

Accountia Journal

(Accounting Trusted, Inspiring, Authentic Journal)

Vol.6, No.2, October 2022, pp. 122 - 131

ISSN 2620-5335 (Online), ISSN 2622-8270 (Print)

Journal homepage: <http://jurnal.umberau.ac.id/index.php/accountia>

ANALISIS TITIK IMPAS PADA PENJUALAN KAMAR HOMESTAY TRI G DI KABUPATEN BERAU

MA'RIFAH YULIANI

marifahyuliani@gmail.com

Universitas Muhammadiyah Berau

DAWAMI BUCHORI

dawami@umberau.ac.id

Universitas Muhammadiyah Berau

AIZA LATIFAH ADIWIYAH

aizalatifah@gmail.com

Universitas Muhammadiyah Berau

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH BERAU

Received: 13/08/2022

Revised: 23/08/2022

Accepted: 10/09/2022

ABSTRACT

The purpose of this research is to find out the Break Event Point of selling room rental services at the Tri G Homestay in Berau Regency. The type of data in this research is quantitative data using secondary data obtained from Homestay Tri G in Berau Regency. Based on the results of the research, the break event point in 2019 reached Rp. 184,939,759,- or 627 rooms for a year, with sales of Exclusive rooms of Rp. 98,019,072,- as many as 280 rooms while sales of Superior rooms amounted to Rp. 86,921,921,- as many as 347 rooms.

Keywords: Break Event Point, Room Sales, Homestay Tri G.

ABSTRAK

Tujuan penelitian yang dilakukan adalah untuk mengetahui titik impas pada penjualan jasa sewa kamar pada Homestay Tri G di Kabupaten Berau. Jenis data dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dengan menggunakan data sekunder yang diperoleh dari Homestay Tri G di Kabupaten Berau. Berdasarkan hasil penelitian titik impas tahun 2019 mencapai Rp 184.939.759 atau sebanyak 627 kamar selama setahun, dengan penjualan kamar Eksklusif sebesar Rp 98.019.072 sebanyak 280 kamar sedangkan penjualan kamar Superior sebesar Rp 86.921.921 sebanyak 347 kamar.

Kata Kunci: Titik Impas, Penjualan Kamar, Homestay Tri G.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pariwisata salah satu bagian dari kegiatan perekonomian negara kita yang menjadi andalan penghasilan devisa yang tak kalah pentingnya seperti halnya ekspor non migas dan migas. Negara bergantung

banyak dari industri pariwisata sebagai sumber pajak dan pendapatan untuk perusahaan yang menjual jasa kepada wisatawan.

Kabupaten Berau dikenal sebagai daerah wisata alam bawah laut, tidak hanya oleh wisatawan domestik tetapi juga

Accountia Journal

(Accounting Trusted, Inspiring, Authentic Journal)

Vol.6, No.2, October 2022, pp. 122 - 131

ISSN 2620-5335 (Online), ISSN 2622-8270 (Print)

Journal homepage: <http://jurnal.umberau.ac.id/index.php/accountia>

wisatawan mancanegara. Tempat wisata yang menjadi daya tarik wisatawan adalah terutama Pulau Derawan, Pulau Maratua dan gugusan-gugusan pulau kecil di sekitarnya. Bertambahnya akomodasi tidak diiringi dengan bertambahnya kunjungan wisatawan. Pada tahun 2017, terjadi peningkatan jumlah wisatawan yang signifikan sebesar 165,98% dari tahun 2016, baik dari tamu asing maupun domestik. Jumlah tamu di Kabupaten Berau pada tahun 2017 mencapai 207.780 orang yang terdiri dari 4.376 orang tamu asing dan 203.404 orang tamu domestik.

Pembangunan sektor pariwisata diharapkan dapat meningkatkan kontribusi dalam struktur perekonomian. Selain itu, dengan semakin berkembangnya daerah wisata, akan menciptakan lapangan kerja serta kesempatan berusaha bagi masyarakat di sekitarnya sehingga pendapatan masyarakat juga meningkat. Sektor pariwisata Kabupaten Berau sangat potensial dan dapat menjadi daerah utama tujuan wisata di Kalimantan Timur. Beberapa tempat dan jenis wisata di Kabupaten Berau yang menjadi daya tarik wisata saat ini terdiri dari wisata alam, sejarah dan budaya.

Orang yang bepergian untuk tujuan tertentu (wisatawan) memerlukan berbagai kemudahan seperti sarana tempat makan dan minum, jasa pelayanan serta tempat menginap bila perjalanan memakan waktu lebih dari 24 jam. Maka bermunculanlah berbagai jenis angkutan, rumah makan, biro perjalanan, penginapan, ada disebut homestay. Homestay merupakan salah satu hal yang penting dalam dunia kepariwisataan. Ia termasuk sarana pokok kepariwisataan, ini berarti hidup dan kehidupannya banyak tergantung kepada

banyak atau sedikitnya wisatawan yang datang.

Banyaknya jumlah homestay ataupun hotel maka timbul persoalan tersendiri bagi pihak manajemen homestay dalam melakukan kegiatan operasionalnya karena persaingan yang cukup tinggi. Bisnis perhotelan, seperti perusahaan yang lain, juga menghadapi persaingan yang ketat. Persaingan ini tentu saja menimbulkan tantangan bagi pihak manajemen hotel untuk mencari strategi dan keputusan bisnis yang tepat agar suatu hotel dapat bertahan dalam situasi persaingan. Berhasil tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang baik jangka panjang maupun jangka pendek. Melihat kondisi yang terjadi, manajemen membutuhkan strategi dan kebijakan perusahaan yang dapat mempengaruhi kemajuan dan kelangsungan hidup perusahaan. Kebijakan-kebijakan itu tertuang dalam penetapan tarif. Harga merupakan unsur yang paling penting dalam pemasaran perusahaan. Tingkat harga atau tarif kamar hotel sangat bervariasi, tidak hanya terjadi karena klasifikasi kamar yang berbeda, tetap juga di antara hotel di kelas yang sama.

Penetapan tarif merupakan salah satu keputusan penting manajemen karena tarif yang ditetapkan harus dapat menutup semua biaya dan mendapatkan laba. Penetapan tarif yang tidak tepat dapat menimbulkan kesulitan bahkan kegagalan bagi perusahaan. Penentuan tarif pada saat *low season* pun dapat menimbulkan persaingan yang ketat di antara hotel-hotel sejenis. Untuk itu pihak manajemen harus mempertimbangkan supaya dengan tarif

Accountia Journal

(Accounting Trusted, Inspiring, Authentic Journal)

Vol.6, No.2, October 2022, pp. 122 - 131

ISSN 2620-5335 (Online), ISSN 2622-8270 (Print)

Journal homepage: <http://jurnal.umberau.ac.id/index.php/accountia>

yang dibebankan pada saat *low season*, para wisatawan tidak beralih ke hotel lain.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, penulis bermaksud untuk mengadakan penelitian dengan mengambil judul “Analisis *Break Event Point* Terhadap Penjualan Kamar Pada Homestay Tri G di Kabupaten Berau.”

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka perumusan masalah yang dihasilkan dalam penelitian ini adalah Apakah penjualan jasa sewa kamar pada homestay Tri G di Kabupaten Berau telah mencapai *break event point*.

Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini sebagai berikut Untuk mengetahui *break event point* penjualan jasa sewa kamar pada Homestay Tri G di Kabupaten Berau.

KAJIAN PUSTAKA

Penentuan Harga

Dalam penentuan harga jual produk atau jasa langkah awal yang perlu dilakukan manajemen adalah menentukan tujuan penetapan harga jual. Tujuan ini akan dijadikan salah satu pedoman kerja bagi perusahaan.

a. Mendapatkan laba maksimal

Terjadinya harga ditentukan oleh penjual dan pembeli. Semakin besar permintaan dan daya beli konsumen, semakin besar juga kemungkinan bagi produsen untuk menetapkan tingkat harga yang lebih tinggi. Dengan demikian produsen mempunyai kesempatan untuk mendapatkan keuntungan maksimal dengan kondisi yang ada.

b. Mendapatkan pengembalian investasi yang ditargetkan

Harga yang dicapai dalam penjualan juga dimaksudkan untuk menutup investasi secara berangsur. Dana yang dipakai untuk mengembalikan investasi hanya dapat diambil dari laba perusahaan dan laba yang diperoleh bila harga jual lebih besar dari jumlah seluruhnya.

c. Mencegah atau mengurangi persaingan

Salah satu cara yang dapat digunakan untuk mencegah atau mengurangi persaingan adalah dengan melakukan kebijakan harga. Dilakukan bilamana para penjual menawarkan barang dan jasa dengan harga yang sama, oleh karena itu persaingannya hanya mungkin dilakukan tanpa mengetahui kebijakan harga tetapi dengan *service line*. Persaingan seperti itu disebut dengan persaingan bukan harga (*non price competition*).

d. Mempertahankan atau memperbaiki *market share*

Banyak perusahaan menetapkan sasaran-sasaran penetapan harga untuk mempertahankan pangsa-pangsanya. Memperbaiki pangsa pasar hanya mungkin dilaksanakan bilamana kemampuan dan kapasitas produksi perusahaan masih cukup longgar. Di samping itu juga di pengaruhi oleh kemampuan dari bidang lain seperti pemasaran, keuangan, dan sebagainya.

Pengertian Biaya

Menurut Hansen dan Mowen (2006), biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa datang bagi

Accountia Journal

(Accounting Trusted, Inspiring, Authentic Journal)

Vol.6, No.2, October 2022, pp. 122 - 131

ISSN 2620-5335 (Online), ISSN 2622-8270 (Print)

Journal homepage: <http://jurnal.umberau.ac.id/index.php/accountia>

organisasi. Dikatakan sebagai ekuivalen kas karena sumber non kas dapat ditukar dengan barang atau jasa yang diinginkan. Dalam usaha menghasilkan manfaat saat ini dan di masa depan, para manajer harus melakukan berbagai usaha untuk meminimalkan biaya yang dibutuhkan dalam mencapai manfaat ini.

Mengurangi biaya yang dibutuhkan untuk mencapai manfaat tentu memiliki arti bahwa perusahaan menjadi lebih efisien. Akan tetapi biaya tidak hanya harus ditekan tetapi juga harus dikelola secara strategis. Para manajer harus memiliki tujuan menyediakan nilai bagi pelanggan yang sama besar (atau lebih besar) dengan biaya yang lebih rendah dari para pesaingnya. Dengan cara ini, posisi strategis perusahaan akan naik, dan terciptalah manfaat di masa depan. Pada perusahaan yang berorientasi laba, manfaat masa depan biasanya berarti pendapatan.

a. Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Simamora (2012), mendefinisikan biaya variabel (*Variabel Cost*) sebagai biaya yang jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan aktivitas bisnis. Apabila tingkat aktivitas meningkat 10 persen, maka jumlah biaya variabel akan ikut meningkat sebesar 10 persen. Meskipun begitu, biaya variabel per unit jumlahnya tetap ketika terjadi perubahan aktivitas.

b. Biaya Tetap (*Full Cost*)

Kasmir (2009), mengungkapkan bahwa biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan dalam batas waktu tertentu.

c. Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel di dalamnya. Jumlah totalnya sesuai dengan tingkat kegiatan tetapi tingkat perubahannya tidak proporsional. Biaya semi variabel per unit berubah secara terbalik dengan volume kegiatan tetapi sifat perubahannya tidak proporsional.

Break Event Point

Krismiaji & Aryani (2011), mendefinisikan *Break Event Point* atau titik impas sebagai sebuah titik di mana jumlah pendapatan penjualan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian pada titik ini perusahaan tidak memperoleh laba, namun juga tidak menderita rugi.

Break Event Point merupakan salah satu alat yang dipergunakan untuk mengetahui hubungan antara tingkat kegiatan yang dilaksanakan, pendapatan perusahaan dan biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan.

Konsep *Break Event Point*

Supriyono (2012), menyatakan *Break Event* atau titik impas adalah keadaan suatu perusahaan yang pendapatannya sama dengan jumlah total biayanya, dengan kata lain perusahaan tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita rugi atau rugi labanya sama dengan nol.

Mulyadi (2012), menyatakan *Break Event Point* atau titik impas adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi atau dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika digunakan pendapatan (*Revenue*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja. Sedangkan Siregar, dkk (2013), menyatakan *Break*

Accountia Journal

(Accounting Trusted, Inspiring, Authentic Journal)

Vol.6, No.2, October 2022, pp. 122 - 131

ISSN 2620-5335 (Online), ISSN 2622-8270 (Print)

Journal homepage: <http://jurnal.umberau.ac.id/index.php/accountia>

Event Point dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan di mana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita rugi.

Penetapan Harga Jual Menurut Pandangan Islam

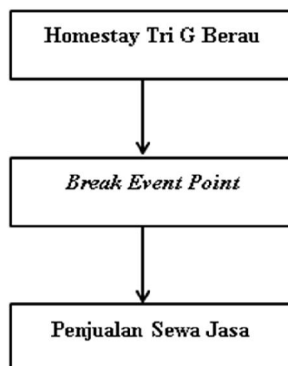
Konsep mekanisme pasar dalam Islam dibangun atas prinsip Ar-Ridha, yakni segala transaksi yang dilakukan haruslah atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak. Hal ini sesuai dengan al-Quran Surat an-Nisa' ayat 29 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِإِلْبَاطٍ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya :

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesama dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan persaingan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu : Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”(QS: An-Nisa’: 29)”

Kerangka Pikir Penelitian



Dari kerangka di atas dapat dijelaskan bahwa analisis *break event point*

mempengaruhi perhitungan *break event point* dalam rupiah terhadap tarif sewa kamar pada homestay Tri G.

METODE PENELITIAN

Unit Analisis Penelitian

Unit analisis penelitian ini adalah Homestay Tri G Kabupaten Berau yang beralamat di Jalan Durian 3, Gang Rimba Tanjung Redeb, Kabupaten Berau. Penelitian ini ditujukan untuk mengetahui apakah penjualan jasa sewa kamar pada Homestay Tri G telah mencapai *Break Event Point* dan bagaimana *break event point* dapat digunakan dalam menentukan harga sewa kamar pada Homestay Tri G.

Alat Analisis

Alat analisis yang digunakan untuk pengujian menentukan di terima atau ditolaknya hipotesis dalam penelitian ini adalah analisis *break event point* dengan pendekatan aljabar.

Break Event Point atas dasar penjualan dalam rupiah digunakan untuk mengetahui jumlah penjualan pada keadaan *break event point* di mana perusahaan tidak menderita kerugian dan tidak mendapatkan laba, yang dinyatakan dalam rupiah. *Break Event Point* atas dasar penjualan dalam rupiah dihitung sebagai berikut:

- Perhitungan Rasio Margin Kontribusi

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Total Margin Kontribusi}}{\text{Total Penjualan}}$$
- Perhitungan Tingkat *break event point*

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

Manajemen Perusahaan dalam usahanya untuk menaikkan penghasilan (penjualan) yang Akhirnya diharapkan

Accountia Journal

(Accounting Trusted, Inspiring, Authentic Journal)

Vol.6, No.2, October 2022, pp. 122 - 131

ISSN 2620-5335 (Online), ISSN 2622-8270 (Print)

Journal homepage: <http://jurnal.umberau.ac.id/index.php/accountia>

untuk menaikkan keuntungan dapat dilakukan dengan menaikkan harga jual. Adanya kenaikan harga jual dapat mengakibatkan perubahan besarnya *break event 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 Event Point Total
*Komposisi Jumlah Kamar yang Dijual =
Komposisi Penjualan : Harga Sewa per
Kamar*

HASIL PENELITIAN

Gambaran Umum Homestay Tri G

Homestay Tri G merupakan suatu usaha yang bergerak dalam bidang penginapan. Penginapan ini didirikan oleh dr. Rudi Mulyono, Sp.A selaku pemilik Homestay Tri G saat ini. Homestay Tri G berlokasi di Jalan Durian III, Gang Rimba Tanjung Redeb, Kabupaten Berau. pada saat didirikan Homestay ini memiliki 15 kamar dengan perincian sebagai berikut:

1. Kamar Superior, terdiri dari 7 kamar
2. Kamar Eksklusif, terdiri dari 8 kamar

Fasilitas Homestay Tri G

Homestay Tri G melayani para tamunya dengan menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan oleh para tamu dengan leluasa, fasilitas-fasilitas tersebut dibedakan menjadi fasilitas dalam

kamar dan fasilitas luar kamar. Adapun fasilitas dalam kamar dan fasilitas luar kamar di Homestay Tri G adalah sebagai berikut:

1. Fasilitas dalam kamar :
 - a) AC
 - b) Kulkas
 - c) TV
 - d) *Spring Bed*
 - e) Lemari pakaian
 - f) *Kitchen Set*
 - g) Kompor gas
 - h) Meja Rias
 - i) Wifi
2. Fasilitas di luar kamar terdiri dari Tempat parkir

Volume Penjualan

Berdasarkan hasil penelitian penulis pada usaha Homestay Tri G memperoleh data hasil penjualan jasa sewa kamar selama periode tahun 2015 sampai dengan tahun 2019 adalah sebagai berikut

Penjualan tahun 2015 = Rp 943.550.000,-
Penjualan tahun 2016 = Rp 422.900.000,-
Penjualan tahun 2017 = Rp 503.250.000,-
Penjualan tahun 2018 = Rp 502.200.000,-
Penjualan tahun 2019 = Rp 548.000.000,-

Berdasarkan data tersebut, bahwa volume penjualan jasa sewa kamar pada Homestay Tri G selama tahun 2015 sampai dengan 2019 sebesar Rp 2.919.900.000. penjualan jasa sewa kamar pada Homestay Tri G terbesar pada tahun 2015 yaitu sebesar Rp 943.550.000,- sedangkan penjualan paling rendah adalah pada tahun 2016 yaitu sebesar Rp 422.900.000,- disebabkan oleh karena kurangnya promosi yang dilakukan pada Homestay Tri G.

Accountia Journal

(Accounting Trusted, Inspiring, Authentic Journal)

Vol.6, No.2, October 2022, pp. 122 - 131

ISSN 2620-5335 (Online), ISSN 2622-8270 (Print)

Journal homepage: <http://jurnal.umberau.ac.id/index.php/accountia>

Biaya Tetap

Biaya tetap pada Homestay Tri G tahun 2019 adalah sebagai berikut:

- Biaya depresiasi bangunan = Rp 60.000.000,-
- Biaya depresiasi kendaraan = Rp 5.000.000,-
- Biaya pemeliharaan bangunan = Rp 25.000.000,-
- Biaya pemeliharaan kendaraan = Rp 3.500.000,-
- Biaya gaji = Rp 60.000.000,-
- Jumlah = Rp 153.500.000,-

Dari data di atas dapat dikemukakan bahwa jumlah biaya tetap pada Homestay Tri G tahun 2019 adalah Rp 153.500.000,-

Biaya Variabel

Biaya Variabel Pada Homestay Tri G:

- Biaya bahan bakar minyak = Rp 6.500.000,-
- Biaya listrik = Rp 36.216.000,-
- Biaya air = Rp 42.000.000,-
- Biaya lain-lain = Rp 5.676.000,-
- Jumlah = Rp 90.392.000,-

Dapat dikemukakan bahwa jumlah biaya variabel pada Homestay Tri G adalah Rp 90.392.000.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Analisis

Analisis laba penjualan jasa sewa kamar pada Homestay Tri G di Tanjung Redeb dalam penelitian ini dilakukan dengan pendekatan *break event point*. *Break Event Point* atau titik impas merupakan keadaan di mana jumlah penjualan sama dengan biayanya, sehingga perusahaan tidak menderita rugi dan tidak mendapatkan laba.

Pengalokasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel ke dalam Tipe Jenis Kamar Tahun 2019

Penjualan Kamar = Jumlah kamar terjual x Harga sewa per kamar

Jenis Kamar:

Eksklusif : $830 * Rp.350.000 = Rp.290.500.000,-$

Superior : $1.030 * Rp.250.000 = Rp.257.500.000,-$

Total = Rp.248.000.000,-

Persentase Nilai Relatif = $(\text{Penjualan per kamar} / \text{total penjualan}) * 100\%$

Eksklusif : $(290,5\text{juta} / 548\text{juta}) * 100\% = 53\%$

Superior : $(257,5\text{juta} / 548\text{juta}) * 100\% = 47\%$

Alokasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel ke Dalam Tipe Jenis Kamar Berdasarkan Persentase Nilai Jual Relatif

Biaya Tetap

= $53\% * Rp.153.500.000 = Rp.81.355.000$

= $47\% * Rp.153.500.000 = Rp.72.145.000$

= Rp.153.500.000

Biaya Variabel

= $53\% * Rp.90.392.000 = Rp.47.907.760$

= $47\% * Rp. 90.392.000 = Rp.42.484.240$

= Rp.90.392.000

Perhitungan *Break Event Point*

Tabel Laporan Laba Rugi yang Dianggarkan untuk Tahun 2019

Accountia Journal

(Accounting Trusted, Inspiring, Authentic Journal)

Vol.6, No.2, October 2022, pp. 122 - 131

ISSN 2620-5335 (Online), ISSN 2622-8270 (Print)

Journal homepage: <http://jurnal.umberau.ac.id/index.php/accountia>

Keterangan	Eksklusif	Superior	Total
Potensi Jumlah Kamar yang Terjual	2.920	2.555	5.475
Jumlah Kamar Terjual	830	1.030	1.860
Hasil Penjualan Kamar	Rp 290.500.000	Rp 257.500.000	Rp 548.000.000
Biaya Variabel	(Rp 47.907.760)	(Rp 42.484.240)	(Rp 90.392.000)
Margin Kontribusi	Rp 242.592.240	Rp 215.015.760	Rp 457.608.000
Biaya Tetap	(Rp 81.355.000)	(Rp 72.145.000)	(Rp 153.500.000)
Laba	Rp 161.237.240	Rp 142.870.760	Rp 304.108.000

Perhitungan Rasio Margin Kontribusi

Perhitungan besarnya rasio margin kontribusi pada tahun 2019 dapat dihitung berdasarkan data. Adapun hasil perhitungannya dapat disajikan sebagai berikut :

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

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{457.608.000}{548.000.000} = 0,83$$

Perhitungan Tingkat Break Event Point

$$\begin{aligned} \text{BE Total} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{153.500.000}{0,83} \\ &= \text{Rp } 184.939.759 \end{aligned}$$

Besarnya *break event point* untuk tahun 2019 adalah sebesar Rp 184.939.759. maksudnya yaitu kalau pihak homestay merencanakan untuk memperoleh keuntungan melalui penjualan jasa sewa kamar maka pihak hotel harus mampu memperoleh pendapatan minimal Rp 184.939.759.

Untuk menentukan besarnya penjualan dan jumlah kamar yang di jual dari masing-masing jenis kamar, agar secara total diperoleh tingkat *break event point* yang sesuai dengan perhitungan di atas, maka tingkat *break event* ditentukan berdasarkan komposisi penjualan kamar (*sales mix*) dari komposisi jumlah kamar yang dijual (*product mix*), yang perhitungannya adalah sebagai berikut :

- Komposisi penjualan = (% nilai jual relatif**Break Event Point*)
Penjualan Eksklusif
= 53%*Rp.184.939.759 =Rp.98.018.072
Penjualan Superior
= 47%*Rp.184.939.759 =Rp.86.921.686
- Komposisi jumlah kamar yang dijual untuk mencapai *Break Event Point* = (komposisi penjualan/harga sewa per kamar)
Kamar Eksklusif
Rp.98.018.072 : Rp.350.000 = 280 kamar
Kamar Superior
Rp.86.921.686 : Rp.250.000 = 347 kamar

Pembahasan

Break Event Point merupakan analisis untuk menentukan dan mencari jumlah unit yang harus dijual oleh perusahaan dengan harga tertentu untuk menutupi biaya-biaya yang timbul, di mana jumlah laba yang didapatkan sama dengan nol.

Break Event Point merupakan analisis kuantitas biaya dan laba. Keadaan *break event point* penting untuk diketahui manajemen perusahaan. Karena dengan mengetahui penjualan terendah tersebut manajemen dapat mengambil keputusan tentang keuangan, pemasaran, harga, serta dapat merencanakan laba.

Break Event Point atau titik impas adalah keadaan suatu perusahaan yang

Accountia Journal

(Accounting Trusted, Inspiring, Authentic Journal)

Vol.6, No.2, October 2022, pp. 122 - 131

ISSN 2620-5335 (Online), ISSN 2622-8270 (Print)

Journal homepage: <http://jurnal.umberau.ac.id/index.php/accountia>

pendapatan penjualannya sama dengan jumlah total biayanya, atau besarnya *contribution margin* sama dengan total biaya tetapnya, dengan kata lain perusahaan tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita rugi.

Berdasarkan hasil di analisis yang telah dilakukan di atas, maka perlu dilakukan pembahasan lebih lanjut untuk sampai pada pemecahan dan penyelesaian permasalahan dalam penelitian ini apakah homestay Tri G penjualan jasa sewa kamar pada homestay Tri G di Kabupaten Berau telah mencapai *break event point*.

Break Event Point (BEP) menggambarkan tingkat kegiatan yang tidak menghasilkan laba dan tidak pula menderita rugi, sehingga jumlah biaya total sama dengan besarnya pendapatan dari penjualan jasa sewa kamar tersebut keuntungan sama dengan nol.

Beban usaha Homestay Tri G meliputi biaya listrik, biaya bahan bakar minyak, biaya pemeliharaan gedung, biaya pemeliharaan kendaraan, biaya gaji, biaya depresiasi bangunan, dan biaya depresiasi kendaraan.

Dari analisis *break event point* terhadap Homestay Tri G, terdapat beberapa kelebihan dan kekurangan. Kelebihan-kelebihan tersebut antara lain:

1. Hasil analisis *break event point* 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

Hasil analisis *break event point* dapat digunakan manajemen sebagai pedoman dalam program perencanaan atau *budgeting*, khususnya perencanaan laba.

PENUTUP

Simpulan

Kesimpulan dari hasil analisis dari pembahasan dalam bab sebelumnya sebagai berikut :

Dari hasil perhitungan analisis *break event point* tahun 2019, dapat diketahui bahwa *break event point* untuk tahun 2019 diraih saat volume penjualan mencapai Rp 184.939.759 atau sebanyak 627 kamar selama setahun, dengan perincian sebagai berikut

- a. Penjualan kamar Eksklusif sebesar Rp 98.018.072 sebanyak 280 kamar.
- b. Penjualan kamar Superior sebesar Rp 86.921.686 sebanyak 347 kamar.

Saran

Saran yang disampaikan sebagai bahan masukan guna mengatasi masalah sebagai berikut :

1. Homestay Tri G diharapkan dapat meningkatkan penjualan dengan meningkatkan fasilitas, sehingga penginapan dapat terus mencapai penjualan di atas *break event point* dan laba penjualan dapat ditingkatkan.
2. Homestay Tri G diharapkan dapat melakukan efisiensi dalam pengeluaran biaya operasional, baik yang bersifat biaya variabel dan biaya tetap, dengan mempertahankan kualitas Homestay.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariswan, (2011), *Analisis Break Event Point Penjualan Air Mineral Pada CV. Putra Mahkota di Kabupaten*

Accountia Journal

(Accounting Trusted, Inspiring, Authentic Journal)

Vol.6, No.2, October 2022, pp. 122 - 131

ISSN 2620-5335 (Online), ISSN 2622-8270 (Print)

Journal homepage: <http://jurnal.umberau.ac.id/index.php/accountia>

- Berau, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi, Tanjung Redeb, Berau.
- Hansen dan Mowen. (2006). *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat, Jakarta.
- Handono Mardiyanto. (2009). *Intisari Manajemen Keuangan*. Garasindo, Jakarta.
- Henry, Simamora. (2012). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta : Star Gate Publisher.
- Horne, James C. Van dan John M Wachowicz, Jr. (2012). *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan (Edisi 13)*. Jakarta : Salemba Empat.
- Ida Rahmani, (2013). *Analisis Break Event Point Pada PT. Perusahaan Listrik Negara (Persero) Cabang Tanjung Redeb*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi, Tanjung Redeb.
- Kasmir. (2009). *Analisis Laporan Keuangan*. Penerbit PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Kasmir, S.E,M.M. (2009). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Edisi Pertama. Kencana. Jakarta.
- Krismiaji & Ariyani. (2011). *Akuntansi Manajemen*. Edisi Kedua. Yogyakarta : Unit Penerbit dan percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Mulyadi. (2012). *Akuntansi Biaya*. Edisi ke-5. Cetakan Kesebelas. Yogyakarta : STIM YKPN.
- Popi Nopiana, (2011). *Analisis Break Event Point Pada PT. Prima Unggas Borneo Di Tanjung Redeb*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah, Tanjung Redeb.
- Siregar, dkk. (2013). *Akuntansi Biaya*. Edisi kedua. Salemba Empat, Jakarta.
- Supriyono. (2011). *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan harga Pokok*, Edisi 2. Yogyakarta : BPFÉ.