

**ANALISIS EVALUASI PENCAPAIAN LABA BERDASARKAN
METODE BIAYA-VOLUME-LABA PADA HOTEL ANEKA
DI TALISAYAN KABUPATEN BERAU**

Nirwana

Asmawati

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammdiyah

ABSTRACT

Evaluation Analysis of Profit Achievement Based on Cost-Volume-Profit Method at Multifarious Hotel in Talisayan Kabupaten Berau. Under the guidance of Mr. Nahwani Fadelan, SE., M.M. (Advisor I) and Mr. Sayugo Adi Purwanto, SE., M.M. (Supervisor II). The purpose of this research is to know and analyze the target of profit achievement at Hotel Aneka in Talisayan. The analysis tools are: Contribution Margin, Contribution Margin Ratio, Break Event Point (BEP) and Sales with Target Profit. Based on the results of the analysis can be seen that Large sales services Hotel Aneka to be obtained in order to obtain the desired target profit Year 2016 is Rp. 450,802,521. Large contribution margin at Hotel Aneka is Rp. 318,901,843 or 70.74%. Big sale services Hotel Aneka to be achieved for the hotel to break even point in the Year 2016 is Rp. 394.422.215. Operating rate leverage at Hotel Aneka Year 2013 is 8.00 times. Large margin of safety (MOS) for Hotel Aneka to be achieved in order not to lose in Year 2016 is Rp. 56.380.305 or 12.51%. So by applying this cost-volume-profit analysis the company knows the minimum level so that the company does not suffer losses.

ABSTRAK

Analisis Evaluasi Pencapaian Laba Berdasarkan Metode Biaya-Volume-Laba pada Hotel Aneka di Talisayan Kabupaten Berau. Dibawah bimbingan Bapak Nahwani Fadelan, SE., M.M. (Pembimbing I) dan Bapak Sayugo Adi Purwanto, SE., M.M. (Pembimbing II).

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis target pencapaian laba pada Hotel Aneka di Talisayan. Adapun alat analisis yang dimaksud adalah: Margin Kontribusi, Rasio Margin Kontribusi, Break Event Point (BEP) dan Penjualan dengan Target Laba.

Berdasarkan hasil analisis dapat diketahui bahwa Besar penjualan jasa Hotel Aneka yang harus diperoleh agar memperoleh target laba yang diinginkan Tahun 2016 adalah sebesar Rp. 450.802.521. Besar margin kontribusi pada Hotel Aneka adalah sebesar Rp. 318.901.843 atau sebesar 70,74%. Besar penjualan jasa Hotel Aneka yang harus dicapai agar hotel mencapai titik impas/break even point pada Tahun 2016 adalah sebesar Rp. 394.422.215. Tingkat operating leverage

pada Hotel Aneka Tahun 2013 adalah sebesar 8,00 kali. Besar margin of safety (MOS) bagi Hotel Aneka yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian pada Tahun 2016 adalah sebesar Rp. 56.380.305 atau sebesar 12,51%. Sehingga dengan menerapkan analisis biaya-volume-profit ini perusahaan mengetahui tingkat minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia bisnis di Indonesia sudah semakin melaju dengan cepat. Semakin ketat pula persaingan antar perusahaan yang membuat para pengusaha terpacu untuk mengelola perusahaan dengan lebih efektif dan efisien. Oleh karena itu, demi kelangsungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan bisnis tersebut, manajemen perusahaan perlu berupaya semaksimal mungkin agar tidak mengalami kerugian.

Hal yang sering dijadikan sebagai alat ukur keberhasilan suatu perusahaan adalah laba atau keuntungan. Sebagian besar perusahaan yang didirikan berorientasi mencari laba atau keuntungan yang tinggi, perolehan laba harus memadai sesuai dengan investasi yang ditanamkan oleh para investor untuk memperoleh pendapatan. Dengan banyaknya laba yang diperoleh suatu perusahaan maka perusahaan akan mampu untuk tetap dapat mempertahankan kelangsungan perusahaannya bahkan perusahaan akan mampu mengembangkan dirinya menjadi suatu usaha yang lebih besar lagi, sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Besar kecilnya laba yang dapat dicapai merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Laba merupakan selisih antara pendapatan

yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka pencapaian laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Maka evaluasi akan pencapaian laba tersebut sangat diperlukan oleh manajemen perusahaan guna merumuskan kebijakan-kebijakan selanjutnya demi memajukan perusahaan. Salah satu alat bantu yang biasa digunakan manajer dalam mengevaluasi pencapaian laba tersebut adalah analisis biaya-volume-laba.

Analisis biaya-volume-laba merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan (Hansen dan Mowen, 2009:4). Karena analisis biaya-volume-laba menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual dan harga maka semua informasi keuangan perusahaan terkandung didalamnya. Analisis biaya-volume-laba dapat digunakan dalam perencanaan laba yang diinginkan suatu perusahaan. Laba dikatakan tercapai apabila realisasi laba yang diterima perusahaan sesuai dengan perencanaan laba yang telah ditetapkan. Menurut Machfoedz dalam Widiyanti (2014:14), perencanaan laba dapat diartikan sebagai sebuah penentuan terhadap tindakan yang akan dilakukan oleh manajer dalam waktu tertentu yang berhubungan dengan target laba yang ingin dicapai perusahaan.

Salah satu elemen analisis biaya-volume-laba yang penting adalah analisis titik impas (*Break Event Point Analysis*). Analisis *Break Event* adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol). Dengan melakukan analisis *Break Event*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Menurut Martono dan Harjito (2008:268), analisis *Break Event* adalah teknik analisis yang mempelajari hubungan biaya, laba dan volume penjualan. Oleh karena itu, analisis *Break Event* merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan pencapaian laba.

Analisis *Break Event* dan analisis biaya-volume-laba merupakan teknik-teknik perencanaan laba dalam jangka pendek atau dalam satu periode akuntansi tertentu dengan mendasarkan variabilitas penghasilan dari penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan sehingga teknik-teknik tersebut dapat digunakan sebagai alat perencanaan laba dalam jangka pendek (Supriyono, 2011:331). Analisis biaya-volume-laba dapat juga digunakan pada industri jasa, misalnya industri jasa perhotelan. Dalam industri perhotelan,

perusahaan dituntut bagaimana menghasilkan dan memasarkan berbagai produk jasa yang terdapat pada hotel tersebut bagi konsumen yang membutuhkannya. Pendapatan industri perhotelan dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah tingkat kepadatan hunian.

Hotel Aneka merupakan hotel yang cukup terkenal di Kecamatan Talisayan yang memiliki daya tarik tersendiri bagi penulis untuk dijadikan sebagai objek dalam penulisan skripsi ini. Hotel Aneka memiliki lokasi yang sangat strategis, pemandangan pantai hingga ke laut lepas secara langsung dan dekat dengan objek-objek wisata di Kecamatan Talisayan. Selain itu, hotel ini memberikan suasana yang berbeda dengan hotel-hotel lainnya, yaitu suasana nyaman layaknya berada di rumah sendiri, namun pelayanan yang tetap memuaskan.

Hotel Aneka sebagai salah satu hotel yang ada di Kecamatan Talisayan Kabupaten Berau, namun bukan berarti perusahaan ini dapat memonopoli bisnis akomodasi untuk para wisatawan yang berkunjung ke objek-objek wisata yang ada di kecamatan tersebut, karena Hotel Aneka juga menghadapi persaingan bisnis dari beberapa penginapan dan *homestay* yang banyak berdiri di Kecamatan Talisayan. Selain itu juga kompetitor dari hotel-hotel mewah sekelas hotel berbintang yang berada di Kecamatan Tanjung Redeb sebagai ibukota Kabupaten Berau, karena banyak wisatawan hanya berkunjung ke objek wisata dan tidak berdiam lama di Kecamatan Talisayan. Untuk itu Hotel Aneka terus melakukan inovasi untuk masa

depan yang lebih gemilang serta didukung adanya karyawan-karyawan yang berkompeten dibidangnya masing-masing sehingga menjadikan Hotel Aneka dapat terus bertahan dan berkembang. Dapat dikatakan bahwa Hotel Aneka merupakan perusahaan yang melakukan berbagai upaya ke arah peningkatan volume penjualan yang bertujuan untuk meningkatkan keuntungan. Untuk itu perlu dilakukan penerapan analisis biaya-volume-laba pada Hotel Aneka di Kecamatan Talisayan, sehingga perusahaan dapat mengetahui biaya-biaya yang harus dikeluarkan dan volume penjualan yang harus dicapai dalam rangka melakukan evaluasi terhadap pencapaian laba perusahaan.

Manajemen Hotel Aneka dalam merencanakan labanya dilakukan dengan melihat realisasi tahun-tahun sebelumnya dan kemudian dibuat anggaran. Selama perusahaan ini berjalan, perencanaan laba yang dibuat perusahaan hanya berdasarkan perkiraan dari pengalaman tahun-tahun sebelumnya agar laba yang akan didapat lebih tinggi dari tahun sebelumnya. Oleh karena itu dengan adanya perhitungan analisis biaya-volume-laba ini diharapkan dapat membuat evaluasi terhadap pencapaian laba pada Hotel Aneka ini menjadi lebih baik dan sistematis sehingga dapat menghasilkan laba yang optimal dimasa mendatang.

Berdasarkan dari latar belakang di atas, maka penulis tertarik dan ingin mengkaji lebih jauh lagi dengan mengadakan penelitian mengenai analisis biaya-

volume-laba dengan judul “*Analisis Evaluasi Pencapaian Laba Berdasarkan Metode Biaya-Volume-Laba pada Hotel Aneka di Talisayan Kabupaten Berau*”.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan dalam penelitian ini, yaitu: Apakah target laba pada Hotel Aneka di Talisayan telah tercapai?

Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis target pencapaian laba pada Hotel Aneka di Talisayan. Kegunaan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran hasil evaluasi terhadap pencapaian target laba pada Hotel Aneka di Talisayan, sehingga dapat memberikan masukan bagi manajemen untuk mengambil kebijakan-kebijakan strategis dalam pencapaian target laba perusahaan.

Kajian Pustaka

Kajian Teori

Akuntansi manajemen Sebagai salah satu sistem pengolahan informasi keuangan, akuntansi manajemen merupakan tipe akuntansi yang mengolah informasi keuangan yang terutama untuk memenuhi keperluan manajemen dalam melaksanakan fungsi perencanaan dan pengendalian organisasi. Definisi akuntansi manajemen menurut Rudianto (2006:4), akuntansi manajemen merupakan sistem/alat, yakni jenis informasi yang dihasilkannya ditujukan kepada pihak-pihak

internal organisasi, seperti manajer keuangan, manajer produksi, manajer pemasaran dan sebagainya guna pengambilan keputusan internal organisasi. Menurut Krismiaji dan Aryani (2011:1) Akuntansi manajemen adalah salah satu cabang ilmu akuntansi yang menghasilkan informasi untuk manajemen atau pihak intern perusahaan.

Akuntansi manajemen menyediakan kerangka acuan untuk mengevaluasi informasi dari segi tujuan-tujuan organisasi dan memberikan informasi kepada manajer dan pihak-pihak lainnya dalam organisasi. Informasi manajemen (*management accounting information*) adalah data operasi dan keuangan tentang aktivitas-aktivitas, proses-proses, unit-unit operasi, produk-produk, jasa-jasa, dan pelanggan dari sebuah organisasi. Dimana organisasi ini ditujukan kepada pemakai-pemakai internal perusahaan yakni manajemen untuk tujuan internal pula.

Informasi manajemen dibutuhkan oleh manajemen berbagai jenjang organisasi, untuk menyusun rencana aktifitas perusahaan dimasa yang akan datang. Kegiatan perencanaan meliputi pengambilan keputusan, pemilihan alternatif tindakan dari berbagai alternatif yang mungkin dilaksanakan dimasa yang akan datang. Informasi akuntansi manajemen sangat bermanfaat bagi manajemen terutama pada tahap analisis konsekuensi setiap alternatif tindakan yang mungkin dalam proses pengambilan keputusan tersebut.

Akuntansi biaya merupakan salah satu dari sekian banyak disiplin ilmu dalam akuntansi. Akuntansi biaya secara sederhana dapat

diartikan dari istilahnya sebagai akuntansi yang khusus digunakan untuk pengukuran dan pelaporan biaya (Witjaksono, 2013:3). Menurut Mulyadi (2015:7), akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya, pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu serta penafsiran terhadapnya. Sedangkan Ahmad dan Abdullah (2012:4) menyatakan bahwa akuntansi biaya adalah bagian dari akuntansi manajemen dimana merupakan salah satu dari bidang khusus akuntansi yang menekankan pada penentuan dan pengendalian biaya.

Menurut Carter dan Usry (2009:11) peranan dari akuntansi biaya adalah akuntansi biaya melengkapi manajemen dengan alat yang diperlukan untuk aktivitas-aktivitas perencanaan dan pengendalian, memperbaiki kualitas dan efisiensi, serta membuat keputusan-keputusan yang bersifat rutin maupun strategis.

Menurut Mulyadi (2015:7), akuntansi biaya mempunyai tiga tujuan pokok, yaitu:

- a. Penentuan harga pokok produk.
- b. Pengendalian biaya.
- c. Pengambilan keputusan khusus.

Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian yang akan dilakukan oleh penulis, jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data ini diperoleh dari laporan keuangan dan laporan biaya-biaya pada Hotel

Aneka di Talisayan periode Tahun 2016 dan Tahun 2017 yang telah tersedia di perusahaan.

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian pustaka yaitu dengan mengumpulkan dan mempelajari berbagai literatur, buku-buku wajib dan bahan kuliah yang erat hubungannya dengan penelitian ini, sebagai sumber acuan untuk membahas teori yang relevan dengan pembahasan masalah.
2. Penelitian lapangan yaitu dengan mengadakan penelitian secara langsung untuk memperoleh gambaran masalah dengan mengamati dan melihat keadaan perusahaan, serta mengumpulkan data-data tertulis berupa data mengenai biaya-biaya, volume produksi dan penjualan dengan metode dokumentasi.

Alat Analisis

Teknik yang dilakukan penulis untuk menganalisa data yang diperoleh, yaitu: penulis mengumpulkan data terlebih dahulu dan dilakukan perhitungan, kemudian hasilnya diberikan uraian dan akhirnya ditarik suatu kesimpulan sesuai dengan permasalahan perusahaan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya. Langkah-langkah yang digunakan secara matematis untuk menganalisis

data adalah:

1. Mengidentifikasi data biaya-biaya yang diperoleh dari unit analisis berdasarkan perilaku biayanya yaitu kedalam komponen biaya tetap, biaya variabel dan semi variabel.
2. Pemisahan biaya semi variabel kedalam komponen tetap dan variabel dengan menggunakan rumus *least square*. Menurut Mulyadi (2015:474) rumus *least square* sebagai berikut:

$$Y = a + bx$$

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n}$$

Dimana:

Y = Total Biaya

X = Satuan Volume

a = Biaya Tetap

b = Biaya Variabel

n = jumlah observasi

3. Menentukan Margin Kontribusi, rumus yang digunakan untuk menghitung margin kontribusi menurut Hansen & Mowen (2009:7) sebagai berikut:

Margin Kontribusi = Penjualan - Biaya Variabel

Jika margin kontribusi bernilai positif maka akan menutup sebagian atau total

4. Menentukan Rasio Margin Kontribusi, rumus yang digunakan untuk menghitung rasio margin

kontribusi menurut Simamora (2012:170) sebagai berikut:

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

Rasio ini menunjukkan persentase tiap satu rupiah penjualan yang dapat digunakan untuk menutup biaya tetap dan kemudian laba.

5. Menentukan *Break Event Point* (BEP), rumus yang digunakan untuk menghitung *break event point* menurut Garisson, dkk. (2013:334) sebagai berikut:

$$\text{Break Event Point (dalam rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

6. Menentukan Penjualan dengan Target Laba, rumus yang digunakan untuk menghitung penjualan dengan target laba menurut Garisson, dkk. (2013:338) sebagai berikut:

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

Data Hasil Penelitian

Berdasarkan data yang diperoleh dari Hotel Aneka, maka biaya-biaya tersebut dapat diklasifikasikan sebagai berikut.

- a. Biaya tetap, terdiri atas: (a) Biaya perawatan gedung, (b) biaya penyusutan gedung, (c) biaya gaji dan upah, (d) biaya pemasaran dan (e) biaya administrasi dan umum. Biaya tetap pada Hotel Aneka disajikan pada tabel berikut :

Tabel 1. Biaya Tetap pada Hotel Aneka Tahun 2016

Komponen Biaya	Jumlah
Biaya Perawatan Gedung	25.838.400
Biaya Penyusutan Gedung	23.988.000
Biaya Gaji dan Upah	148.000.000
Biaya Pemasaran	12.696.000
Biaya Administrasi dan Umum	33.636.080
Jumlah	244.158.480

Sumber: Hotel Aneka, 2018.

- b. Biaya variabel, terdiri atas: (a) biaya perlengkapan kamar, (b) biaya *food and beverage*, (c) biaya *kitchen set* dan (d) biaya penjualan lainnya. Biaya variabel pada Hotel Aneka disajikan pada tabel berikut :

Tabel 2. Biaya Variabel pada Hotel Aneka dari Tahun 2016

Komponen Biaya	Jumlah
Biaya perlengkapan kamar	61.930.900
Biaya Food N Beverage	36.654.700
Biaya <i>Kitchen Set</i>	6.708.100
Biaya Penjualan lainnya	9.328.500
Jumlah	114.622.200

Sumber: Hotel Aneka, 2018.

- c. Biaya semi variabel, terdiri atas: (a) biaya air, (b) biaya listrik dan (c) biaya telpon. Biaya semi variabel Tahun 2016 nampak pada tabel berikut :

Tabel 3. Biaya Semi Variabel pada Hotel Aneka dari Tahun 2016

Komponen Biaya	Jumlah
Biaya Air	7.530.180
Biaya Listrik	40.288.210
Biaya Telpon	4.319.507
Jumlah	52.137.897

Sumber: Hotel Aneka, 2018.

Pembahasan Dan Analisis

Analisis

Dalam pengaplikasian analisis target laba diperlukan klasifikasi biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya semi variabel yang ada harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Berdasarkan data biaya semi variabel pada Tabel

3, maka pemisahan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel sebagai berikut.

Tabel 4. Pemisahan Biaya Semi Variabel

Nama Biaya	By Semi Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Air	7.530.180	6.622.870	907.309
Biaya Listrik	40.288.210	25.061.958	15.226.252
Biaya Telpon	4.319.507	3.174.590	1.144.917
Jumlah	52.137.897	34.859.418	17.278.478

Tabel 5. Biaya Tetap dan Biaya Variabel pada Hotel Aneka Tahun 2016

Nama Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya perawatan gedung	25.838.400	-
Biaya penyusutan gedung	23.988.000	-
Biaya gaji dan upah	148.000.000	-
Biaya pemasaran	12.696.000	-
Biaya administrasi dan umum	33.636.080	-
Biaya Air	6.622.870	907.309
Biaya listrik	25.061.957	15.226.252
Biaya telepon	3.174.590	1.144.917
Biaya perlengkapan kamar	-	61.930.900
Biaya Food N Beverage	-	36.654.700
Biaya Kitchen Set	-	6.708.100
Biaya Penjualan lain	-	9.328.500
Jumlah	279.017.897	131.900.678

Setelah melakukan pengklasifikasian biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel maka langkah selanjutnya adalah melakukan analisis target laba. Berdasarkan kebijakan dari Hotel Aneka perencanaan laba untuk Tahun 2016 diharapkan meningkat 15% dari laba Tahun 2015.

Berdasarkan data yang diperoleh dari Hotel Aneka, total laba yang diperoleh Hotel Aneka pada Tahun 2015 adalah sebesar Rp. 34.681.692, sehingga target laba yang ingin dicapai oleh Hotel Aneka pada Tahun 2016 adalah sebesar Rp. 39.883.946 {Rp. 34.681.692 + (15% x Rp. 34.681.692)}. Maka untuk mencapai target laba tersebut, perlu diperhitungkan besar penjualan jasa hotel yang harus diperoleh oleh Hotel Aneka.

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \text{BV} + \text{BT} + \text{Laba} \\ &= \text{Rp. 131.900.678} + \text{Rp. 279.017.897} + \text{Rp. 39.883.946} \\ &= \text{Rp. 450.802.521} \end{aligned}$$

Jadi, jumlah penjualan jasa hotel yang harus diperoleh agar target laba tahun 2016 tercapai yaitu sebesar Rp. 450.802.521

Berdasarkan analisis target laba di atas, maka selanjutnya dapat dilakukan analisis margin kontribusi. Data yang terkumpul untuk tahun 2016 berdasarkan analisis target laba yaitu:

Penjualan Total Rp. 450.802.521

Biaya tetap total Rp. 279.017.897

Biaya variabel total Rp. 131.900.678

Untuk menghitung margin kontribusi dan rasio margin kontribusi dapat dihitung sebagai berikut.

$$\begin{aligned} \text{Margin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{BV} \\ &= \text{Rp. 450.802.521} - \text{Rp. 131.900.678} \\ &= \text{Rp. 318.901.843} \end{aligned}$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Rasio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Rp. 318.901.843}}{\text{Rp. 450.802.521}} \times 100\% \\ &= 0,7074 \times 100\% \\ &= 70,74\% \end{aligned}$$

Berdasarkan data tersebut dapat dibuat laporan laba/rugi dengan format margin kontribusi pada Hotel Aneka untuk Tahun 2016.

Hotel Aneka		
Laporan Laba / Rugi Tahun 2016		
	Jumlah	Persentase
Penjualan	Rp. 450.802.521	100%
Biaya Variabel	- Rp. 131.900.678	-29,26%
Margin Kontribusi	Rp. 318.901.843	70,74%
Biaya Tetap	- Rp. 279.017.897	
Laba Bersih	Rp. 39.883.946	

Kalau diperhatikan margin kontribusi dalam rupiah yang besarnya Rp. 318.901.843 atau sebesar 70,74%, dapat dianalisis

bahwa dengan total penjualan sebesar Rp. 450.802.521 memberi kontribusi total sebesar Rp. 318.901.843 untuk menutupi biaya tetap setelah menutup biaya variabel.

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

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp. 279.017.897}}{70,74\%}$$

$$\text{BEP} = \text{Rp. 394.422.215}$$

Jadi titik impas akan tercapai pada penjualan sebesar Rp. 394.422.215, yang berarti bahwa pada Tahun 2016 Hotel Aneka mampu menutupi biaya tersebut untuk mencapai titik impas.

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

$$\text{DOL} = \frac{\text{Rp. 318.901.843}}{\text{Rp. 39.883.946}} = 8,00$$

Degree of Operating Leverage (DOL) Hotel Aneka adalah sebesar 8,00 kali. DOL 8,00 kali ini menunjukkan bahwa setiap tambahan 1% penjualan akan menambah laba bersih 8,00%.

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \text{Total Penjualan} - \text{BEP} \\ &= \text{Rp. 450.802.521} - \text{Rp. 394.422.215} \\ &= \text{Rp. 56.380.305} \end{aligned}$$

$$\% \text{ MOS} = \frac{\text{MOS dalam rupiah}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

$$= \frac{\text{Rp. 56.380.305}}{\text{Rp. 450.802.521}} \times 100\%$$

$$= 0,1251 \times 100\% = 12,51\%$$

Perhitungan margin keamanan (MOS) ini berarti bahwa

tingkat penjualan perusahaan tidak boleh kurang dari 12,51% dari penjualan yang direncanakan, agar perusahaan tidak menderita rugi.

Pembahasan

Menurut Hansen dan Mowen (2005) analisis biaya-volume-profit (CVP) merupakan suatu alat yang digunakan untuk perencanaan laba dan pengambilan keputusan. Dengan menggunakan metode tersebut dapat diketahui pula berapa jumlah penjualan impas (*break even point*) pada saat perusahaan tidak mengalami kerugian maupun untung, berapa jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mencapai target laba, dan juga untuk mengetahui seberapa besar penjualan yang dapat membuat penurunan sebelum mengalami kerugian. Berdasarkan hasil penelitian, untuk dapat mencapai target laba Tahun 2016 sebesar 15% dari laba Tahun 2015 yaitu sebesar Rp. 39.883.946 {Rp. 34.681.692 + (15% x Rp. 34.681.692)}, maka besar penjualan jasa Hotel Aneka yang harus dicapai adalah sebesar Rp. 450.802.521 dengan margin kontribusi sebesar Rp. 318.901.843. Dari perhitungan yang terdapat pada hasil penelitian dapat diketahui bahwa, Hotel Aneka tidak memperoleh laba atau rugi pada saat penjualan Rp. 394.422.215. DOL untuk Hotel Aneka Tahun 2016 adalah sebesar 8,00 kali ini menunjukkan bahwa setiap tambahan 1% penjualan akan menambah laba bersih sebesar 8,00%.

Berdasarkan hasil analisis, tingkat penjualan perusahaan tidak boleh kurang dari Rp. 56.380.305 atau sebesar 12,51% dari penjualan yang direncanakan, agar perusahaan

tidak menderita rugi. Sehingga dengan menerapkan analisis biaya-volume-profit ini perusahaan mengetahui tingkat minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.

Pada Tahun 2016 dapat diketahui bahwa penjualan jasa hotel yang dicatat oleh Hotel Aneka adalah Rp. 59.778.000, berarti angka telah melebihi dari Rp. 56.380.305. Maka dengan demikian dapat disimpulkan bahwa menolak hipotesis dalam penelitian ini, bahwa target laba pada Hotel Aneka di Talisayan telah tercapai.

Penutup

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan, maka diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Besar penjualan jasa Hotel Aneka yang harus diperoleh agar memperoleh target laba yang diinginkan Tahun 2016 adalah sebesar Rp. 450.802.521. Besar margin kontribusi pada Hotel Aneka adalah sebesar Rp. 318.901.843 atau sebesar 70,74%.
2. Besar penjualan jasa Hotel Aneka yang harus dicapai agar hotel mencapai titik impas/*break even point* pada Tahun 2016 adalah sebesar Rp. 394.422.215. Tingkat *operating leverage* pada Hotel Aneka Tahun 2013 adalah sebesar 8,00 kali.
3. Besar *margin of safety* (MOS) bagi Hotel Aneka yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian pada Tahun 2016 adalah sebesar

Rp. 56.380.305 atau sebesar 12,51%. Sehingga dengan menerapkan analisis biaya-volume-profit ini perusahaan mengetahui tingkat minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.

Saran-saran

Peneliti memberikan saran yang sekiranya dapat digunakan oleh pihak Hotel Aneka dalam menetapkan kebijakan terutama dalam perencanaan laba di masa yang akan datang.

1. Jika perusahaan menginginkan peningkatan laba untuk tahun selanjutnya tetap bisa tercapai, maka perusahaan bisa melakukan efisiensi biaya. Misalnya saja biaya yang bisa diefisienkan yaitu: (a) biaya telepon dengan mengurangi pembicaraan diluar usaha yang tidak penting, (b) biaya listrik dengan menghindari pemakaian listrik yang tidak berlebihan, dan (c) biaya air dengan menghindari pemakaian air yang berlebihan.
2. Hotel Aneka dapat menerapkan analisis biaya-volume-laba (CVP) sebagai alat bantu dalam perencanaan laba hotel dimana dapat diketahui volume penjualan minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan analisis ini dapat memberikan informasi mengenai penjualan yang harus dicapai agar target laba tercapai.

- Selain mengefisienkan biaya-biaya hendaknya Hotel Aneka diharapkan dapat memperluas usaha-usaha yang masih berkaitan dengan usaha hotelnya, seperti usaha carteran mobil untuk tamu hotel yang ingin berwisata ke daerah lain atau usaha carteran kapal untuk membawa tamu hotel berwisata laut.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Firdaus. dan Wasilah Abdullah. 2012. *Akuntansi Biaya*, Edisi Ketiga. Salemba Empat, Jakarta.
- Asy-Syurbashi, Ahmad. 1981. *Almu'jam al Iqtisad al-Islamiy*. Dar al-Jail.
- Belkaoui, Ahmed Riahi. 2007. *Accounting Theory*, 5th Edition, Buku 2, Edisi Terjemahan. Salemba Empat, Jakarta.
- Blocher, Edward J., Kung H. Chen, Gary Cokins dan Thomas W. Lin. 2009. *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis*, Buku I, Edisi 3. Alih bahasa oleh Tim Penerjemah Penerbit Salemba. Salemba Empat, Jakarta.
- Bustami, Bastian dan Nurlela. 2006. *Akuntansi Biaya: Kajian Teori dan Aplikasi*. Graha Ilmu, Yogyakarta.
- Hansen, Don R. dan Maryanne M. Mowen. 2009. *Akuntansi Manajerial*, Buku 2, Edisi 8. Salemba Empat, Jakarta.
- Hongren, Charles T., George Foster dan Srikant M. Datar. 2006. *Akuntansi Biaya: Pendekatan Manajerial*, Edisi Kesebelas, Alih bahasa: Desi Adhariani. Indeks, Jakarta.
- Krismiaji dan Anni Aryani. 2011. *Akuntansi Manajemen*. Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta.
- Martono dan Agus Harjito. 2008. *Manajemen euangan*, Edisi Pertama, Cetakan Ketujuh. Ekonesia, Yogyakarta.
- Rudianto. 2006. *Akuntansi Manajemen: Informasi untuk Pengambilan Keputusan Manajemen*. Editor Surya Ubha. Grasindo, Jakarta.
- Simamora, Henry. 2012. *Akuntansi Manajemen*, Edisi Ketiga. Star Gate Publisher, Riau.
- Supriyono, R.A. 2011. *Akuntansi Biaya: Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*, Cetakan Kelima Belas. BPFE, Yogyakarta.
- Swastha, Basu. 2009. *Manajemen Penjualan*, Edisi Ketiga. BPFE, Yogyakarta.
- Syahatah, Husein. 2001. *Pokok-Pokok Pikiran Akuntansi Islam*. Akbar Media Eka Sarana, Jakarta.