

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

Siti Marhuni¹ . Muh.Firmansyah². Moh.Aris Pasigai³
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar
(irfandi@gmail.com)

ABSTRACT

This study aimed to calculate the break-even level on Hotel Anging Mammiri, especially on the sales room rental services in 2014, 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.

ABSTRAK

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

PENDAHULUAN

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. Disamping 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 per jenis 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”

METODE PENELITIAN

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. Hotel Anging Mammiri yang menjadi objek penelitian ini terletak di jalan Somba OPU No.249, Maloku, Kec. Makassar, Kota Makassar, Sulawesi Selatan 90111. Penelitian ini direncanakan akan dilaksanakan selama dua bulan dari bulan Maret 2017 sampai dengan bulan April 2017.

Populasi dan Sampel

Populasi merupakan semua objek yang memiliki karakteristik tertentu, jelas dan lengkap yang akan diteliti (Harianti, A. 2012: 13). Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan jasa sektor pariwisata. Sampel merupakan bagian dari populasi yang juga memiliki karakteristik tertentu, jelas dan lengkap yang dianggap bisa mewakili populasi (Harianti, 2012: 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.

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.

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.

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.

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.

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

Vc : Biaya Variabel

Ps : Penjualan Satuan

BT : Total Biaya Tetap

L : Laba

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: *Harga sewa per kamar x (100% + kenaikan) x 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:

Komposisi penjualan = *Persentase nilai jual relatif x break even total*

Komposisi jumlah kamar yang dijual = *Komposisi penjualan : harga sewa per kamar*

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis *Break Even* Terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar Pada Hotel Anging Mammiri Makassar

Hotel Anging Mammiri memiliki 27 kamar yang terbagi dalam empat jenis kamar yang berbeda, yaitu 1 kamar Family Suite, 20 kamar Deluxe, dan 6 kamar Standard. Tarif sewa untuk masing-masing jenis kamar berbeda satu sama lain. Karena Hotel Anging Mammiri menjual lebih dari satu macam jenis kamar, maka analisis *break even* dihitung berdasarkan komposisi penjualan (*sales mix*) dan komposisi jumlah kamar yang dijual (*product mix*). 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*. Oleh karena itu analisis *break even* pada Hotel Anging Mammiri dihitung berdasarkan komposisi penjualan (*sales mix*) dan komposisi jumlah kamar yang dijual (*product mix*). Analisis ini adalah untuk menghitung *break even* pada periode tahun 2015. Sehingga diasumsikan potensi jumlah kamar yang dijual adalah untuk satu tahun (jumlah kamar x 366 hari). Demikian pula dengan hasil penjualan kamar diasumsikan untuk penjualan kamar satu tahun. Daftar jumlah kamar, harga sewa kamar yang dijual, dan potensi jumlah kamar yang dijual dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

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

1. Pengelompokan Biaya Tahun 2015

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

2. Pengalokasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel ke Dalam Tiap Jenis Kamar Tahun 2015

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	Rp 402,600,000	x 100% = 7 %
				Rp 6,236,640,000	
Deluxe	7.320	Rp 650,000	Rp 4,758,000,000	Rp 4,758,000,000	x 100% = 76 %
				Rp 6,236,640,000	
Standard	2.196	Rp 490,000	Rp 1,076,040,000	Rp 1,076,040,000	x 100% = 17 %
				Rp 6,236,640,000	
Total	9.882		Rp 6,236,640,000		100%

Sumber: Data Olahan

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%	Rp	=	Rp	7%	Rp	=	Rp
x	143,671,985		10,057,039	x	216,673,123		15,167,119
76%	Rp	=	Rp	76%	Rp	=	Rp
x	143,671,985		109,190,709	x	216,673,123		164,671,573
17%	Rp	=	Rp	17%	Rp	=	Rp
x	143,671,985		24,424,237	x	216,673,123		36,834,431
			Rp				Rp
			143,671,985				216,673,123

Sumber: Data Olahan

3. Perhitungan *Break Even* Tahun 2015

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

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:

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

b. Perhitungan Tingkat Break Even

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

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*)
- | | |
|------------------------|-------------------------|
| Penjualan Family Suite | = 7% x 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.1.137.408
Deluxe	(Rp 21.989 x 175) Rp.1.556.453
Standard	(Rp 14.800 x 52) Rp. 897.954
Total Biaya Variabel	(Rp. 5.986.360)
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	(Rp. 143.671.985)
Labarugi Total	Rp. 0

4. 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)
Laba	417,635,842	4,484,137,718	1,014,781,332	5,916,554,892

Sumber: Data Olahan

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:

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

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:

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

3) Perhitungan Tingkat *Break Even*

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

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

1) Perhitungan Hasil Penjualan Kamar

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

$$\begin{aligned} \text{Hasil penjualan kamar Deluxe} &= (\text{Rp. } 650.000 \times 110\%) \times 7.320 \\ &= \text{Rp. } 5.233.800.000 \end{aligned}$$

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:

$$\text{Rasio marjin kontribusi} = \frac{\text{Total marjin kontribusi}}{\text{Total penjualan}}$$

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

3) Perhitungan Tingkat *Break Even*

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

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)

Penjualan Family Suite = 7% x Rp. 148.467.457

= Rp. 10.392.722

Penjualan 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)
Laba	377,375,842	4,484,137,718	1,122,385,332	5,983,898,892

Sumber: Data Olahan

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

$$\text{BE Total} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Marjin Kontribusi}}$$

$$= \frac{Rp. 143.671.958}{0,9658}$$

$$= \mathbf{Rp. 148.759.534}$$

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

Temuan

Dari hasil analisis *break even* terhadap Hotel Anging Mammiri, terdapat beberapa kelebihan dan kekurangan. Kelebihan-kelebihan tersebut 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 sebagai berikut:

1. 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.

2. 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:
3. 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.
4. 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.
5. 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.

PENUTUP

Simpulan

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.

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 hargasewa kamar Superior yang dapat menghasilkan laba yang lebih besar.
3. Peningkatan jumlah penjualan dapat dilakukan untuk menaikkan laba.

DAFTAR PUSTAKA

- 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. *Labam, Menurut Para Ahli* (Online). (<http://addaddanuartha.blogspot.co.id/2014/11/labam-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. *Manajemen Keuangan Prinsip dan Penerapan Manajemen 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.