam Hubungannya Dengan Perencanaan Laba Pada Hotel Tlogo Mas Sarangan. *Assets: Jurnal Akuntansi dan Pendidikan*, 1(1), 13-23.
- Winarko, S. P., & Astuti, P. (2018). Analisis cost-volume-profit sebagai alat bantu perencanaan laba (multi produk) pada perusahaan Pia Latief Kediri. *Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis*, 3(2), 9-21.

Zukhri, A., Haris, M. P. I. A., & Widiyanti, L. E. S. Analisis Cost-volume-profit (Cvp) Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Hotel Sunari Singaraja Tahun 2013. *Jurnal Jurusan Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 4(1), 5318.