

---

## ANALISIS BIAYA VOLUME LABA DALAM PERENCANAAN PENJUALAN KAMAR UNTUK MENCAPAI TARGET LABA PADA THE LEGIAN HOTEL DI BADUNG

Putu Rio Aditya Pratama Ni Made Taman Sari\*  
Fakultas Ekonomi Universitas Warmadewa  
\*E-Mail: tamansarinimade@gmail.com

DiPublikasi: 31/07/2017

DOI: 10.22225.KR.9.1.329.57-69

Halaman: 57 - 69

### Abstract

This study entitled "analysis of Cost Volume profit in the sales Room Planning to achieve the profit Target At The Legian hotels in Badung". The Legian Hotel is a company engaged in the field of hospitality. As for the consideration in the choice of this location because this company since its establishment have never done planning sales and profit planning. That is a staple of the problems in this study i.e., what is the volume of the sales room in rupiah at The Legian hotels in Badung in the position of breakeven or a BEP (Break Event Point) in 2015, the sales plan of how that should be achieved in order to make a profit target full length on The Legian hotels in Badung intends the year 2016, how secure the sales decline limit if at The Legian hotels in Badung in 2016 sales changes so that the hotel did not suffer losses, how many percentage the rate of change of the volume of sales against the ups and downs of EBIT (Earning Before Interest and Taxes) or income before interest and taxes The Legian Hotels in Badung. As for the goals of this research is to know how the volume of sales in dollars on The Legian hotels in Badung in the position of breakeven or a BEP (Break Event Point) in 2015, to find out product sales to be achieved in order to the planned profit target of profits last year can be met at The Legian hotels in Badung in 2016, to know the limits of safe if The Legian hotels in Badung in 2016 changing sales so that the company does not suffer any loss, to find out the percentage rate of change of the volume of sales against the ups and downs of EBIT (Earning Before Interest and Taxes) or income before interest and taxes at The Legian hotels in Badung. And data analysis technique used is semi variable cost segregation into fixed costs and variable costs, breakeven, contribution margin or break event point (BEP), plan sales, margin of safety (MOS), the degree of Operating Leverage (DOL). The results showed that the sales room in rupiah i.e. Rp. 3,211,228,500,-, sales plan to be achieved Rp. 3,730,948,215,-, as well as the safe limit the sale for the year 2016 i.e. 14%, a percentage of the sales rate against the ups and downs of earnings before interest taxes (EBIT) amounted to 11.23%.

**Keywords:** Break Event Point (BEP), Margin Of Safety (MOS), Degree Of Operating Leverage (DOL), dan Earning Before Interest Taxes (EBIT)

### Abstrak

Penelitian ini berjudul "Analisis Biaya Volume Laba Dalam Perencanaan Penjualan Kamar Untuk Mencapai Target Laba Pada The Legian Hotel Di Badung". The Legian Hotel merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa perhotelan. Adapun pertimbangan yang menjadi dasar dalam pemilihan lokasi ini karena perusahaan ini sejak berdirinya belum pernah melakukan perencanaan penjualan dan perencanaan laba. Yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini yaitu berapakah volume penjualan kamar dalam rupiah di The Legian Hotel di Badung pada posisi titik impas atau BEP (Break Event Point) tahun 2015, berapa rencana penjualan yang harus dicapai agar target laba yang direncanakan pada The Legian Hotel di Badung dapat terpenuhi tahun 2016, berapa batas aman terjadinya penurunan penjualan jika pada The Legian Hotel di Badung pada tahun 2016 mengalami perubahan penjualan agar hotel tidak mengalami kerugian, berapa persentase tingkat perubahan volume penjualan terhadap naik turunnya EBIT (Earning before Interest and Taxes) atau pendapatan sebelum bunga dan pajak The Legian Hotel di Badung. Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui berapa volume penjualan kamar dalam rupiah pada The Legian Hotel di Badung pada posisi titik impas atau BEP (Break Event Point) tahun 2015, untuk mengetahui penjualan produk yang harus

dicapai agar target laba yang direncanakan dari laba tahun lalu dapat terpenuhi pada The Legian Hotel di Badung pada tahun 2016, untuk mengetahui batas aman jika The Legian Hotel di Badung pada tahun 2016 mengalami perubahan penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, untuk mengetahui prosentase tingkat perubahan volume penjualan terhadap naik turunnya EBIT (*Earning Before Interest and Taxes*) atau pendapatan sebelum bunga dan pajak pada The Legian Hotel di Badung. Dan teknik analisis data yang digunakan adalah pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, margin kontribusi, titik impas atau *break event point* (BEP), rencana penjualan, *margin of safety* (MOS), *degree of Operating Leverage* (DOL). Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan kamar dalam rupiah yaitu sebesar Rp. 3.211.228.500,-, rencana penjualan yang harus dicapai Rp. 3.730.948.215,-, serta batas aman penjualan untuk tahun 2016 yaitu 14%, prosentase tingkat penjualan terhadap naik turunnya *earning before interest taxes* (EBIT) sebesar 11,23%.

**Kata Kunci:** *Break Event Point* (BEP), *Margin Of Safety* (MOS), *Degree Of Operating Leverage* (DOL), dan *Earning Before Interest Taxes* (EBIT)

### I. PENDAHULUAN

The Legian Hotel salah satu perusahaan yang menyediakan jasa dalam bentuk penginapan (akomodasi) serta menyajikan hidangan dan fasilitas lainnya untuk umum yang memenuhi syarat-syarat kenyamanan dan bertujuan komersial. Seperti halnya jenis usaha yang lain, hotel dalam aktivitas usahanya juga selalu berorientasi pada pencapaian tujuan utama perusahaan yaitu memperoleh laba sesuai dengan kemampuan perusahaan.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba. Faktor-faktor ini bersumber dari besaran-besaran yang diperlukan dalam analisis atau perhitungan titik impas. Besaran-besaran tersebut adalah volume produksi atau penjualan, harga jual per unit, biaya tetap, biaya variabel. Apabila besaran-besaran ini berubah maka laba juga akan berubah. Untuk mencapai laba yang diinginkan, salah satu caranya adalah dengan merencanakan penjualan, dalam hal ini penjualan kamar dengan metode analisis biaya, volume, dan laba (*cost-volume-profit analysis*). Analisis ini menjelaskan hubungan antara biaya, baik biaya tetap maupun biaya variabel dan kapasitas (volume) dengan laba perusahaan. Dengan analisis biaya, volume, dan laba, perusahaan akan mempunyai suatu gambaran atau pedoman yang pasti dalam mengambil suatu keputusan mengenai berapa besarnya penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, merencanakan penjualan (*sales budget*) untuk mencapai laba yang diinginkan.

Dalam menentukan analisis biaya, volume dan laba, maka biaya yang beraneka ragam yang terjadi dalam perusahaan harus dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Pemisahan biaya yang beraneka ragam tersebut menjadi biaya tetap dan biaya variabel dalam kenyataannya bukanlah merupakan hal yang mudah. Karena sulitnya

memisahkan biaya-biaya tersebut maka dalam hal ini diperlukan ketelitian dari bagian keuangan The Legian Hotel di Badung. Di dalam menggolongkan biaya-biaya tersebut. Kesalahan dalam perhitungan analisis biaya, volume, dan laba yang mengakibatkan pula kesalahan dalam perencanaan penjualan.

Dalam aktivitasnya The Legian Hotel di Badung memperoleh pendapatan utama dari penjualan kamar, penjualan makanan dan minuman. Sedangkan biaya-biaya yang utama dikeluarkan antara lain biaya gaji pegawai, biaya makan pegawai, biaya pakaian pegawai, biaya listrik dan lain-lain. Analisis ini menjelaskan hubungan antara biaya, baik biaya tetap maupun biaya semi variabel dan kapasitas (volume) dengan laba perusahaan. Oleh karena itu dalam perencanaan penjualan, hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting sehingga di dalam pemilihan alternative tindakan dan perumusan kebijaksanaan manajemen memerlukan data untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat pada laba yang akan datang. Dengan memahami pola hubungan antara biaya, baik biaya tetap maupun biaya variabel dan kapasitas (volume) dengan laba perusahaan, maka manajemen dapat merencanakan penjualan, agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan merencanakan (*sales budget*) untuk mencapai laba.

Berikut ini disajikan jumlah penjualan kamar yang terjual pada The Legian Hotel di Badung Pada Tabel 1 berikut.

**Tabel 1**  
Jumlah Penjualan Kamar Pada The Legian Hotel di Badung Tahun 2015

No	Jenis Kamar	Harga Jual Per Kamar	Komposisi Penjualan Kamar	Penjualan Kamar
1	Studio	Rp. 350.000	26%	Rp. 1.103.540.000
2	1 Bed Room Deluxe	Rp. 250.000	35%	Rp. 1.041.100.080
3	2 Bed Rom	Rp. 300.000	39%	Rp. 1.427.519.600
Jumlah Penjualan Kamar				Rp. 3.572.159.680

(Sumber: The Legian Hotel di Badung)

The Legian Hotel di Badung menetapkan perencanaan laba pada tahun 2016 sebesar Rp. 300.000.000,-.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

Perencanaan adalah salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena akan mempengaruhi secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya (Mulyadi, 2010: 183).

Secara umum penjualan merupakan suatu proses kegiatan perusahaan dalam mendefinisikan dan memasarkan hasil-ahsil produksinya baik berupa barang maupun jasa sehingga tujuan dapat terjadi (Handoko, 2012: 82).

Laba adalah kenaikan modal yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama suatu periode kecuali dari pendapatan atau investasi oleh pemilik (Zaki Baridwan, 2012: 29).

Biaya adalah kas atau setara kas yang dikorbankan atau dibayarkan untuk barang atau jasa yang diharapkan memberikan pendapatan pada saat ini atau dimasa mendatang bagi oragnisasi (Simamora, 2012: 40).

Menurut Supriyono (2011: 331) “analisis biaya, volume, dan laba merupakan teknik-teknik perencanaan laba dalam jangka pendek atau dalam satu periode akuntansi tertentu dengan mendasarkan analisisnya pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan sehingga teknik-teknik tersebut akan dapat digunakan dengan baik sebagai alat perencanaan laba dalam jangka pendek”.

Analisis biaya-volume-laba merupakan faktor kunci dalam banyak keputusan, seperti pemeliharaan lini produk, penentuan harga jual produk, strategi pemasaran, dan pemanfaatan fasilitas produktif (Prastowo dan Juliaty, 2011: 177).

Pendapat lain mengatakan “break event point adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba maupun rugi” (Simamora, 2013: 182).

Contribution margin adalah pendapatan penjualan dikurangi semua biaya variabel. Contribution margin tersebut menunjukkan jumlah yang tersedia untuk menutup semua biaya tetap dan setelah semua biaya tetap tertutup maka sisanya untuk menghasilkan laba pada periode yang bersangkutan (Supriyono, 2011: 531).

Semakin besar margin of safety semakin besar kesempatan perusahaan untuk memperoleh laba, sebaliknya semakin kecil margin of safety, semakin rawan perusahaan tersebut terhadap penurunan

penjualan.

*Margin of safety* dapat dicari dengan rumus:

$$MOS = \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan impas}}{\text{Penjualan yang direncanakan}}$$

(Prastowo, 2011: 191)

Degree of operating leverage dapat memberikan ukuran dampak perubahan pendapatan penjualan terhadap laba bersih pada tingkat penjualan tertentu. Dengan ukuran ini, manajemen akan dengan cepat mengetahui dampak setiap usulan kegiatan yang menyebabkan perubahan pendapatan penjualan terhadap laba bersih perusahaan.

*Degree of operating leverage* dapat dihitung dengan rumus:

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

(Mulyadi, 2010: 258)

*Degree of operating leverage* menjadi semakin tinggi, jika tingkat perusahaan beroperasi di sekitar keadaan impas. Pada tingkat penjualan di sekitar impas tersebut setiap perubahan yang kecil saja pada pendapatan penjualan akan berakibat besar terhadap laba bersih.

EBIT atau yang disebut dengan *earning before interest and taxes* merupakan pendapatan yang diperoleh suatu perusahaan pada periode tertentu yang belum dikurangi bunga dan pajak, atau dengan kata lain disebut dengan pendapatan sebelum bunga dan pajak.

Untuk mencari perubahan setiap satu persen penjualan terhadap EBIT dipergunakan rumus DOL, yang dimaksud dengan perubahannya yaitu bisa naik ataupun bisa turun. Jika penjualan naik 1% maka EBIT akan naik dan begitu pula sebaliknya. Formulasinya adalah:

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

(Mulyadi, 2010: 258)

## III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan pada The Legian Hotel di Badung yang berlokasi di Jalan Kayu Aya, Seminyak, Badung, Bali. Sedangkan objek penelitian ini adalah laporan keuangan The Legian Hotel di Badung sebagai dasar untuk memenuhi target laba.

Dalam penelitian ini variabel-variabel yang digunakan adalah: penjualan, biaya, dan laba.

Sifat data yang digunakan adalah (1) Data kuantitatif, yaitu data yang dapat diukur satuannya

dan biasanya berupa angka-angka, yaitu penjualan kamar, biaya, dan laba pada The Legian Hotel di Badung. (2) Data kualitatif, yaitu data yang tidak dapat dihitung atau tidak berupa angka-angka melainkan berbentuk keterangan-keterangan atau penjelasan. Seperti sejarah berdirinya hotel dan tugas wewenang sesuai dengan struktur organisasi pada The Legian Hotel di Badung. Sedangkan sumber data adalah data sekunder, yaitu data yang bukan diperoleh dari hasil pengumpulan dan pengolahan sendiri, melainkan dilakukan orang lain atau lembaga tertentu. Tetapi data tersebut mendukung permasalahan yang diajukan dalam penelitian ini, yaitu mengenai keberadaan The Legian Hotel di Badung sejarah perusahaan dan struktur organisasi.

**IV.HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

The Legian Hotel di Badung mengeluarkan berbagai macam biaya baik biaya langsung maupun tidak langsung yang mempengaruhi departemen kamar. Biaya-biaya tersebut terdiri dari tiga biaya yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Dalam pemisahan biaya semi variabel menggunakan metode titik tertinggi dan titik terendah untuk memisahkan biaya-biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Selanjutnya menghitung margin kontribusi untuk menentukan volume penjualan terendah yang dapat menutup biaya total.

Berikut ini disajikan perincian penjualan kamar serta biaya-biaya yang dikeluarkan oleh The Legian Hotel di Badung selama tahun 2015 seperti yang terlihat pada tabel 2, 3, dan 4 berikut:

**Tabel 2**  
**The Legian Hotel di Badung**  
**Penjualan kamar**  
**Tahun 2015**

Bulan	Jumlah Kamar yang Terjual	Jumlah	
	1	2.520 unit	Rp.
2	210 unit	Rp.	212.604.090
3	1.000 unit	Rp.	293.742.020
4	270 unit	Rp.	218.765.910
5	870 unit	Rp.	280.398.460
6	1.370 unit	Rp.	331.743.610
7	1.540 unit	Rp.	349.203.800
8	690 unit	Rp.	261.902.850
9	630 unit	Rp.	255.740.430
10	1.120 unit	Rp.	306.066.860
11	690 unit	Rp.	261.902.850
12	1.550 unit	Rp.	350.230.870
<b>Jumlah</b>	<b>12.460 unit</b>	<b>Rp.</b>	<b>3.572.159.680</b>

(Sumber: The Legian Hotel di Badung)

**Tabel 3**  
**The Legian Hotel di Badung**  
**Biaya-biaya yang Dikeluarkan**  
**Tahun 2015**

No.	Jenis Biaya	Jumlah	
1	Biaya gaji karyawan	Rp.	1.091.500.000
2	Biaya makan karyawan	Rp.	14.745.000
3	Biaya seragam	Rp.	36.255.000
4	Biaya administrasi & umum	Rp.	126.494.460
5	Biaya advertising & promosi	Rp.	106.350.000
6	Biaya Listrik	Rp.	743.001.500
7	Biaya air	Rp.	135.503.000
8	Biaya genzet	Rp.	81.194.500
9	Biaya pemeliharaan kamar	Rp.	56.503.000
10	biaya pergantian linen	Rp.	11.352.500
11	Biaya dekorasi kamar	Rp.	12.023.490
12	Biaya transport	Rp.	831.589.280
13	Biaya laundry	Rp.	6.946.800
14	Biaya telepon	Rp.	118.335.930
	<b>Jumlah</b>	<b>Rp.</b>	<b>3.371.794.460</b>

(Sumber: The Legian Hotel di Badung)

Dalam analisis data dilakukan beberapa tahap yaitu:

**A. Penggolongan Biaya-Biaya**

**Tabel 4**  
**The Legian Hotel di Badung**  
**Penggolongan Biaya-biaya**  
**Tahun 2015**

No.	Keterangan	Biaya Tetap		Biaya Variabel		Biaya Semi Variabel	
		Rp.		Rp.		Rp.	
1	Biaya gaji karyawan	Rp.	1.091.500.000	Rp.		Rp.	
2	Biaya makan karyawan	Rp.	14.745.000	Rp.		Rp.	
3	Biaya seragam	Rp.	36.255.000	Rp.		Rp.	
4	Biaya administrasi & umum	Rp.		Rp.		Rp.	126.494.460
5	Biaya advertising & promosi	Rp.	106.350.000	Rp.		Rp.	
6	Biaya Listrik	Rp.		Rp.		Rp.	743.001.500
7	Biaya air	Rp.		Rp.		Rp.	135.503.000
8	Biaya genzet	Rp.	81.194.500	Rp.		Rp.	
9	Biaya pemeliharaan kamar	Rp.	56.503.000	Rp.		Rp.	
10	Biaya pergantian linen	Rp.		Rp.	11.352.500	Rp.	
11	Biaya dekorasi kamar	Rp.		Rp.	12.023.490	Rp.	
12	Biaya transport	Rp.		Rp.	831.589.280	Rp.	
13	Biaya laundry	Rp.		Rp.	6.946.800	Rp.	
14	Biaya telepon	Rp.		Rp.		Rp.	118.335.930
<b>Jumlah</b>		<b>Rp.</b>	<b>1.386.547.500</b>	<b>Rp.</b>	<b>861.912.070</b>	<b>Rp.</b>	<b>1.123.334.890</b>

(Sumber: Data Diolah)

Adapun penjelasan dari biaya-biaya yang ada pada The Legian Hotel di Badung adalah sebagai berikut.

1. Biaya Gaji

Adalah biaya yang dikeluarkan untuk karyawan seperti gaji. Biaya ini merupakan biaya tetap karena tidak terpengaruh oleh kenaikan tingkat hunian kamar selama tahun 2015, biaya yang dikeluarkan berjumlah Rp. 1.091.500.000,-.

2. Biaya Makan Karyawan

Biaya ini merupakan biaya tetap karena tidak terpengaruh oleh kenaikan tingkat hunian kamar selama tahun 2015, biaya yang dikeluarkan berjumlah Rp. 14.745.000,-.

3. Biaya Seragam

Biaya ini merupakan biaya tetap karena tidak terpengaruh oleh kenaikan tingkat hunian kamar selama tahun 2015, biaya yang dikeluarkan berjumlah Rp. 36.255.000,-.

4. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya ini digunakan untuk membiayai semua kebutuhan kantor administrasi dan umum. Biaya ini merupakan biaya semi variabel, biaya yang dikeluarkan berjumlah Rp. 126.494.460,-.

5. Biaya Advertising dan Preomotion

Biaya ini merupakan biaya tetap yang dikeluar-

kan dalam rangka mempromosikan produk, biaya yang dikeluarkan berjumlah Rp. 106.350.000,-.

6. Biaya Listrik

Adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar tagihan listrik, biaya ini merupakan biaya semi variabel yang berjumlah Rp. 743.001.500,-.

7. Biaya Air

Adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar tagihan air, biaya ini merupakan biaya semi variabel Rp. 135.503.000,-.

8. Biaya Genzet

Biaya ini merupakan biaya tetap yang dikeluarkan untuk pemeliharaan genzet dan pengisian bahan bakar yang berjumlah Rp. 81.194.500,-.

9. Biaya Pemeliharaan Kamar

Biaya ini merupakan biaya variabel yang dikeluarkan untuk memelihara kamar. Biaya yang dikeluarkan berjumlah Rp. 56.503.000,-.

10. Biaya Pergantian Linen

Biaya ini merupakan biaya variabel yang dikeluarkan untuk pergantian linen jika sudah tidak layak dipakai, biaya yang dikeluarkan berjumlah Rp. 11.352.500,-.

11. Biaya Dekorasi Kamar

Biaya ini merupakan biaya variabel yang dikeluarkan untuk mendekorasi atau menghias

ruangan kamar. Biaya yang dikeluarkan berjumlah Rp. 12.023.490,-.

12. Biaya Transport

Biaya ini merupakan biaya variabel yang dikeluarkan untuk biaya pengisian bahan bakar kendaraan yang bertugas keluar. Biaya transport yang dikeluarkan berjumlah Rp. 831.589.280,-.

13. Biaya Laundry

Biaya ini merupakan biaya variabel yang dikeluarkan untuk pencucian pakaian, biaya yang dikeluarkan berjumlah Rp. 6.946.800,-.

14. Biaya Telepon

Adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar tagihan telepon, biaya ini merupakan biaya semi variabel yang berjumlah Rp. 118.335.930,-.

**B. Pemisahaan Biaya-biaya**

1. Pemisahan Biaya Semi Variabel

Pemisahan biaya semi variabel yang terdiri dari biaya telepon, biaya listrik, biaya air ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode titik tertinggi dan titik terendah. Pemisahan masing-masing biaya semi variabel yang terjadi dalam perusahaan dapat

dicari dengan rumus:

$$Y = a + bx$$

Dimana:

$$b = \frac{Y_t - Y_r}{X_t - X_r}$$

$$a = Y - bx$$

Y = Jumlah total biaya semi variabel.

A = Konstanta atau unsur biaya tetap.

B = Koefisien output produksi atau biaya variabel per unit.

X = Volume kegiatan atau jumlah produksi.

Y<sub>t</sub> = Jumlah biaya pada titik tertinggi.

Y<sub>r</sub> = Jumlah biaya pada titik terendah.

X<sub>t</sub> = Kapasitas tertinggi.

X<sub>r</sub> = Kapasitas terendah.

a(Hariadi, 2011: 194)

**a. Pemisahan Biaya Administrasi & Umum**

Perhitungan pemisahan biaya semi variabel administrasi & umum ke dalam biaya tetap dan biaya variabel disajikan dalam Tabel 5 berikut:

**Tabel 5**  
**The Legian Hotel Badung**  
**Pemisahan Biaya Administrasi & Umum Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Dengan Metode Titik Tertinggi-Terendah**

Bulan	Jumlah Kamar yang Terjual		Jumlah	
Januari	2.520	unit	Rp.	14.103.500
Februari	210	unit	Rp.	9.056.750
Maret	1.000	unit	Rp.	10.950.000
April	270	unit	Rp.	9.253.150
Mei	870	unit	Rp.	10.056.350
Juni	1.370	unit	Rp.	10.253.000
Juli	1.540	unit	Rp.	11.501.450
Agustus	690	unit	Rp.	9.897.850
September	630	unit	Rp.	9.756.000
Oktober	1.120	unit	Rp.	10.165.430
November	690	unit	Rp.	9.897.850
Desember	1.550	unit	Rp.	11.603.130
<b>Jumlah</b>	<b>12.460</b>	<b>unit</b>	<b>Rp.</b>	<b>126.494.460</b>

(Sumber: The Legian Hotel Badung)

Berdasarkan Tabel 5 di atas, maka perhitungan biaya administrasi & umum dapat dilakukan dengan menggunakan langkah-langkah sebagai berikut..

1) Memilih titik tertinggi dan terendah

Titik tertinggi adalah pada bulan Januari yaitu sebesar Rp. 14.103.500,- (yt) pada saat jumlah kamar yang terjual sebanyak 2.520 kamar (xt). Titik terendah adalah pada bulan Februari yaitu sebesar Rp. 9.056.750,- (yr) pada saat jumlah kamar yang terjual sebanyak 210 kamar (xr).

2) Menentukan biaya variabel per kamar

Penentuan biaya per kamar:

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{(14.103.500 - 9.056.750)}{2.520 - 210} \\
 &= \frac{(5.046.750)}{2.310} \\
 &= 2.185
 \end{aligned}$$

Jadi biaya variabel per kamar Rp. 2.185,-

3) Menentukan biaya tetap kamar

Biaya tetap dicari dengan mengurangi jumlah biaya total dengan biaya variabel.

$$\begin{aligned}
 a &= 126.494.460 - (2.185 \times 12.460) \\
 &= 126.494.460 - 27.225.100 \\
 &= 99.239.360
 \end{aligned}$$

Dengan perhitungan di atas fungsi biaya sebagai berikut:

$$Y = 99.239.360 + 2.185 \times x$$

Dari perhitungan tersebut diketahui bahwa biaya variabel yang terkandung dalam biaya semi variabel administrasi & umum sebesar Rp. 27.255.100,-. Sedangkan biaya tetap sebesar Rp. 99.239.360,-

**b. Pemisahan Biaya Listrik**

Perhitungan pemisahan biaya semi variabel listrik ke dalam biaya tetap dan biaya variabel disajikan dalam Tabel 6

**Tabel 6**  
**Pemisahaan Biaya Listrik Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Dengan Metode Titik Tertinggi-Terendah Tahun 2015**

Bulan	Jumlah Kamar yang Terjual		Jumlah	
Januari	2.520	unit	Rp.	83.662.520
Februari	210	unit	Rp.	44.188.920
Maret	1.000	unit	Rp.	61.167.360
April	270	unit	Rp.	45.538.200
Mei	870	unit	Rp.	58.356.360
Juni	1.370	unit	Rp.	72.636.240
Juli	1.540	unit	Rp.	72.859.100
Agustus	690	unit	Rp.	54.420.960
September	630	unit	Rp.	53.071.680
Oktober	1.120	unit	Rp.	63.753.480
November	690	unit	Rp.	54.420.960
Desember	1.550	unit	Rp.	78.925.720
<b>Jumlah</b>	<b>12.460</b>	<b>unit</b>	<b>Rp.</b>	<b>743.001.500</b>

(Sumber: The Legian Hotel Badung)

Berdasarkan Tabel 6 di atas, maka perhitungan listrik dapat dilakukan dengan menggunakan langkah-langkah sebagai berikut.

1) Memilih titik tertinggi dan terendah

Titik tertinggi adalah pada bulan Januari yaitu sebesar Rp. 83.662.520,- (yt) pada saat jumlah kamar yang terjual sebanyak 2.520 kamar (xt). Titik terendah adalah pada bulan Februari yaitu sebesar Rp. 44.188.920,- (yr) pada saat jumlah kamar yang terjual sebanyak 210 kamar (xr).

2) Menentukan biaya variabel per kamar

Penentuan biaya per kamar:

$$b = \frac{(83.662.520 - 44.188.920)}{2.520 - 210}$$

$$= \frac{(39.473.600)}{2.310}$$

$$= 17.088$$

Jadi biaya variabel per kamar Rp. 17.088,-

3) Menentukan biaya tetap kamar

Biaya tetap dicari dengan mengurangi jumlah biaya total dengan biaya variabel.

$$a = 743.001.500 - (17.088 \times 12.460)$$

$$= 743.001.500 - 212.916.480$$

$$= 530.085.020$$

Dengan perhitungan di atas fungsi biaya listrik sebagai berikut:

$$Y = 530.085.020 + 17.088 x$$

Dari perhitungan tersebut diketahui bahwa biaya variabel yang terkandung dalam biaya semi variabel listrik sebesar Rp. 212.916.480,-. Sedangkan biaya tetap sebesar Rp. 530.085.020,-

**c. Pemisahan Biaya Air**

Tabel 7

Pemisahaan Biaya Air Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Dengan Metode Titik Tertinggi dan Terendah Tahun 2015

Bulan	Jumlah Kamar yang Terjual		Jumlah	
	Januari	2.520	unit	Rp.
Februari	210	unit	Rp.	9.154.000
Maret	1.000	unit	Rp.	10.752.400
April	270	unit	Rp.	9.203.250
Mei	870	unit	Rp.	10.255.600
Juni	1.370	unit	Rp.	11.927.450
Juli	1.540	unit	Rp.	14.402.350
Agustus	690	unit	Rp.	9.837.400
September	630	unit	Rp.	9.655.500
Oktober	1.120	unit	Rp.	10.826.300
November	690	unit	Rp.	9.837.400
Desember	1.550	unit	Rp.	14.607.800
<b>Jumlah</b>	<b>12.460</b>	<b>unit</b>	<b>Rp.</b>	<b>135.503.000</b>

(Sumber: The Legian Hotel Badung)

Berdasarkan Tabel 7 di atas, maka perhitungan administrasi & umum dapat dilakukan dengan menggunakan langkah-langkah sebagai berikut.

1) Memilih titik tertinggi dan terendah

Titik tertinggi adalah pada bulan Januari yaitu sebesar Rp. 15.043.550,- (yt) pada saat jumlah kamar yang terjual sebanyak 2.520 kamar (xt). Titik terendah adalah pada bulan Februari yaitu sebesar Rp. 9.154.000 (yr) pada saat jumlah kamar yang terjual sebanyak 210 kamar (xr).

2) Menentukan biaya variabel per kamar

Penentuan biaya per kamar:

$$b = \frac{(15.043.550 - 9.154.000)}{2.520 - 210}$$

$$= \frac{(5.889.550)}{2.310}$$

$$= 2.550$$

Jadi biaya variabel per kamar Rp. 2.550,-

3) Menentukan biaya tetap kamar

Biaya tetap dicari dengan mengurangi

jumlah biaya total dengan biaya variabel.  
 $a = 135.503.000 - (2.550 \times 12.460)$   
 $= 135.503.000 - 31.773.000$   
 $= 103.730.000$

Dari perhitungan tersebut diketahui bahwa biaya variabel yang terkandung dalam biaya semi variabel air sebesar Rp. 31.773.000,-. Sedangkan biaya tetap sebesar Rp. 103.730.000,-.

Dengan perhitungan di atas fungsi biaya air sebagai berikut:

$$Y = 103.730.000 + 2.550 x$$

**d. Pemisahan Biaya Telepon**

**Tabel 8**  
**Pemisahan Biaya Telepon Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2015**

Bulan	Jumlah Biaya	Biaya Tetap Abudemen	Biaya Variabel
Januari	Rp. 11.222.050	Rp. 481.000	Rp. 10.741.050
Februari	Rp. 8.751.000	Rp. 481.000	Rp. 8.270.000
Maret	Rp. 9.047.550	Rp. 481.000	Rp. 8.566.550
April	Rp. 11.022.350	Rp. 481.000	Rp. 10.541.350
Mei	Rp. 9.882.730	Rp. 481.000	Rp. 9.401.730
Juni	Rp. 9.423.700	Rp. 481.000	Rp. 8.942.700
Juli	Rp. 10.313.750	Rp. 481.000	Rp. 9.832.750
Agustus	Rp. 10.582.500	Rp. 481.000	Rp. 10.101.500
September	Rp. 9.812.050	Rp. 481.000	Rp. 9.331.050
Oktober	Rp. 9.037.000	Rp. 481.000	Rp. 8.556.000
November	Rp. 9.223.400	Rp. 481.000	Rp. 8.742.400
Desember	Rp. 10.017.850	Rp. 481.000	Rp. 9.536.850
<b>Jumlah</b>	<b>Rp. 118.335.930</b>	<b>Rp. 5.772.000</b>	<b>Rp. 112.563.930</b>

(Sumber: The Legian Hotel Badung (Data Diolah))

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut di atas maka biaya-biaya dapat diklasifikasikan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel yang disajikan dalam Tabel 11 berikut.

**Tabel 9**  
**Penggolongan Biaya-biaya**  
**The Legian Hotel di Badung**  
**Tahun 2015**

No.	Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Total Biaya
1	Biaya gaji karyawan	Rp. 1.091.500.000		Rp. 1.091.500.000
2	Biaya makan karyawan	Rp. 14.745.000		Rp. 14.745.000
3	Biaya seragam	Rp. 36.255.000		Rp. 36.255.000
4	Biaya administrasi & umum	Rp. 99.239.360	Rp. 27.255.100	Rp. 126.494.460
5	Biaya advertising & promosi	Rp. 106.350.000		Rp. 106.350.000
6	Biaya Listrik	Rp. 530.085.020	Rp. 212.916.480	Rp. 743.001.500
7	Biaya air	Rp. 103.472.460	Rp. 31.760.540	Rp. 135.233.000
8	Biaya genzet	Rp. 81.194.500		Rp. 81.194.500
9	Biaya pemeliharaan kamar	Rp. 56.503.000		Rp. 56.503.000
10	Biaya pergantian linen		Rp. 11.352.500	Rp. 11.352.500
11	Biaya dekorasi kamar		Rp. 12.023.490	Rp. 12.023.490
12	Biaya transport		Rp. 831.589.280	Rp. 831.589.280
13	Biaya laundry		Rp. 6.946.800	Rp. 6.946.800
14	Biaya telepon	Rp. 5.772.000	Rp. 112.563.930	Rp. 118.335.930
	<b>Jumlah</b>	<b>Rp. 2.125.116.340</b>	<b>Rp. 1.246.408.120</b>	<b>Rp. 3.371.524.460</b>

**1) Analisis Margin Kontribusi**

Setelah biaya diklasifikasikan secara jelas maka margin kontribusi yang menunjukkan kelebihan pendapatan atas biaya variabel perlu diketahui, yang digunakan untuk mencari penjualan pada saat titik impas dalam satuan unit. Apabila margin kontribusi lebih besar dari pada biaya tetap, berarti penghasilan penjualan lebih besar dari biaya total, sehingga dapat

dikatakan bahwa perusahaan mendapat keuntungan. Oleh karena itu margin kontribusi akan bermanfaat bagi pihak manajemen perusahaan dalam menentukan volume penjualan terendah yang dapat menutupi biaya total agar perusahaan terhindar dari kerugian. Margin kontribusi dapat dihitung dengan rumus

**Tabel 10**  
**Menghitung Margin Kontribusi**

Keterangan	Total	Per Kamar			%
		Studio	1 Bed Room Deluxe	2 Bed Room	
Penjualan	Rp. XX	Rp. XX	Rp. XX	Rp. XX	X%
Biaya variabel	(Rp. XX)	(Rp. XX)	(Rp. XX)	(Rp. XX)	X%
Margin kontribusi	Rp. XX	Rp. XX	Rp. XX	Rp. XX	X%
Total biaya tetap	(Rp. XX)				X%
Laba rugi	Rp. XX				X%

Sumber: (Prastowo, 2011: 181)

Besarnya margin kontribusi di The Legian Hotel Badung pada tahun 2015 dapat dihitung sebagai berikut.

**Tabel 11**  
**Menghitung Margin Kontribusi**

Keterangan	Total	Per Kamar			%
		Studio	1 Bed Room Deluxe	2 Bed Room	
Penjualan	Rp. 3.572.129.680	Rp. 1.103.540.000	Rp. 1.041.100.080	Rp. 1.427.519.600	100%
Biaya variabel	(Rp. 1.246.408.120)	(Rp. 100.422.140)	(Rp. 364.385.028)	(Rp. 556.732.644)	35%
Margin kontribusi	Rp. 2.253.721.560	Rp. 717.301.000	Rp. 676.715.052	Rp. 927.887.740	65%
Total biaya tetap	(Rp. 2.125.116.340)				59%
Laba rugi	Rp. 200.605.220				6%

Dari perhitungan di atas diketahui bahwa margin kontribusi tahun 2015 untuk keseluruhan penjualan adalah sebesar Rp. 2.253.721.560,- Dengan tingkat prosentase sebesar 65% dan margin kontribusi untuk Studio Room adalah Rp. 717.301.000, 1 Bed Room Deluxe sebesar Rp. 676.715.052,-, dan 2 Bed Room sebesar Rp. 927.887.740,- .

**2) Analisis Titik Impas (Break Event Point)**

Analisis break event point memberikan gambaran penjualan minimum pada periode tertentu

yang harus dicapai agar perusahaan dapat menutup semua biaya pada periode tersebut. Kelebihan penjualan di atas dalam kondisi break event atau penjualan minimum, memberikan informasi penjualan tersebut telah dapat menghasilkan laba dalam prosentase tertentu. Suatu perusahaan dikatakan break event apabila dari suatu periode tertentu perusahaan tidak memperoleh laba tapi juga tidak menderita kerugian. Jadi dapat juga dikatakan laba nol atau ruginya nol. Analisis break event point dapat dicari dengan rumus:

**Tabel 12**  
**Menghitung Kontribusi Per Unit**

Keterangan	Studio	1 Bed Room Deluxe	2 Bed Room
Harga jual per unit	Rp. XX	Rp. XX	Rp. XX
Biaya variabel per unit	(Rp. XX)	(Rp. XX)	(Rp. XX)
Margin kontribusi/unit	Rp. XX	Rp. XX	Rp. XX
Rasio margin kontribusi	X%	X%	X%

Sumber: (Prastowo, 2011: 203)

Sebelum menghitung titik impas, terlebih dahulu harus dihitung margin kontribusi rata-rata tertimbang, dengan cara sebagai berikut

**Tabel 13**  
**Menghitung Margin Kontribusi Rata-rata Tertimbang**

Jenis Kamar	Margin Kontribusi	Komposisi %	Rata-rata
Studio	Rp. XX	XX%	XX
1 Bed Room Deluxe	Rp. XX	XX%	XX
2 Bed Room	Rp. XX	XX%	XX
Margin kontribusi rata-rata tertimbang			XX

Sumber: (Prastowo, 2011: 204)

$$BEP = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Rata -rata Tertimbang}} \quad (\text{Prastowo, 2011: 205})$$

Langkah-langkah yang digunakan untuk perhitungan titik impas adalah sebagai berikut.

Alokasi masing-masing biaya dan total penjualan per jenis kamar:

Biaya tetap	Rp.	2.125.116.340
Biaya variabel	Rp.	1.246.408.120
Penjualan total	Rp.	3.572.159.680
Total penjualan Studio	Rp.	1.103.540.000
Total penjualan 1 Bed Room Deluxe		

Rp.1.041.100.080
Total penjualan 2 Bed Room Rp.1.427.519.600
Harga per kamar Studio Rp. 350.000
Harga perkamar 1 Bed Room Deluxe Rp.250.000
Harga per kamar 2 Bed Room Rp. 300.000
Biaya variabel per kamar Studio Rp. 91.000
Biaya variabel per kamar 1 Bed Room Deluxe Rp. 87.500
Biaya per kamar 2 Bed Room Rp. 117.000

**Tabel 14**  
**Menghitung Kontribusi Per Unit**

Keterangan	Studio	1 Bed Room Deluxe	2 Bed Room
Harga jual per unit	Rp. 350.000	Rp. 250.000	Rp. 300.000
Biaya variabel per unit	(Rp. 91.000)	(Rp. 87.500)	(Rp. 117.000)
Margin kontribusi/unit	Rp. 259.000	Rp. 162.500	Rp. 183.000
Rasio margin kontribusi	65%	65%	65%

Sebelum menghitung titik impas, terlebih dahulu harus dihitung margin kontribusi rata-rata tertimbang, dengan cara sebagai berikut.

**Tabel 15**  
**Menghitung Margin Kontribusi Rata-rata Tertimbang**

Jenis Kamar	Margin Kontribusi	Komposisi	Rata-rata
Studio	Rp. 259.000	26%	67.340
1 Bed Room Deluxe	Rp. 162.500	35%	56.875
2 Bed Room	Rp. 183.000	39%	71.370
Margin kontribusi rata-rata tertimbang			195.585

$$\begin{aligned} \text{BEP mix} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Rata-rata Tertimbang}} \\ &= \frac{2.125.116.340}{195.585} \\ &= 10.867 \text{ kamar} \end{aligned}$$

Dalam Rupiah:

$$\begin{aligned} \text{Studio} &= 10.867 \times 26\% \times 350.000 \\ &= \text{Rp. } 988.897.000 \\ \text{1 Bed Room Deluxe} &= 10.867 \times 35\% \times 250.000 \\ &= \text{Rp. } 950.862.500 \\ \text{2 Bed Room} &= 10.867 \times 39\% \times 300.000 \\ &= \text{Rp. } 1.271.439.000 \\ \text{BEP total dalam rupiah} &= \text{Rp. } 988.897.000 + \text{Rp. } 950.862.500 + \\ &\quad \text{Rp. } 1.271.439.000 \\ &= 3.211.228.500 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas dapat diketahui bahwa The Legian Hotel Badung berada dalam keadaan impas, pada saat jumlah kamar yang terjual sebanyak 10.867 kamar, untuk kamar Studio jumlah penjualan sebesar Rp. 988.897.000,-, 1 Bed Room Deluxe sebesar Rp. 950.862.500,-, dan 2 Bed Room sebesar Rp. 2.271.439.000,- atau untuk BEP total sebesar Rp. 3.211.228.500,-.

#### Rencana Penjualan Kamar

Apabila pihak manajemen ingin merencanakan laba

$$\begin{aligned} \text{Sales Budget (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang direncanakan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}} \\ &= \frac{2.125.116.340 + 300.000.000}{1 - \frac{1.246.408.120}{3.572.159.680}} \\ &= \frac{2.125.116.340 + 300.000.000}{1 - 0,35} \\ &= \frac{2.425.116.340}{0,65} \\ &= 3.730.948.215 \end{aligned}$$

Jadi rencana penjualan dengan rencana laba adalah Rp. 3.730.948.215,-.

tahun 2016 sebesar Rp. 300.000.000,-, maka pihak manajemen harus dapat mencapai penjualan di bawah ini, yang mana dapat dicari dengan menggunakan rumus sebagai berikut.

#### Perhitungan Batas Keamanan (Margin of Safety)

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety} &= \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan pada break event}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} = \\ &= \frac{3.730.948.215 - 3.211.228.500}{3.730.948.215} \times 100\% \\ &= \frac{519.719.715}{3.730.948.215} \times 100\% \\ &= 14\% \end{aligned}$$

Untuk mengetahui tingkat penurunan penjualan yang dapat ditolelir agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Bila penurunan penjualan melampaui batas jarak tersebut, maka perusahaan akan mengalami kerugian formulasinya adalah:

Jadi perhitungan di atas bahwa batas aman penurunan penjualan agar The Legian Hotel Badung tidak menderita kerugian yaitu sebesar 14% dari penjualan yang direncanakan. Bila melewati batas itu, perusahaan akan mengalami kerugian dan sebaliknya apabila penjualan turun kurang dari 14%, maka perusahaan masih dapat keuntungan dengan adanya target laba tersebut.

$$\begin{aligned} \text{DOL} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Laba Bersih}} \\ &= \frac{2.253.721.560}{200.605.220} \\ &= 11,23\% \end{aligned}$$

Perhitungan DOL (Degree of Operating Leverage)

Untuk mencari perubahan setiap satu persen penjualan terhadap EBIT (Earning Before Interest and Taxes) dipergunakan rumus DOL, yang dimaksud dengan perubahannya yaitu bisa naik ataupun bisa turun. Jika penjualan naik 1% maka EBIT akan naik dan begitu pula sebaliknya. Formulasinya adalah

Jadi perhitungan di atas disimpulkan bahwa perubahan 1% penjualan akan menyebabkan naik turunnya EBIT sebesar 11,23%

Setelah data dianalisis dilakukan pembahasan hasil analisis data untuk mengetahui makna dari hasil analisis. Berdasarkan perhitungan titik impas (Break Event Point) bahwa The Legian Hotel Badung berada dalam keadaan impas yang artinya perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian, yaitu pada saat jumlah kamar yang terjual sebanyak 10.867 kamar yang terdiri dari jumlah penjualan kamar Studio sebesar Rp. 988.897.000,-, 1 Bed Room Deluxe sebesar Rp. 950.862.500,-, dan 2 Bed Room sebesar Rp. 2.271.439.000,-, atau untuk BEP total sebesar Rp. 3.211.228.500,-.

Dari perhitungan perencanaan laba, The Legian Hotel di Badung merencanakan laba tahun 2016 sebesar Rp. 300.000.000,- yaitu dengan cara menaikkan keuntungan yang telah dicapai, maka The Legian Hotel di Badung harus mencapai penjualan minimal sebesar Rp. 3.730.948.215,-.

Berdasarkan perhitungan batas keamanan

(margin of safety) The Legian Hotel di Badung penurunan penjualan dapat ditolelir sebesar 14% dari jumlah penjualan yang direncanakan. Bila melewati batas itu, perusahaan mengalami kerugian dan sebaliknya bila penjualan turun kurang dari 14% perusahaan masih dapat keuntungan.

Berdasarkan perhitungan Degree of Operating Leverage (DOL), The Legian Hotel di Badung dalam tingkat operasinya sebesar 11,23% yang artinya jika penjualan naik 1%, maka Earning Before Interest and Taxes (EBIT) akan naik dan begitu pula sebaliknya, jika penjualan turun 1%, maka Earning Before Interest and Taxes (EBIT) akan turun.

## V. SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan Titik Impas (Break Event Point) untuk penjualan jumlah kamar pada The Legian Hotel Badung sebanyak 10.867 kamar, untuk kamar Studio jumlah penjualan sebesar Rp. 988.891.000,-, 1 Bed Room Deluxe sebesar Rp. 950.862.500,-, 2 Bed Room sebesar Rp. 2.271.439.000,- atau BEP total sebesar Rp. 3.211.228.500,-.

Dalam perhitungan perencanaan laba perusahaan menetapkan keuntungan yang diinginkan sebesar Rp. 300.000.000,- dengan cara menaikkan tingkat keuntungan maka penjualan minimal yang harus dicapai oleh The Legian Hotel Badung adalah Rp. 3.730.948.215,-.

Dalam tingkat penjualan pada The Legian Hotel Badung, agar tidak mengalami kerugian, penurunan yang dapat ditolelir adalah 14% dari jumlah penjualan yang direncanakan.

Berdasarkan Degree of Operating Leverage (DOL) atau tingkat operating pada The Legian Hotel Badung adalah sebesar 11,23%, artinya bahwa perubahan 1% dari penjualan akan menyebabkan perubahan Earning Before Interest and Taxes (EBIT) sebesar 11,23%.

Dari simpulan yang telah dikemukakan di atas maka saran-saran yang dapat diberikan dan diharap-

kan dapat berguna bagi perusahaan, khususnya dalam perencanaan laba, yaitu dalam melaksanakan kegiatan operasional hotel, sebaiknya pihak hotel memperhatikan dan menerapkan analisis break even untuk dapat mencapai keuntungan bagi perusahaan. Analisis break even ini juga dapat dijadikan dasar pertimbangan dalam menentukan strategi penjualan di tahun berikutnya.

Penurunan penjualan karena sesuatu hal mungkin saja terjadi. Agar tidak mengalami kerugian bila terjadi penurunan penjualan, maka diusahakan agar penurunan penjualan yang terjadi jangan sampai melewati 14% dari penjualan yang direncanakan.

Peneliti selanjutnya dapat menentukan tempat penelitian yang berbeda dari peneliti sebelumnya, baik itu di perusahaan manufaktur, dagang maupun jasa. Peneliti selanjutnya juga dapat memperpanjang periode perencanaan laba sehingga perusahaan mempunyai perencanaan jangka panjang untuk menjaga kontinuitas perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dwi Prastowo dan Rifka Juliaty. 2011. *Analisis Laporan Keuangan Konsep dan Aplikasi*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Handoko, T. Hani. 2012. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: BPFE.
- Mulyadi. 2010. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mulyadi. 2010. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Simamora, Henry. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Supriyono, R.A. 2011. *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Pembuatan Keputusan*. Yogyakarta: BPFE.
- Zaki Baridwan. 2012. *Intermedietre Accounting*. Yogyakarta: BPFE.