

**ANALISIS BIAYA - VOLUME - LABA SEBAGAI
ALAT BANTU PERENCANAAN LABA
(STUDI KASUS PADA “QUALITY” HOTEL YOGYAKARTA)**



SKRIPSI

Oleh :

Nama : Yunita Wulandari

Nomor Mahasiswa : 01312032

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2006

**ANALISIS BIAYA - VOLUME - LABA SEBAGAI
ALAT BANTU PERENCANAAN LABA
(STUDI KASUS PADA “QUALITY” HOTEL YOGYAKARTA)**



SKRIPSI

Oleh :

Nama : Yunita Wulandari

Nomor Mahasiswa : 01312032

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2006

**ANALISIS BIAYA - VOLUME - LABA SEBAGAI
ALAT BANTU PERENCANAAN LABA
(STUDI KASUS PADA “QUALITY” HOTEL YOGYAKARTA)**

SKRIPSI

disusun dan diajukan untuk memenuhi sebagai salah satu syarat untuk mencapai
derajat Sarjana Strata-1 jurusan Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia

Oleh :

Nama : Yunita Wulandari

No. Mahasiswa : 01312032

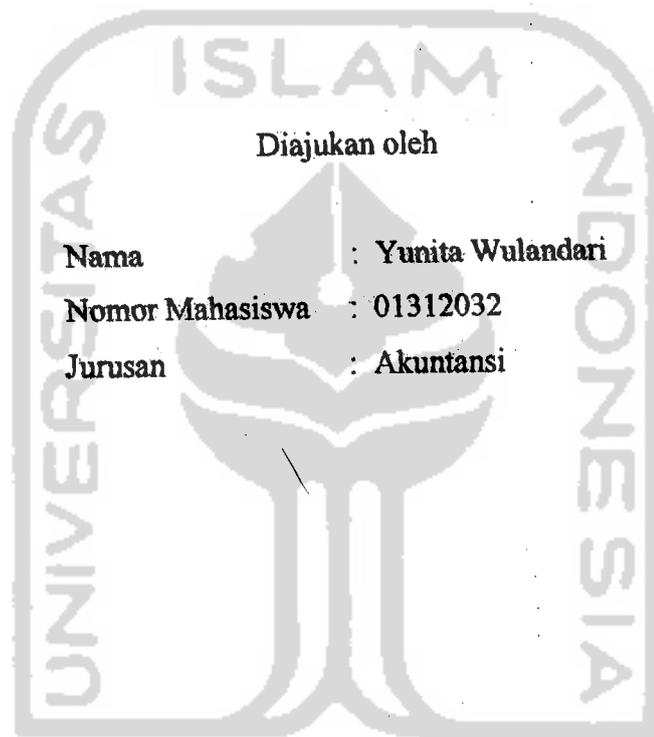
**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2006

Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba

(Studi Kasus Pada "Quality" Hotel Yogyakarta)

Hasil Penelitian



Diajukan oleh

Nama : Yunita Wulandari

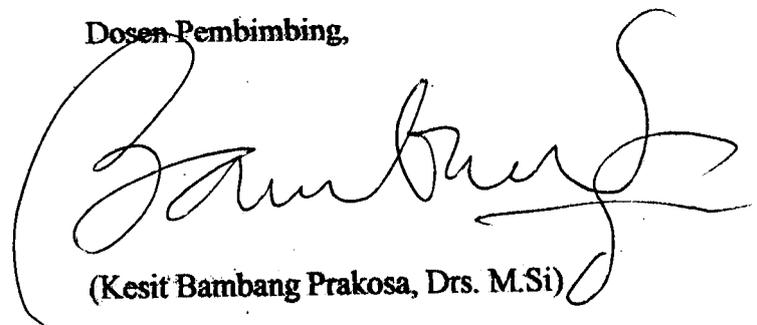
Nomor Mahasiswa : 01312032

Jurusan : Akuntansi

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada tanggal 25 Mei 2006

Dosen Pembimbing,



(Kesit Bambang Prakosa, Drs. M.Si)

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

SKRIPSI BERJUDUL

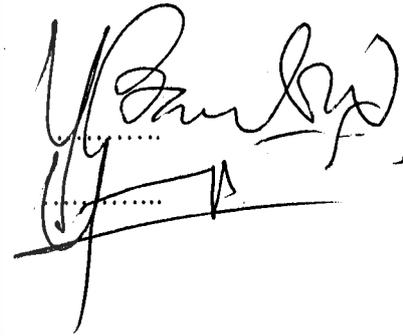
**Analisis Biaya-Volume-Laba-Sebagai ALat Bantu Perencanaan Laba
(Studi Kasus Pada "Quality" Hotel Yogyakarta)**

Disusun Oleh: YUNITA WULANDARI
Nomor mahasiswa: 01312032

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**
Pada tanggal : 16 Juni 2006

Pembimbing Skripsi/Penguji : Drs. Kesit Bambang Prakosa, M.Si

Penguji : Drs. Yunan Najamudin, MBA



Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Indonesia

Drs. H. Hama Ishak, M.Bus, Ph.D

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar kesarjaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku”

Yogyakarta, Mei 2006

Penyusun,

(Yunita Wulandari)

HALAMAN PERSEMBAHAN



Skripsi ini penulis persembahkan untuk:

- ❖ *Mama yang senantiasa memberikan segala rasa cinta, kasih sayang, doa restu dan dukungan serta pengorbanan yang tulus. Alm. Abah yang kurindukan, yakin Abah selalu ada di dekatku dan mendukungku.*
- ❖ *Rian dan Tyas, ading-adingku yang memberikan warna indah didalam hidup.*
- ❖ *Nosal yang selalu memberi perhatian dan selalu menemani.*

MOTTO

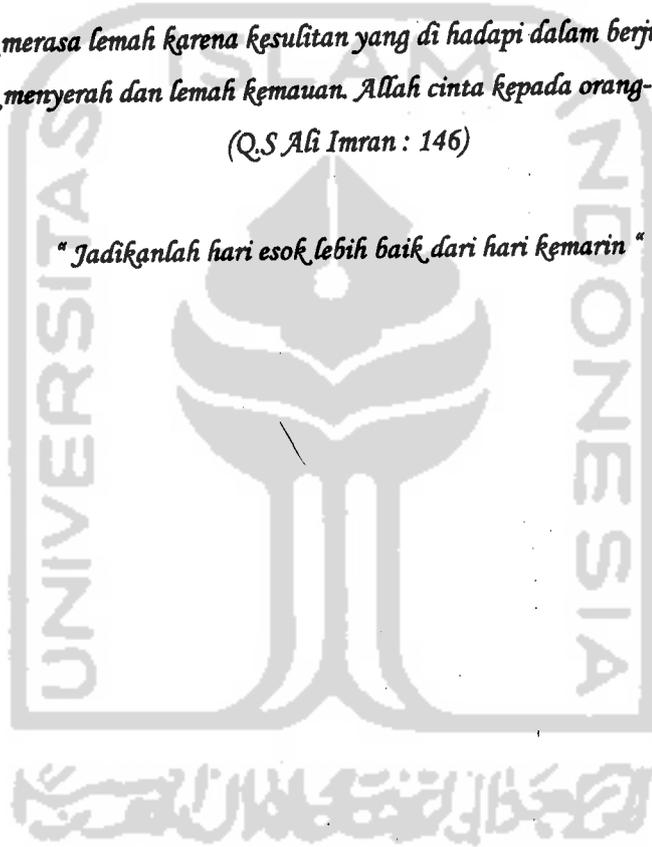
" Sesungguhnya sesudah kesulitan itu pasti ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan yang lain, dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap "

(QS. Al Insyirah: 6-8)

" Mereka tidak merasa lemah karena kesulitan yang di hadapi dalam berjihad di jalan Allah, mereka juga tidak menyerah dan lemah kemauan. Allah cinta kepada orang-orang yang bersabar "

(Q.S Ali Imran : 146)

" Jadikanlah hari esok lebih baik dari hari kemarin "

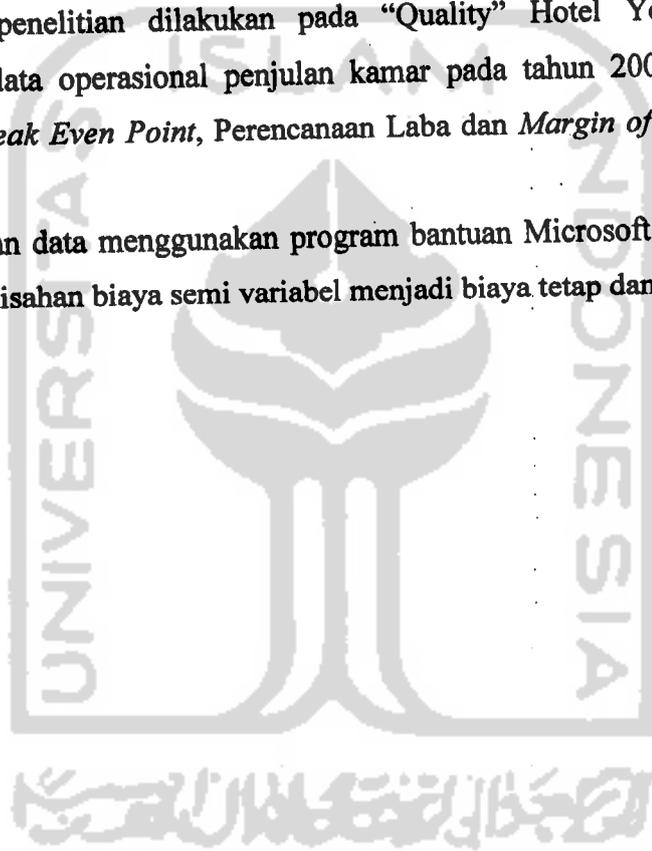


ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui *break even point* operasional kamar hotel pada tahun 2003 – 2005, untuk mengetahui jumlah volume penjualan kamar hotel pada tingkat laba yang direncanakan, untuk mengetahui berapa tingkat *margin of safety* pada tahun yang dijadikan obyek penelitian. Data yang digunakan berasal dari hasil studi pustaka, observasi dan wawancara pada obyek penelitian.

Obyek penelitian dilakukan pada “Quality” Hotel Yogyakarta dengan menggunakan data operasional penjualan kamar pada tahun 2003 – 2005. Untuk menentukan *Break Even Point*, Perencanaan Laba dan *Margin of Safety* pada tahun yang diteliti.

Penelitian data menggunakan program bantuan Microsoft Excel 2003 untuk melakukan pemisahan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel.



KATA PENGANTAR
Bismillahirrahmanirrahim

Assalamualaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang senantiasa melimpahkan berkah, rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul *Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada "Quality" Hotel Yogyakarta)*. Skripsi ini ditulis dan diajukan dengan maksud untuk memenuhi salah satu syarat ujian akhir guna memperoleh gelar Sarjana Strata-1 di Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.

Penulis menyadari bahwa terselesainya penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari dukungan, bantuan dan bimbingan serta saran-saran yang berharga dari berbagai pihak. Untuk itu penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih dan penghargaan yang tulus kepada :

1. Bapak Drs. Asmai Ishak, M.Bus, Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Drs. Kesit Bambang Prakosa, M.Si selaku Dosen Pembimbing Skripsi.
3. Bapak Drs. Yunan Najamudin, MBA selaku Dosen Penguji Skripsi.
4. Ibunda Sriwahyuni dan Alm. Ayahanda Bambang Ibnu Purnomo atas segala kasih sayang, pengorbanan serta doa yang tulus sehingga aku berhasil.

5. Ading-adingku Rian dan Tyas yang selalu menyayangiku dan mendukungku biar cepat lulus.
6. Noval Ku. Makasih ya buat perhatian, cinta, suka-duka, kebaikan yang sangat besar dan kesabarannya.
7. Ibu Dra. Ira Pitrawati Bsc. selaku Training Coordinator dan para Staf di bagian Accounting Departemen atas bimbingan selama penelitian skripsi ini.
8. DA 5960 CR motorku yang selalu setia mengantarku kemana pun aku pergi.
9. Sahabat ku Fia, Thanks rekomendasi di Quality nya Ya?!
10. Fiti, temen bimbingan dan seperjuangan. Akhirnya kita Sukses juga ya !!
11. Temen-temenku Intan, Lita, Sherly, Mba Penny, Dewo, Fitri, Upil, Yos, Lala, Riza, Ipul, Anang, Razie, Andre dan Semua pihak yang ga bisa disebutin satu persatu yang telah membantu penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih belum sempurna sehingga penulis mohon maaf yang sebesar-besarnya. Penulis berharap agar skripsi ini dapat memberikan kontribusi bagi ilmu pengetahuan dan bermanfaat bagi pengguna dan pembaca.

Wassalamualaikum Wr.Wb.

Yogyakarta, 24 Mei 2006

Penulis

Yunita Wulandari

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul.....	i
Halaman Sampul Depan Skripsi.....	ii
Halaman Judul Skripsi.....	iii
Halaman Pengesahan Skripsi.....	iv
Halaman Pernyataan Bebas Plagiarisme.....	v
Halaman Persembahan.....	vi
Motto.....	vii
Abstrak.....	viii
Kata pengantar.....	ix
Daftar Isi.....	xi
Daftar Gambar.....	xiv
Daftar Tabel.....	xv
Daftar Lampiran.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	4
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Manfaat Penelitian.....	5
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
2.1. Pengertian <i>Break Even</i>	7
2.2. Asumsi-asumsi dalam Analisis <i>Break Even</i>	8
2.3. Penggolongan Biaya.....	9
2.4. Cara Menghitung Tingkat <i>Break Even</i>	11

2.5. Perubahan-perubahan yang Mempengaruhi <i>Break Even</i>	15
2.6. Perencanaan Laba	18
2.7. Tingkat Keamanan (<i>Margin Of Safety</i>).....	20
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1. Metode Penelitian.....	23
3.2. Data dan Teknik Pengumpulan Data.....	23
3.3. Pengukuran dan Metode Analisis Data.....	25
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	28
4.1.1. Sejarah Singkat Berdirinya “Quality” Hotel Yogyakarta.....	29
4.1.2. Misi, Visi dan Motto “Quality” Hotel Yogyakarta.....	30
4.1.3. Fasilitas – Fasilitas “Quality” Hotel Yogyakarta.....	33
4.1.4. Struktur Organisasi “Quality” Hotel Yogyakarta.....	37
4.2. Volume Operasional Penjualan	38
4.2.1. Volume Operasional Penjualan Kamar Hotel.....	40
4.2.2. Volume Operasional Penjualan Restaurant dan Bar.....	41
4.2.3. Volume Operasional Penjualan <i>Meeting Room</i>	42
4.2.4. Volume Operasional Penjualan Lainnya.....	43
4.2.5. Prosentase Volume Operasional Penjualan.....	43
4.3. Biaya – Biaya yang Terjadi.....	45
4.4. Perhitungan Biaya dan Laba.....	48
4.5. Analisis Biaya.....	49
4.6. Analisis <i>Break Even Point</i>	53
4.7. Perencanaan Laba.....	54
4.8. <i>Margin Of Safety</i>	56

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan.....	61
5.2. Saran.....	63
DAFTAR PUSTAKA.....	64
LAMPIRAN.....	65



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Gambar <i>Graphical Approach</i>	14
2.2 Gambar Perubahan dalam <i>Fixed Cost</i>	16
2.3 Gambar Perubahan pada <i>Variable Cost Ratio</i>	17
2.4 Gambar Perubahan dalam <i>Sales Prices per unit</i>	18
2.5 Gambar Margin Pengamanan Penjualan.....	22
4.1 Gambar Struktur Organisasi "Quality" Hotel Yogyakarta.....	37
4.2 Gambar Margin Pengamanan Penjualan 2003.....	57
4.3 Gambar Margin Pengamanan Penjualan 2004.....	58
4.4 Gambar Margin Pengamanan Penjualan 2005.....	60

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
4.1 Tabel Volume Operasional Volume Operasional Penjualan Kamar “Quality” Hotel Yogyakarta Tahun 2003-2005.....	40
4.2 Tabel Volume Operasional Volume Operasional Penjualan <i>Restaurant</i> dan <i>Bar</i> “Quality” Hotel Yogyakarta Tahun 2003-2005.....	41
4.3 Tabel Volume Operasional Volume Operasional Penjualan <i>Meeting Room</i> “Quality” Hotel Yogyakarta Tahun 2003-2005.....	42
4.4 Tabel Volume Operasional Volume Operasional Lainnya “Quality” Hotel Yogyakarta Tahun 2003-2005.....	43
4.5 Tabel Prosentase Penjualan Operasional “Quality” Hotel Yogyakarta Tahun 2003 – 2005.....	44
4.6 Tabel Biaya-Biaya yang Terjadi Tahun 2003.....	45
4.7 Tabel Biaya-Biaya yang Terjadi Tahun 2004.....	46
4.8 Tabel Biaya-Biaya yang Terjadi Tahun 2005.....	47
4.9 Tabel Biaya Operasional Setelah Pemisahan Biaya Variabel Tahun 2003	50
4.10 Tabel Biaya Operasional Setelah Pemisahan Biaya Variabel Tahun 2004	51
4.11 Tabel Biaya Operasional Setelah Pemisahan Biaya Variabel Tahun 2005	52

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran		Halaman
Lampiran I	Rooms Statistik 2003.....	65
Lampiran II	Rooms Statistik 2004.....	66
Lampiran III	Rooms Statistik 2005.....	67
Lampiran IV	Surat Keterangan Penelitian.....	68



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 . Latar Belakang Masalah

Yogyakarta adalah sebuah kota yang penuh dengan berbagai macam ragam budaya, maka tidaklah mengherankan kota Yogyakarta disebut dengan kota pariwisata. Tidak hanya itu, kota Yogyakarta juga merupakan tempat yang paling diminati oleh orang-orang dari berbagai penjuru Indonesia untuk menuntut ilmu, ini disebabkan karena banyaknya Perguruan Tinggi di Yogyakarta.

Sebagai kota pariwisata maka banyak jasa-jasa yang menawarkan kepada para wisatawan untuk menikmati berbagai macam fasilitas untuk berwisata, salah satunya adalah hotel. Jumlah hotel di Yogyakarta dapat dibilang sangat banyak, dari hotel melati (hotel kecil) hingga hotel bintang lima (hotel besar).

Perkembangan hotel di Yogyakarta meningkat dari tahun 1980an hingga sekarang. Dengan banyaknya jumlah hotel yang ada di Yogyakarta maka menjadi persoalan tersendiri bagi pihak manajemen hotel dalam melakukan kegiatan operasionalnya karena persaingan yang cukup tinggi.

Untuk itu manajer suatu perusahaan dituntut untuk dapat mengelola perusahaan yang dipimpinnya sebaik mungkin. Salah satu faktor yang harus diperhatikan adalah tujuan utama yang hendak dicapai oleh perusahaan. Berhasil tidaknya suatu perusahaan ditentukan oleh kemampuan manajer dalam mengelola perusahaan yang dipimpinnya tersebut. Ukuran keberhasilan manajer dalam memimpin sebuah perusahaan dapat dilihat dari laba yang dihasilkan selama periode tertentu. Manajer juga dituntut untuk dapat melihat kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi maupun kesempatan-kesempatan atau peluang-peluang yang ada dimasa yang akan datang, jangka pendek maupun panjang. Tugas manajemen adalah merencanakan masa depan perusahaan agar sedapat mungkin semua kemungkinan dan kesempatan dapat direncanakan bagaimana menghadapinya.

Tujuan dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang maksimal agar kelangsungan hidup perusahaan terus berjalan dari waktu ke waktu. Besar kecilnya laba perusahaan akan menjadi ukuran sukses tidaknya manajemen dalam mengelola perusahaan. Sedang faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat laba adalah harga jual, biaya dan volume penjualan. Ketiga faktor tersebut saling berkaitan, dan memegang peranan yang sangat penting dalam mengambil keputusan dan perumusan kebijakan perusahaan masa yang akan datang. Pengaruh perubahan salah satu faktor tersebut

terhadap laba yang akan dicapai tidak tampak dalam suatu program *budget*, karena *budget* biasanya hanya merencanakan laba untuk suatu kapasitas kegiatan tertentu. Penggunaan *budget* ini akan bermanfaat bagi manajemen apabila disertai dengan teknik-teknik analisis yang memadai, misalnya dengan analisis *break even*. Untuk analisis *break even*, perlu diadakan perhitungan terhadap komponen-komponen biaya tetap, biaya variabel dan harga dari produksi tersebut.

Analisis *break even point* adalah suatu kegiatan dimana perusahaan dalam kondisi tidak mendapat laba maupun menderita rugi. Laba merupakan selisih antara penjualan dan biaya-biaya.

Dalam mengelola perusahaan sehari-hari manajer sering dihadapkan pada berbagai masalah pengambilan keputusan. Semua bentuk pengambilan keputusan untuk merencanakan operasinya dengan baik atau bahkan tidak meneruskan operasinya. Salah satu faktor penting yang dapat mempengaruhi dalam pengambilan keputusan tersebut adalah faktor biaya yang selama satu periode kerja adalah tetap jumlahnya, dan tidak mengalami perubahan. Biaya variabel merupakan biaya yang dipengaruhi oleh perubahan volume produksi atau penjualan. Biaya yang dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan oleh manajemen disebut sebagai biaya relevan. Biaya relevan (*relevant cost*) adalah biaya yang terjadi dimasa yang akan datang dan berbeda diantara alternatif yang sedang dipertimbangkan didalam suatu keputusan.

Jadi sangat penting bagi seorang manajer untuk mengetahui *break even* perusahaan yang dipimpinnya. Dengan mengetahui *break even* (titik impas) manajer perusahaan juga dapat menargetkan atau merencanakan jumlah penjualan produk agar memperoleh keuntungan tertentu. Selain itu *break even* juga dapat digunakan untuk melihat seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi dan juga untuk mengetahui mana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh.

Mengingat pentingnya *break even* sebagai salah satu alat Bantu dalam perencanaan laba, maka penulis ingin mengkaji lebih jauh lagi dengan mengadakan penelitian dengan judul : “ **Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai alat Bantu Perencanaan Laba**” (Studi Kasus Pada “**Quality**” Hotel Yogyakarta).

1.2. Perumusan Masalah

Dari uraian diatas, maka penulis membatasi permasalahan pada bagaimana hubungan antara biaya tetap, biaya variabel dan harga serta volume untuk perencanaan laba perusahaan dalam operasional kamar hotel. Maka untuk itu dalam penelitian skripsi ini permasalahan utama yang akan diteliti adalah:

1. Apakah “Quality” Hotel Yogyakarta sudah menentukan titik *break even*?

2. Berapa besar volume penjualan “Quality” Hotel Yogyakarta yang harus dicapai agar perusahaan mencapai tingkat *break even*?
3. Seberapa besar *margin of safety* bagi “Quality” Hotel Yogyakarta agar tidak mengalami kerugian?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui *break even point* pada kegiatan operasional “Quality” Hotel Yogyakarta.
2. Untuk mengetahui jumlah volume penjualan “Quality” Hotel Yogyakarta pada tingkat laba yang direncanakan.
3. Untuk mengetahui berapa tingkat *margin of safety* pada tahun yang dijadikan obyek penelitian.

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Diharapkan dari hasil penelitian ini sedikit banyak bisa memberikan kontribusi pemikiran yang selanjutnya dapat membantu manajemen dalam perencanaan laba dimasa yang akan datang.

2. Bagi penulis

Sebagai wadah yang tepat dalam menerapkan ilmu yang diperoleh selama dibangku kuliah, terutama kaitanya dengan *break even point*.

3. Bagi pembaca umumnya

Sebagai tambahan pengetahuan terutama dalam bidang perencanaan laba.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 . Pengertian *Break Even*

Break even atau titik impas sampai saat ini belum bisa diterjemahkan kedalam bahasa Indonesia secara pasti. Hal ini dikarenakan belum adanya kesepakatan tentang pengertian *break even* oleh pakar. Masih adanya perbedaan-perbedaan tentang pengertian *break even* ini.

Berikut ini beberapa definisi *break even* menurut pakar-pakar ekonomi dalam literturnya.

Menurut L.M Samryn (2001:168) dalam bukunya yang berjudul “Akuntansi Manajerial” Analisis *break even* adalah:

“ Titik Impas adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya atau sebagi titik dimana total margin kontribusi sama dengan total biaya tetap”.

Menurut Charles T. Horngren, Srikant M Datar, dan Gorge Foster (2003:75) mendefinisikan *break even* dalam buku terjemahan “Akuntansi Biaya: Penekanan Manajerial” sebagai berikut:

“ Titik impas (*break even point*) adalah volume penjualan dimana pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba maupun rugi bersih”.

Menurut Hansen dan Mowen (2005:274) dalam buku terjemahan "*Management Accounting*" *break even point* adalah:

" *Break even point* adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol".

Dari beberapa uraian diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa analisis *break even point* adalah suatu cara atau alat atau tehnik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi (usaha) dimana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi.

Dengan mengetahui titik impasnya (*Break Even Point*), manajer suatu perusahaan dapat mengindikasikan tingkat penjualan yang disyaratkan agar terhindar dari kerugian, dan diharapkan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk masa yang akan datang. Dengan mengetahui titik impas ini, manajer juga dapat mengetahui sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan yang dipimpinnya.

2.2. Asumsi-asumsi dalam Analisis *Break Even*

Ada beberapa asumsi dalam analisis *break even* yang tercermin dalam anggaran perusahaan masa yang akan datang. Menurut Henry Simamora (1999:160) dalam bukunya "Akuntansi Manajemen" asumsi-asumsi penting tersebut diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Seluruh jenis biaya dapat diklasifikasikan menjadi biaya tetap atau biaya variabel. Apabila ada biaya campuran, maka biaya tersebut harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
2. Fungsi biaya total terbentuk garis lurus. Sudah pasti asumsi ini menganggap hanya benar apabila perusahaan memproduksi dalam kisar relevan (*relevant range*).
3. Fungsi pendapatan total juga berbentuk garis lurus. Garis ini diharapkan bahwa harga jual per unit adalah konstan untuk seluruh volume penjualan yang mungkin.
4. Analisis terbatas pada satu jenis produk. Apabila perusahaan menjual lebih dari satu produk maka dianggap bahwa kombinasi penjualan adalah konstan.
5. Persediaan awal sama dengan persediaan akhir. Asumsi ini berarti bahwa seluruh pengeluaran ditahun tertentu untuk memperoleh atau memproduksi barang dilaporkan sebagai biaya yang ditandingkan dengan pendapatan di laporan rugi-laba tahun tersebut.

2.3. Penggolongan Biaya

Pada umumnya pola perilaku biaya diartikan sebagai hubungan antara total biaya dengan perubahan volume kegiatan. Berdasarkan perlakuannya

dalam hubungannya dengan volume kegiatan, menurut Mulyadi (1991:507) dalam bukunya “Akuntansi Biaya” biaya dapat menjadi tiga golongan, yaitu:

1. Biaya Tetap

Adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar perubahan volume kegiatan tertentu. Biaya tetap per satuan berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya tetap atau biaya kapasitas merupakan biaya untuk mempertahankan kemampuan beroperasi perusahaan pada tingkat kapasitas tertentu. Besar biaya tetap dipengaruhi oleh kondisi perusahaan jangka panjang, teknologi dan metode serta strategi manajemen. Contoh biaya tetap diantaranya; depresiasi, bunga, gaji, sewa.

2. Biaya Variabel

Adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya variabel per unit konstan (tetap, semakin besar volume kegiatan semakin besar pula biaya totalnya, sebaliknya semakin kecil biaya volume kegiatan, semakin kecil pula biaya totalnya). Biaya bahan baku merupakan contoh biaya variabel yang berubah sebanding dengan perubahan volume produksi. Ada jenis biaya variabel yang perilakunya bertingkat (*step like behavior*) yang

mempunyai perilaku sebagai *step variable cost*. Contoh biaya variabel cost; material, upah buruh.

3. Biaya Semi Variabel

Adalah biaya yang memiliki unsur biaya tetap dan biaya variabel didalamnya. Unsur biaya tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk penyediaan jasa, sedangkan unsur variabel merupakan bagian dari biaya semi variabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Contoh biaya semi variabel; *selling expenses*, administrasi dan umum, biaya perawatan dan perbaikan.

2.4. Cara Menghitung Tingkat *Break Even*

Analisis *break even* adalah analisis yang digunakan untuk mengukur tingkat keseimbangan antara biaya, volume dan penjualan agar perusahaan tidak mengalami untung maupun rugi.

Alat analisis yang dapat digunakan dalam mencari tingkat *break even* adalah:

1. *Mathematical Approach*

a. Perhitungan *break even* atas dasar unit dapat dilakukan dengan menghitung rumus:

$$BEP(Q) = \frac{FC}{P - V}$$

Dimana:

BEP (Q) = *Break even point* atas dasar unit

FC = Biaya Tetap

P = Harga jual per unit

V = Biaya variabel per unit

Contoh :

Sebuah perusahaan berproduksi dengan biaya tetap Rp 600.000,00 biaya variabel per unit Rp 80,00 harga jual per unit Rp 160,00 kapasitas produksi maksimal 16.000 unit.

Pemecahan :

$$BEP_{(DalamUnit)} = \frac{Rp600.000}{Rp160 - Rp80} = 7.500Unit$$

b. Perhitungan *brek even* atas dasar *sales* dalam rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$BEP(Rp) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Dimana:

BEP (Rp) = *Break even point* atas dasar rupiah

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya variabel per unit

S = volume penjualan

Contoh:

Perhitungan sales dari soal tersebut adalah :

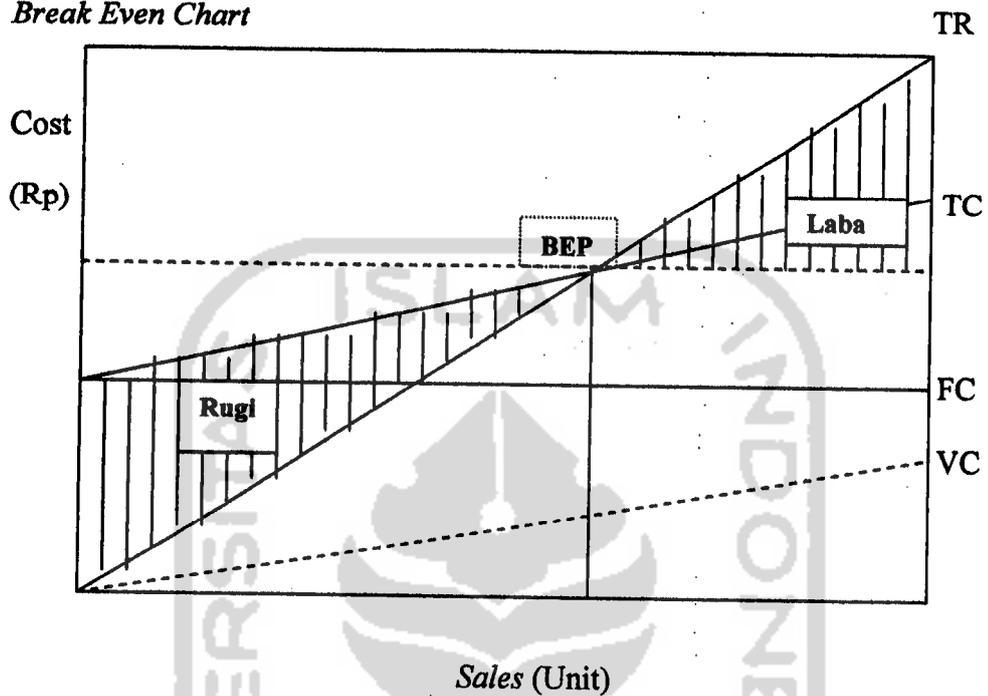
$$\begin{aligned} BEP_{(DalamRupiah)} &= \frac{Rp600.000}{1 - \frac{Rp80 \times 16.000}{Rp160 \times 16.000}} \\ &= \frac{Rp600.000}{1 - 0,5} = Rp \underline{1.200.000,00} \end{aligned}$$

2. Graphical Approach

Secara grafik titik *break even* ditentukan oleh persilangan antara garis total *revenue* dan garis *total cost*.

GAMBAR 2.1

Break Even Chart



Graphical approach ini didasarkan pada pendekatan linier.

Dimana:

$$TC = FC + VC$$

$$TR = P \cdot Q$$

$$BEP = 0 = TR - TC$$

Keterangan :

$TC = Total Cost$

$FC = Fixed Cost$

$VC = Variable Cost$

$TR = Total Revenue$

P = Harga

Q = Kuantitas

BEP = *Break Even Point*

2.5. Perubahan - Perubahan yang Mempengaruhi *Break Even*

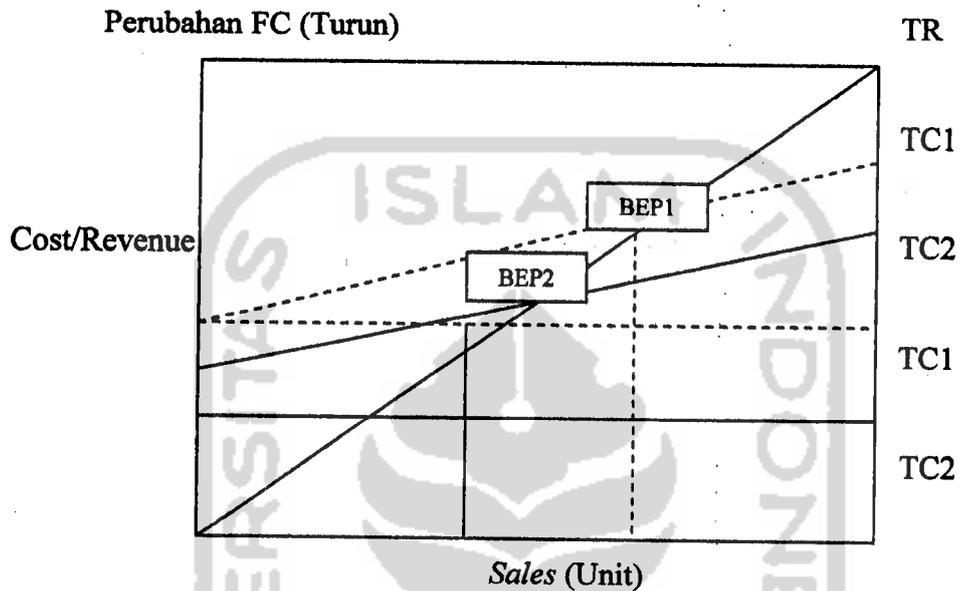
Dalam analisa *break even*, biaya-biaya dan harga jual haruslah konstan, karena naik turunnya biaya dan harga jual akan mempengaruhi titik *break even*. Syafaruddin Alwi (1994:274) menyatakan dalam bukunya "Alat-Alat Analisa Dalam Pembelanjaan" beberapa hal penting yang dapat mempengaruhi perubahan *break even*, yaitu:

1. Perubahan dalam *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

Perubahan ini dapat terjadi sebagai akibat bertambahnya kapasitas produksi. Perubahan *fixed cost* dalam grafik dapat ditandai dengan naik atau turunnya garis *total cost*, tetapi perubahan ini tidak mempengaruhi miringnya garis tersebut. Bila *fixed cost* naik, maka *BEP* akan bergeser ke atas dan sebaliknya bila *fixed cost* turun, maka *BEP* akan bergeser ke bawah.

Keadaan ini dapat dilihat dalam gambar sebagai berikut ;

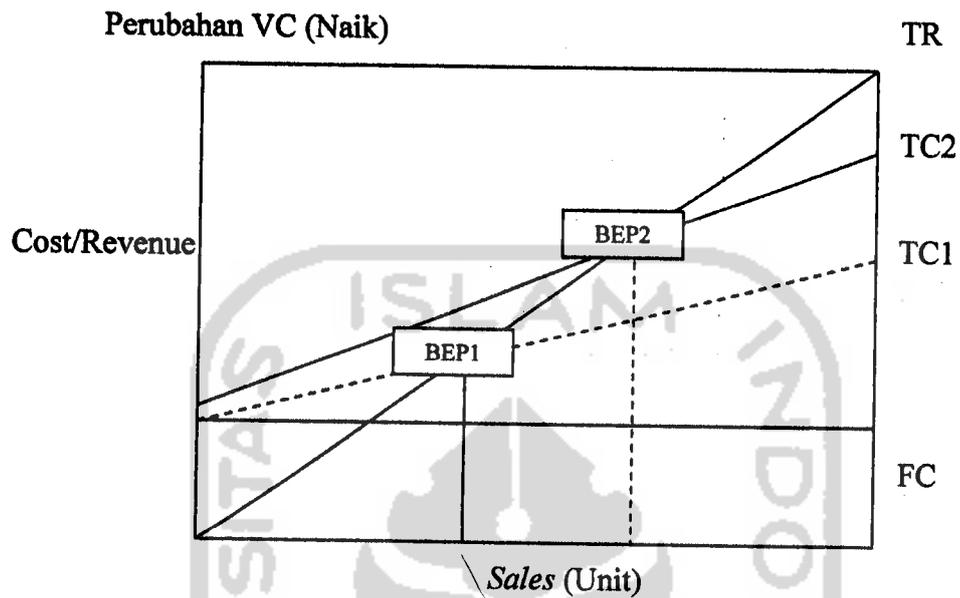
GAMBAR 2.2



2. Perubahan pada *variable cost ratio* atau variabel cost per unit

Perubahan ini akan menentukan bagaimana miringnya garis *total cost*. Naiknya biaya variabel per unit akan menggeser *BEP* keatas. Hal ini dapat dilihat pada gambar berikut ini :

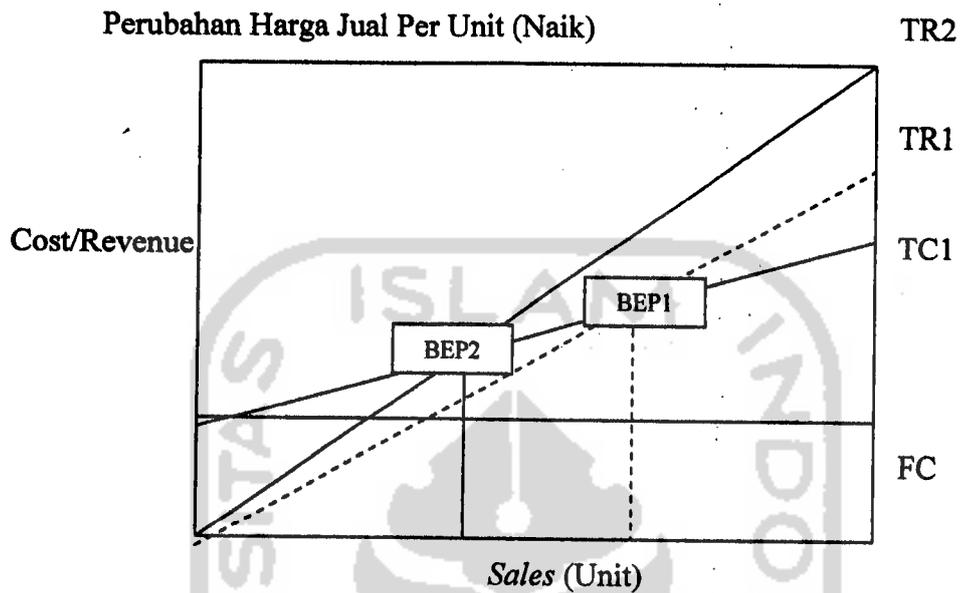
GAMBAR 2.3



3. Perubahan dalam *sales prices* per unit

Perubahan ini akan mempengaruhi miringnya garis *total revenue*. Naiknya harga jual per unit pada level penjualan yang sama walaupun semua biaya adalah tetap akan menggeser *BEP* kebawah, dan sebaliknya. Hal ini dapat dilihat pada gambar berikut ini :

GAMBAR 2.4



4. Terjadinya perubahan dalam *sales mix* Apabila suatu perusahaan memproduksi lebih dari satu macam produk, maka komposisi atau perbandingan antara satu produk dengan produk yang lain (*sales mix*) haruslah tetap.

2.6. Perencanaan Laba

Tujuan utama perusahaan adalah memperoleh laba yang semaksimal mungkin, dengan pengeluaran biaya sekecil mungkin. Untuk mencapai laba yang direncanakan, perusahaan perlu merencanakan berapa tingkat laba yang akan dicapai oleh penjualan produknya. Hal ini perlu dilakukan untuk mengetahui agar perusahaan bisa mengambil keputusan tentang perencanaan laba. Untuk

mengambil keputusan tentang perencanaan laba maka rumus yang dapat digunakan adalah:

$$\text{Penjualan} = \frac{FC + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Contoh:

Dengan menggunakan data pada contoh 2.5, untuk menaikkan laba yang direncanakan sebesar 20% dari profit margin, maka :

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \frac{FC + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{Rp600000 + 20\%}{1 - \frac{Rp80 \times 16.000}{Rp160 \times 16.000}} \\ &= \frac{Rp600.000 + Rp120.000}{1 - 0,5} \\ &= \text{Rp } \underline{\underline{1.440.000}} \end{aligned}$$

2.7. Tingkat Keamanan (*Margin Of Safety*)

Dalam mengevaluasi risiko dalam pengoperasian suatu usaha, para manajer dapat memakai beberapa indikator. Salah satu indikator yang paling penting adalah margin pengamanan penjualan. Margin pengamanan penjualan adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan atas volume penjualan impas. Dengan ini maka perusahaan dapat menentukan seberapa banyak penjualan boleh diturunkan agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Rumus yang digunakan adalah :

$$\text{Margin Pengamanan Penjualan} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas}$$

Dimana:

Total Penjualan : jumlah penjualan yang telah didapat oleh perusahaan dalam periode tertentu

Penjualan impas : jumlah penjualan yang harus tercapai dimana dalam kondisi ini perusahaan tidak mengalami untung maupun rugi.

Contoh:

Sebuah perusahaan X berproduksi dengan biaya tetap Rp.600.000,00 biaya variabel per unit Rp 80,00 harga jual per unit Rp 160,00 kapasitas produksi maksimal 16.000 unit dan kenaikan laba yang direncanakan sebesar 20% maka margin pengamanan penjualannya sebesar:

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= (160 \times 16.000) - (Rp\ 1.200.000) \\ &= Rp\ 2.560.000 - Rp\ 1.200.000 \\ &= \underline{Rp\ 1.360.000} \end{aligned}$$

Sedangkan jika dinyatakan dalam prosentase, maka :

$$\begin{aligned} \text{Prosentase Peng. Penjualan} &= \frac{\text{Margin Pengamanan Penjualan Dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{Rp\ 2.560.000 - Rp\ 1.200.000}{Rp\ 160 \times 16.000 \text{ unit}} \\ &= \frac{Rp\ 1.360.000}{Rp\ 2.560.000} \\ &= \underline{53,1\%} \end{aligned}$$

Hal ini dapat dilihat pada gambar 2.5 yang menguraikan Margin Pengamanan penjualan diatas:

GAMBAR 2.5

MARGIN PENGAMANAN PENJUALAN

<u>Perusahaan X</u>		
	Jumlah	Persen
Penjualan = 160 X 16.000.....	Rp 2.560.000	100%
Kurang: Biaya Variabel = 80 X 16.000.....	Rp 1.280.000	50%
Margin Kontribusi.....	Rp 1.280.000	50%
Kurang: Biaya Tetap.....	Rp 600.000	
Laba Bersih.....	Rp 680.000	
Titik Impas: Rp 600.000 : 0,5%	Rp 1.200.000	
Margin pengamanan penjualan dalam rupiah (Jumlah penjualan - Penjualan Impas) Rp 2.560.000 - Rp 1.200.000	Rp 1.360.000	
Margin Pengamanan Penjualan dalam presentase Rp 2.260.000 : Rp 2.560.000		53,1%

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini, akan dilakukan analisis terhadap biaya tetap, biaya variabel dengan menggunakan pendekatan *Total Cost* berdasarkan Rupiah. Metode yang digunakan oleh penulis dalam penulisan skripsi ini berupa :

❖ **Kuantitatif**

Dimana penelitian ini berupa studi kasus pada Hotel “Quality” Yogyakarta. Penulis akan melakukan pengumpulan data berupa angka yang dibutuhkan sehubungan dengan masalah yang akan diteliti, sehingga hasil penelitiannya dapat lebih dipercaya dan diandalkan kebenarannya.

3.2. Data dan Teknik Pengumpulan Data

Metode yang digunakan adalah:

1. Obyek penelitian Obyek penelitian ini akan dilakukan pada Hotel “Quality” Yogyakarta.

2. Metode pengumpulan data:

a. Studi pustaka

Adalah penelitian yang bersifat kepustakaan dengan mempelajari teori-teori yang ada pada literature sebagai dasar teoritis.

b. Data Primer

Adalah data yang didapat secara langsung dari objek yang diteliti guna mendapatkan data-data yang relevan dan dapat dipertanggung jawabkan kebenarannya. Data primer ini dilakukan dengan cara:

1) Wawancara

Adalah Tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak terkait di perusahaan atau pejabat perusahaan dan karyawan perusahaan yang berwenang memberikan penjelasan mengenai data yang diperlukan.

2) Observasi

Adalah pengamatan secara langsung pada obyek penelitian untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya.

3) Dokumentasi

Adalah cara memperoleh data yang dapat dilalui melalui catatan-catatan, arsip, laporan-laporan, dokumentasi perusahaan tersebut.

3.3. Pengukuran dan Metode Analisis Data:

Adapun pengukuran yang digunakan adalah sebagai berikut:

- a. Analisis BEP (*Break even point*) yang menerangkan suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan.
- b. Analisis *Margin of Safety* (Tingkat keamanan) yang menguraikan tentang perencanaan penjualan agar dapat menghindari resiko kerugian.

Metode analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini melewati tahap-tahap sebagai berikut:

- Menentukan titik impas (*BEP*) menurut Bambang Riyanto (1995:364) dalam bukunya “Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan” dapat dicari dengan rumus:

Titik impas atas dasar *sales* dalam rupiah

$$BEP(Rp) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Dimana:

FC = Biaya Tetap

V = Biaya Variabel per unit

S = Volume Penjualan

- Perhitungan laba yang direncanakan

Untuk menghitung perencanaan laba menurut Bambang Riyanto (1995:373) dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$Penjualan = \frac{FC + Keuntungan}{1 - \frac{VC}{S}}$$

- Menentukan *margin of safety* (tingkat keamanan)

Masih menurut Bambang Riyanto (1995:373), *margin of safety* dapat dihitung dengan rumus:

$$Margin\ Penjualan = Total\ Penjualan - Penjualan\ Impas\ Margin$$

Pengaman penjualan dapat juga dinyatakan dalam rupiah atau dalam bentuk prosentase. Prosentase ini dicari dengan membagi margin pengamanan penjualan dengan jumlah rupiah penjualan, seperti dalam rumus berikut:

$$\text{Prosentase Pengamanan Penjualan} = \frac{\text{Margin Pengamanan Penjualan (Rp)}}{\text{Penjualan}}$$



BAB IV
ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Perusahaan

“Quality” Hotel Yogyakarta merupakan hotel bintang empat yang memiliki standar bintang lima. Hotel ini berlokasi sekitar 5 menit dari Bandara Adi Sucipto dan 20 menit dari pusat kota. Hotel menyediakan *shuttle car* yang akan mengantar dan menjemput tamu dari dan ke bandara serta memiliki akses yang mudah untuk mendapatkan transportasi umum seperti bus dan taxi.

Nama : “Quality” Hotel Yogyakarta

Alamat : Jl. Adi Sucipto 48 Yogyakarta, Indonesia

Telepon/Fax : (0274) 485005/485009-485965

Home Page : www.qualityhoteljogia.com

Pemilik (owner) : PT. Bakrie Land Development Tbk.

Manajemen : Choice Hotels

Jumlah Kamar : 161 Rooms

“Quality” Hotel Yogyakarta merupakan hotel yang strategis karena letaknya yang dekat dari obyek-obyek wisata, diantaranya dari Candi Prambanan 15 km, obyek wisata Kaliurang 20 km, Kraton Yogyakarta 15 km, Malioboro 15 km dan Candi Borubudur 45 km.

4.1.1. Sejarah Singkat Berdirinya “Quality” Hotel Yogyakarta

“Quality” Hotel Yogyakarta pada awalnya didirikan pada tahun 1990 oleh PT. Puri Lestari Pratama dan pengelolaan hotel diserahkan kepada manajemen Belmont, yang mulai beroperasi pada bulan Juni 1992 dengan nama Belmont Prambanan Hotel dan memiliki 191 kamar.

Beberapa bulan kemudian, hotel ini dikelola oleh pihak lain. Melihat perkembangannya, sejak bulan Maret 1993, maka oleh pemilik perusahaannya hotel ini dikelola oleh anak perusahaannya dengan nama Aquila Prambanan Hotel Yogyakarta. Nama Aquila Prambanan diambil dari dua nama, yaitu Aquila dan Prambanan. Aquila merupakan sebuah perusahaan internasional yang bergerak dibidang perhotelan dan berkantor pusat di Singapura, sedangkan Prambanan diambil dari nama candi yang dilihat dari bentuk arsitektur bangunan yang menyerupai Candi Prambanan.

Pada bulan Mei 1995, PT. Puri Lestari Indah Pratama melakukan akuisisi 100% atas kepemilikan sahamnya pada PT. Villa Del Sol. Selanjutnya pada bulan Mei 1997, perseroan ini berganti nama menjadi PT. Bakrie Land Development Tbk.

Kemudian pihak perseroan menyerahkan manajemen hotel ini kepada Holiday Inn yang merupakan salah satu anak perusahaan BASS PLC pada tanggal 17 Desember 1997. Holiday Inn memiliki jaringan perusahaan internasional yang dilengkapi dengan *reservation system holiday* sehingga para wisatawan bisa langsung memesan kamar Holiday

Inn Yogyakarta dimanapun mereka berada. Holiday Inn mengelola lebih dari 150 hotel di Asia Pasifik dan 6 Hotel di Indonesia.

Dengan berakhirnya kontrak dengan Holiday Inn, maka pada tanggal 12 Juli 1999 oleh Bakrie Land Development Tbk mengalihkan pengelolaannya dari Holiday Inn kepada manajemen CHOICE Hotels. CHOICE Hotels adalah perusahaan *franchise* dunia yang berpusat di Washington DC.

CHOICE Hotels Internasional memiliki lebih dari 5000 hotel yang telah dibuka dan masih dalam tahap pembangunan di lebih 36 negara. Di Indonesia, PT. Qualita Indah (Choice Hotel Indonesia) adalah pemegang *franchise* dari Choice Hotel Internasional.

4.1.2. Misi, Visi dan Motto “Quality” Hotel Yogyakarta

a. Misi “Quality” Hotel Yogyakarta

“Quality” Hotel Yogyakarta memiliki misi yang bertitik tolak pada kondisi dan potensi yang dimiliki, yaitu sebagai berikut:

- Ikut Berperan serta dalam pengembangan dan peningkatan industri pariwisata dengan menyediakan akomodasi perhotelan
- Menyediakan promosi hotel dengan memberikan atau menawarkan dengan harga terjangkau, mutu pelayanan yang baik dan fasilitas yang lengkap tentunya akan menarik minat bagi tamu nusantara maupun mancanegara.

- Mengembangkan diri dalam bisnis perhotelan yang kian berkembang.
- Memperhatikan citara sebagai hotel yang memiliki standar yang tinggi dengan mutu pelayanan yang lengkap dan penuh.

b. Visi “Quality” Hotel Yogyakarta

Berdasarkan misi yang dimiliki “Quality” Hotel Yogyakarta maka visi “Quality” Hotel Yogyakarta, yaitu sebagai berikut :

- Melibatkan semua pihak yang terkait dalam melaksanakan dan mewujudkan misi “Quality” Hotel Yogyakarta
- Meningkatkan SDM yang memiliki peranan yang sangat penting dalam operasional dan merupakan faktor utama keberhasilan misi “Quality” Hotel Yogyakarta.
- Mejalin kerjasama dengan instansi atau organisasi lain yang saling mendukung dan saling menguntungkan dalam rangka meningkatkan kelancaran operasional hotel.
- Memberikan kepuasan lebih bagi para tamu sehingga merasa nyaman dan senang tinggal di “Quality” Hotel Yogyakarta.
- Memperhatikan dan meningkatkan kesejahteraan karyawan dalam rangka meningkatkan mutu pelayanan bagi tamu.

c. Motto *It's the Extra Care That Count's*

- **Arti dan Maksud**

It's the Extra Care That Count's adalah simbol dari Quality Hotel Indonesia termasuk "Quality" Hotel Yogyakarta. Istilah *extra care* disini dapat diartikan secara luas adalah pelayanan profesional.

Dalam mencapai *extra*, kita tidak melakukannya sendiri tanpa kerjasama dengan departemen lain karena dengan kerjasama yang terjalin dengan baik akan benar-benar dapat memberikan pelayanan yang lebih *extra* bagi setiap tamu di "Quality" Hotel Yogyakarta.

- **Implikasi dan Aplikasi**

Pelayanan yang *extra care* akan membawa tamu hotel pada kepuasan dan kebatahan untuk tetap tinggal menjadi pelanggan yang setia. Oleh sebab itu maka setiap staff maupun karyawan "Quality" Hotel Yogyakarta harus memiliki rasa tanggung jawab yang besar dalam meningkatkan mutu pelayanan.

Namun pada kenyataannya masih ada karyawan yang belum memahami dan menerpkan motto ini pada sistem kerja mereka, sehingga menghambat operasional dalam bekerja karena kualitas dan kuantitas mutu pelayanan yang buruk akan berpengaruh pada *profit* yang akan didapat oleh hotel.

4.1.3. Fasilitas – Fasilitas “Quality” Hotel Yogyakarta

Dalam operasionalnya “Quality” Hotel Yogyakarta memiliki 8 lantai termasuk lantai *basement* dan mempunyai fasilitas yang dipergunakan oleh tamu dari dalam hotel maupun dari luar hotel, fasilitasnya antara lain:

a. *Room*

Jumlah kamar yang tersedia sebanyak 161 kamar terdiri dari :

- Standart Room : 5 Rooms
- Deluxe Room : 120 Rooms
- Executive Room : 25 Rooms
- Studio Suite : 2 Rooms
- Honey Moon Suite : 2 Rooms
- Junior Suite : 2 Rooms
- Executive Suite I : 2 Rooms
- Executive Suite II : 2 Rooms
- President Suite : 1 Rooms

Adapun masing-masing kamar dilengkapi dengan telepon sambungan langsung internasional, saluran TV satelit dan radio, Video, CD, LD, *Air Conditioner* (AC), Mini Bar, alat pembuat kopi maupun teh (*Tea dan Coffe Maker*), *bathtub/shower* dan *hairdryer*.

b. *Lobby*

Ruangan untuk tamu yang biasanya berada dilantai dasar, tamu dapat beristirahat sejenak setelah melakukan perjalanan jauh sambil melakukan pendaftaran diri untuk menginap di hotel dengan disajikan *welcome drink*.

c. *Restaurant dan Bar*

“Quality” Hotel Yogyakarta memiliki 3 *restaurant* dan 1 Pub yang menyediakan makanan Indonesia, makanan Barat, *Chinese* dan *Japanese Food*.

d. Meeting Room (Ruang Pertemuan)

“Quality” Hotel Yogyakarta memiliki 10 *Meeting Room* dan 2 tempat *Gazebo* terbuka. Ruangan ini dipergunakan bagi tamu yang ingin menyelenggarakan seminar, lokakarya, *table manner*, pesta perkawinan, ulang tahun dan lain-lain. Masing-masing ruangan dilengkapi dengan fasilitas *over head projector*, video dan televisi, *slide projector*, *flip chart* dan *table mix* serta *sound system*.

e. Room Service

Tamu dapat memesan makanan dan minuman yang kemudian langsung diantar ke kamar tamu yang bersangkutan selama 24 jam.

f. Business Centre

Terletak di area *lobby* buka setiap hari jam 08.00–17.00 WIB. Fasilitas ini berguna melayani telepon, *faximile*, *photocopy*, pengetikan *computer*, *e-mail* dan internet.

g. Drug Store

Terletak dilantai dasar, menyediakan obat-obatan, majalah, buku-buku bacaan dan cinderamata lainnya. Buka setiap hari jam 08.00-21.00 WIB.

h. Safe Deposit Boxes

Menyediakan tempat penyimpanan barang-barang berharga milik tamu.

i. Daily Laundry and Dry Cleaning Service

Disamping melakukan pencucian linen untuk keperluan hotel, pihak hotel juga melayani pencucian pakaian untuk tamu yang menginap di hotel dan luar hotel.

j. Doctor 24 jam

Menyediakan jasa dokter selama 24 jam.

k. *Airport Representative dan Meeting Service*

Guest Relation Officer akan menjemput tamu hotel di airport dengan membawa papan nama bertuliskan nama tamu atau nama group tersebut agar memudahkan pencarian.

l. *Airline Check-In*

Pihak Hotel akan membantu pemesanan tiket untuk tamu.

m. *Valet and Self Parking Facilities*

Menyediakan tempat parkir yang luas dan mampu menampung mobil tamu sekitar 60 kendaraan.

n. *Shuttle Service to/from Malioboro Street*

Mengantar dan menjemput tamu yang ingin pergi ke Malioboro.

o. *Limousine or Car Rental*

Menyediakan mobil mewah dan jenis mobil lain yang diinginkan tamu untuk disewa.

p. *Outdoor Swimming Pool*

Terletak dilantai 1 berdekatan dengan restourant dan sekitarnya dilengkapi dengan taman bermain anak-anak.

q. *Souvenir Shop*

Di lobby dapat ditemui berbagai macam kerajinan

r. *Warm Spa dan Fitness Centre*

Menyediakan sarana olahraga dan pijat tradisional bagi tamu luar maupun tamu dari hotel.

s. *Children's Play Group*

t. Table Tennis

u. Mini Golf Driving Range and Putting

v. Multi Lingual Hotel Staff

Staff yang mengetahui beberapa bahasa asing

w. Biro Perjalanan

Terletak dilantai dua, buka dari Senin hingga Sabtu jam 08.00-17.00 WIB.

x. Money Changer

Tempat penukaran uang bagi tamu hotel maupun luar hotel.

Selain fasilitas yang diperuntukkan bagi para tamu, "Quality" Hotel Yogyakarta juga menyediakan sarana yang mendukung motivasi kerja karyawan antara lain :

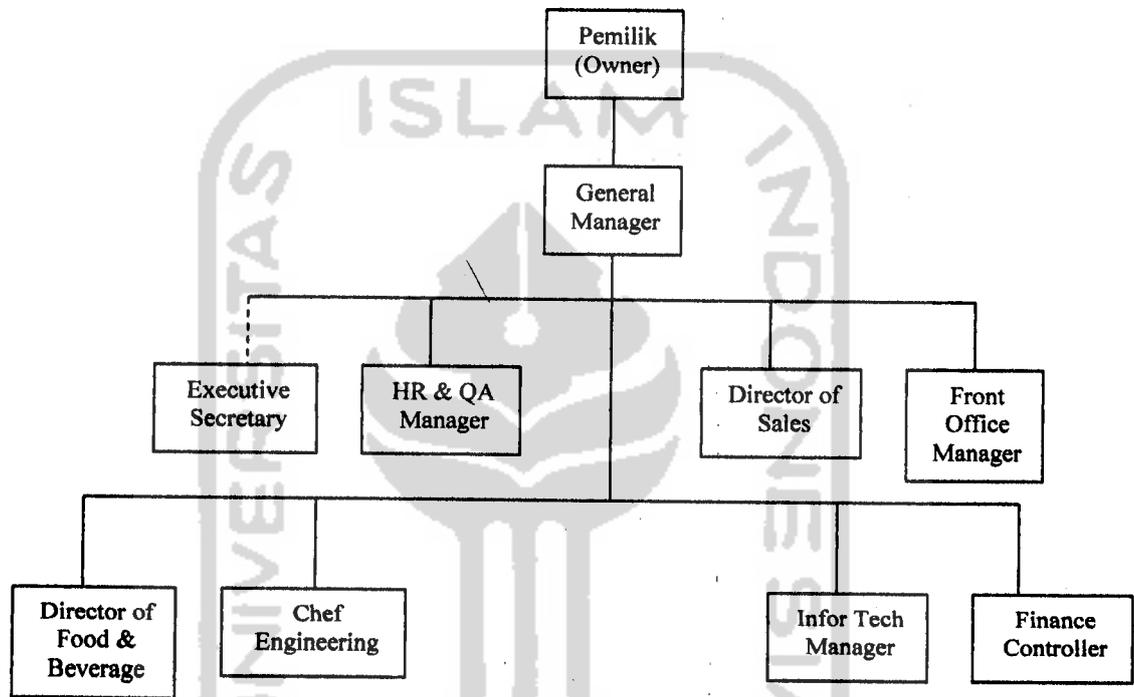
- Tempat ibadah / Mushola
- Ruang ganti pakaian beserta locker
- Seragam untuk kerja
- Ruang makan bagi karyawan
- Program olahraga

4.1.4. Struktur Organisasi "Quality" Hotel Yogyakarta

Struktur organisasi "Quality" Hotel Yogyakarta menyebutkan bahwa tiap-tiap atasan mempunyai bawahan tertentu yang bertanggung jawab kepada atasan dan dijalankan berdasarkan garis komando. Seluruh wewenang dan kekuasaan berasal dari atas yang kemudian mengatur ke

bagian-bagian bawahnya dan masing-masing bagian tersebut bertanggung jawab penuh pada bagian-bagian di atasnya.

Gambar 4.1
Struktur Organisasi
“Quality” Hotel Yogyakarta



Sumber : “Quality” Hotel Yogyakarta

4.2. Volume Operasional Penjualan

Volume operasional penjualan yang didapatkan oleh "Quality" Hotel atas dasar Rupiah adalah sebagai berikut:

- **Volume Operasional Penjualan pada Kamar Hotel**

Jenis kamar yang ditawarkan pada "Quality" Hotel Yogyakarta

ada sembilan jenis yaitu:

Jenis Kamar	Unit Yang Tersedia	Harga Per 1 Oktober 2004
Standart Room	5	Rp250,000.00
Deluxe Room	120	Rp350,000.00
Executive Room	25	Rp450,000.00
Studio Suite	2	Rp600,000.00
Honey Moon Suite	2	Rp700,000.00
Junior Suite	2	Rp800,000.00
Executive Suite I	2	Rp1,000,000.00
Executive Suite II	2	Rp1,200,000.00
President Suite	1	Rp2,500,000.00
Total Kamar	161	

- **Volume Operasional Penjualan pada Restaurant dan Bar**

Ada tiga macam Restaurant dan satu Pub yang menjadi fasilitas

bagi tamu-tamu yang menginap dan pengunjung yang lain yaitu:

Nama	Kapasitas/ Pax	Jam Buka	Lokasi
Kakaktua Family Restaurant	75 pax	06.00am - 11.30pm	Lobby
Serayu Chinese Restaurant (Cantonese dan Szhecuau Cuisine)	102 pax	06.00am - 02.30pm	Lobby
Tappanyaki Japanese Corner	40 pax	06.00am - 10.00pm	Lobby
The PUB	100 pax	09.00am - midnight	Lobby

- **Volume Operasional Penjualan pada Meeting Room (Ruang Pertemuan) “Quality” Hotel Yogyakarta memiliki 10 Meeting Room dan 2 tempat Gazebo terbuka, yaitu:**

Nama	Kapasitas/ Pax	Lokasi
Kalasan Ball Room	500 pax	Basement
Kalasan Ball Room I	240 pax	Basement
Kalasan Ball Room II	240 pax	Basement
Boko	50 pax	Lantai 2
Plaosan	50 pax	Lantai 2
Sambisari	100 pax	Lantai 2
Sambisari I	60 pax	Lantai 2
Sambisari II	40 pax	Lantai 2
Sewu Bood Room	25 pax	Lantai 2
Outdoor Gazebo	30 pax	Lantai 4
Poolside	350 pax	Lantai 1

- **Volume Operasional Penjualan lainnya**

Selain dari kegiatan penjualan kamar, restaurant dan meeting room ada beberapa jenis penjualan dari “Quality” Hotel Yogyakarta, yaitu:

Nama	Jam Buka	Lokasi
Business Centre	08.00am-17.00pm	Lobby
Drug Store	08.00am -21.00pm	Basement
Daily Loundry & Dry Cleaning Service	-	-
Airport Representative	-	Lobby
Shuttle Service	-	Lobby
Car Rental	-	Lobby
Outdoor Swimming Pool	05.00am-20.00pm	Lantai 1
Fitness Centre & Spa	05.00am-21.00pm	Basement
Money Changer	08.00am-17.00pm	Lobby
Baby Sitting Service	-	Lobby
Biro Perjalanan	08.00am-17.00pm	Lantai 2
Lain-lain	-	-

4.2.1. Volume Operasional Penjualan Kamar Hotel

Volume penjualan Kamar pada “Quality” Hotel Yogyakarta pada tahun 2003 – 2005 atas dasar Rupiah adalah sebagai berikut:

TABEL 4.1
Volume Operasional Penjualan Kamar
“Quality” Hotel Yogyakarta
Tahun 2003 – 2005
(Dalam Rupiah)

Jenis Kamar	2003	2004	2005
Standart Room	214,350,000	210,200,000	339,250,000
Deluxe Room	9,174,000,000	9,963,650,000	12,379,850,000
Executive Room	1,886,150,000	2,039,650,000	2,389,050,000
Studio Suite	221,500,000	237,700,000	282,600,000
Honey Moon Suite	183,000,000	184,200,000	210,700,000
Junior Suite	202,300,000	202,700,000	215,200,000
Executive Suite I	287100000	259,200,000	256,000,000
Executive Suite II	321,000,000	246,000,000	310,800,000
President Suite	318,000,000	340,000,000	405,000,000
Jumlah	12,807,400,000	13,683,300,000	16,788,450,000

Sumber: “Quality” Hotel Yogyakarta

4.2.2. Volume Operasional Penjualan Restaurant dan Bar

Volume penjualan Restaurant dan Bar pada “Quality Hotel Yogyakarta pada tahun 2003-2005 atas dasar Rupiah adalah sebagai berikut:

TABEL 4.2
Volume Operasional Penjualan Restaurant dan Bar
“Quality” Hotel Yogyakarta
Tahun 2003 – 2005
(Dalam Rupiah)

Nama	Tahun		
	2003	2004	2005
Kakaktua Family Restaurant	486,490,000.00	425,650,000.00	526,750,000.00
Serayu Chinese Restaurant (Cantonese dan Szhecuan Cuisine)	763,830,000.00	687,360,000.00	773,840,000.00
Tappanyaki Japanase Corner	305,560,000.00	378,150,000.00	326,570,000.00
The PUB		158,600,000.00	475,800,000.00
Total Penjualan	1,555,880,000.00	1,649,760,000.00	2,102,960,000.00

Sumber: “Quality” Hotel Yogyakarta

4.2.3. Volume Operasional Penjualan *Meeting Room* (Ruang Pertemuan)

Volume penjualan *Meeting Room* (Ruang Pertemuan) pada “Quality” Hotel Yogyakarta pada tahun 2003-2005 atas dasar Rupiah adalah sebagai berikut:

TABEL 4.3
Volume Operasional Penjualan *Meeting Room*
(Ruang Pertemuan)
“Quality” Hotel Yogyakarta
Tahun 2003 – 2005
(Dalam Rupiah)

Nama	Tahun		
	2003	2004	2005
Kalasan Ball Room	487,430,000.00	426,320,000.00	569,460,000.00
Kalasan Ball Room I	349,360,000.00	296,380,000.00	346,250,000.00
Kalasan Ball Room II	285,270,000.00	269,750,000.00	32,274,000.00
Boko	187,620,000.00	210,320,000.00	263,050,000.00
Plaosan	114,960,000.00	148,610,000.00	197,520,000.00
Sambisari	225,470,000.00	197,450,000.00	238,930,000.00
Sambisari I	167,220,000.00	184,570,000.00	247,410,000.00
Sambisari II	113,760,000.00	96,730,000.00	153,260,000.00
Sewu Bood Room	123,430,000.00	110,780,000.00	173,690,000.00
Outdoor Gazebo	112,750,000.00	89,680,000.00	143,290,000.00
Poolside	271,630,000.00	220,180,000.00	306,580,000.00
Total Penjualan	2,438,900,000.00	2,250,770,000.00	2,671,714,000.00

Sumber: “Quality” Hotel Yogyakarta

4.2.4. Volume Operasional Penjualan Lainnya

Volume penjualan lainnya pada “Quality Hotel Yogyakarta pada tahun 2003-2005 atas dasar Rupiah adalah sebagai berikut:

TABEL 4.4
Volume Operasional Penjualan Lainnya
“Quality” Hotel Yogyakarta
Tahun 2003 – 2005
(Dalam Rupiah)

Nama	Tahun		
	2003	2004	2005
Business Centre	48,630,000.00	41,750,000.00	45,739,000.00
Drug Store	32,450,000.00	29,680,000.00	36,230,000.00
Daily Laundry & Dry Cleaning Service	86,540,000.00	83,420,000.00	92,260,000.00
Airport Representative	27,650,000.00	20,340,000.00	23,850,000.00
Shuttle Service	274,630,000.00	216,660,000.00	285,500,000.00
Car Rental	242,350,000.00	198,250,000.00	266,680,000.00
Outdoor Swimming Pool	53,250,000.00	48,670,000.00	58,490,000.00
Fitness Centre & Spa	41,750,000.00	43,140,000.00	48,850,000.00
Money Changer	62,870,000.00	59,360,000.00	60,780,000.00
Baby Sitting Service	18,750,000.00	16,850,000.00	20,230,000.00
Biro Perjalanan	48,320,000.00	41,560,000.00	47,660,000.00
Lain-lain	43,680,000.00	41,260,000.00	56,430,000.00
Total Penjualan	980,870,000.00	840,940,000.00	1,042,699,000.00

Sumber: “Quality” Hotel Yogyakarta

4.2.5. Prosentase Volume Operasional Penjualan

Dari semua volume penjualan yang telah diterima oleh “Quality” Hotel Yogyakarta, maka prosentase yang didapat dari tiap-tiap penjualan atas dasar rupiah pada tahun 2003-2005 adalah sebagai berikut:

TABEL 4.5
PROSENTASE VOLUME OPERASIONAL PENJUALAN
“Quality” Hotel Yogyakarta
Tahun 2003
(Dalam Rupiah)

Jenis Penjualan	Jumlah	Prosentase
Kamar	12,807,400,000	72.02%
Restaurant dan Bar	1555880000	8.75%
Meeting Room (Ruang Pertemuan)	2438900000	13.71%
Lain-lain	980870000	5.52%
Total Penjualan	17,783,050,000	100.00%

PROSENTASE VOLUME OPERASIONAL PENJUALAN
“Quality” Hotel Yogyakarta
Tahun 2004
(Dalam Rupiah)

Jenis Penjualan	Jumlah	Prosentase
Kamar	13,683,300,000	74.27%
Restaurant dan Bar	1649760000	8.95%
Meeting Room (Ruang Pertemuan)	2250770000	12.22%
Lain-lain	840,940,000.00	4.56%
Total Penjualan	18,424,770,000	100.00%

PROSENTASE VOLUME OPERASIONAL PENJUALAN
“Quality” Hotel Yogyakarta
Tahun 2005
(Dalam Rupiah)

Jenis Penjualan	Jumlah	Prosentase
Kamar	15,613,160,000	72.85%
Restaurant dan Bar	2102960000	9.81%
Meeting Room (Ruang Pertemuan)	2671710000	12.47%
Lain-lain	1,042,699,000.00	4.87%
Total Penjualan	21,430,529,000	100.00%

4.3. Biaya – Biaya yang Terjadi

“ Quality “ Hotel Yogyakarta membutuhkan biaya – biaya guna kelancaran operasionalnya. Biaya – biaya yang terjadi selama tahun 2003 – 2005 adalah sebagai berikut :

TABEL 4.6
Biaya – Biaya yang Terjadi
“Quality” Hotel Yogyakarta
Tahun 2003
(Dalam Rupiah)

Biaya-Biaya	Jumlah
Biaya Operasional	
Biaya Perlengkapan Hotel	167,480,000.00
Biaya Perawatan dan Perbaikan Gedung	426,430,000
Biaya Depresiasi Gedung	2,114,940,000.00
Gaji dan Upah	2,850,000,000.00
Fax, Telepon dan Internet	135,990,000.00
Biaya Listrik PLN	1,653,100,000
Biaya Air (PDAM)	34,863,000.00
Biaya Oli/Solar	336,070,000.00
Asuransi Gedung	148,750,000.00
Jamsostek	86,550,000.00
Hadiah/Bonus	175,750,000.00
Biaya Lain-lain	
o Front Office	58,970,000.00
o HouseKeeper dan Laundry	81,030,000.00
o Food & Beverage	356,830,000.00
o Func. Room & Rest	476,300,000.00
o Administrative	69,750,000.00
o Accounting	47,660,000.00
o HRD	62,700,000.00
o Sales & Marketing	218,400,000.00
o MC. Coordinating	53,850,000.00
o Engineering	195,740,000.00
o Transportation	238,770,000.00
Total Biaya	9,989,923,000.00

Sumber: “Quality” Hotel Yogyakarta

TABEL 4.7
Biaya – Biaya yang Terjadi
“Quality” Hotel Yogyakarta
Tahun 2004
(Dalam Rupiah)

Biaya-Biaya	Jumlah
Biaya Operasional	
Biaya Perlengkapan Hotel	185,875,000.00
Biaya Perawatan dan Perbaikan Gedung	348,840,000.00
Biaya Depresiasi Gedung	2,114,940,000.00
Gaji dan Upah	2,965,000,000.00
Fax, Telepon dan Internet	157,830,000.00
Biaya Listrik PLN	1,787,840,000.00
Biaya Air (PDAM)	35,046,000.00
Biaya Oli/Solar	402,791,700.00
Asuransi Gedung	158,300,000.00
Jamsostek	94,000,000.00
Hadiah/Bonus	242,500,000.00
Biaya Lain-lain	
o Front Office	76,320,000.00
o HouseKeeper dan Laundry	112,630,000.00
o Food & Beverage	412,870,000.00
o Func. Room & Rest	590,280,000.00
o Administrative	83,260,000.00
o Accounting	68,830,000.00
o HRD	81,650,000.00
o Sales & Marketing	287,740,000.00
o MC. Coordinating	63,290,000.00
o Engineering	223,360,000.00
o Transportation	249,770,000.00
Total Biaya	10,742,962,700.00

Sumber: “Quality” Hotel Yogyakarta

Tabel 4.8
Biaya – Biaya yang Terjadi
“Quality” Hotel Yogyakarta
Tahun 2005
(Dalam Rupiah)

Biaya-Biaya	Jumlah
Biaya Operasional	
Biaya Perlengkapan Hotel	284,542,000.00
Biaya Perawatan dan Perbaikan Gedung	412,656,000.00
Biaya Depresiasi Gedung	2,114,940,000.00
Gaji dan Upah	3,245,000,000.00
Fax, Telepon dan Internet	184,990,000.00
Biaya Listrik PLN	2,060,847,000.00
Biaya Air (PDAM)	37,930,500.00
Biaya Oli/Solar	507,647,000.00
Asuransi Gedung	162,550,000.00
Jamsostek	158,600,000.00
Hadiah/Bonus	267,500,000.00
Biaya Lain-lain	
o Front Office	93,250,000.00
o HouseKeeper dan Laundry	162,740,000.00
o Food & Beverage	513,220,000.00
o Func. Room & Rest	669,080,000.00
o Administrative	108,430,000.00
o Accounting	122,750,000.00
o HRD	188,460,000.00
o Sales & Marketing	410,200,000.00
o MC. Coordinating	98,770,000.00
o Engineering	263,800,000.00
o Transportation	325,300,000.00
Total Biaya	12,393,202,500.00

Sumber: “Quality” Hotel Yogyakarta

4.4. Perhitungan Biaya dan Laba

Pada “Quality” Hotel Yogyakarta biaya-biaya dan pendapatannya dapat dilihat cenderung stabil pada tiap tahunnya. Pada masa-masa liburan sekolah, lebaran, natal dan tahun baru biasanya kegiatan operasional hotel menjadi maksimal dan mendapatkan pemasukan yang cukup banyak. Perhitungan labanya yaitu total penghasilan selama satu tahun dikurangi biaya operasional selama satu tahun. Jadi Laba yang didapat oleh “Quality” Hotel Yogyakarta, yaitu :

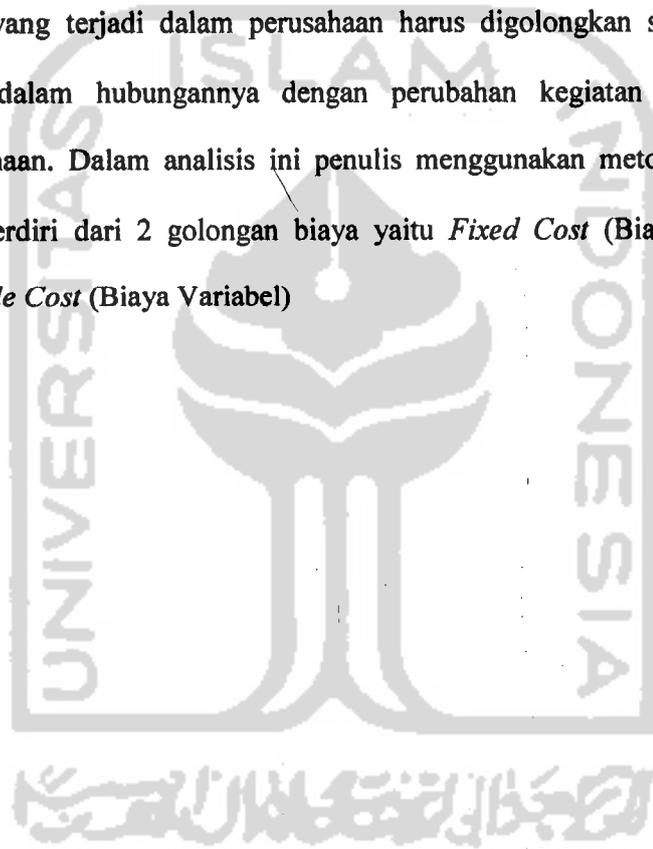
$$\begin{aligned}\text{Laba Tahun 2003} &= \text{Tot. Penghasilan selama satu tahun} - \text{Biaya Operasional} \\ &= \text{Rp } 17,783,050,000.00 - \text{Rp } 9,989,923,000.00 \\ &= \text{Rp } 7,793,127,000.00\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Laba Tahun 2004} &= \text{Tot. Penghasilan selama satu tahun} - \text{Biaya Operasional} \\ &= \text{Rp } 18,424,770,000.00 - \text{Rp } 10,742,962,700.00 \\ &= \text{Rp } 7,681,807,300.00\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Laba Tahun 2005} &= \text{Tot. Penghasilan selama satu tahun} - \text{Biaya Operasional} \\ &= \text{Rp } 21,430,529,000.00 - \text{Rp } 12,393,202,500.00 \\ &= \text{Rp } 9,037,326,500.00\end{aligned}$$

4.5. Analisis Biaya

Analisis biaya, volume dan laba adalah analisis yang berkaitan dengan penentuan volume penjualan dan komposisi produk untuk mencapai laba yang optimal yang diinginkan. Analisis biaya, volume dan laba menghendaki adanya pemisahan biaya berdasarkan perilakunya. Biaya-biaya yang terjadi dalam perusahaan harus digolongkan sesuai perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan kegiatan atau aktifitas perusahaan. Dalam analisis ini penulis menggunakan metode *Total Cost* yang terdiri dari 2 golongan biaya yaitu *Fixed Cost* (Biaya Tetap) dan *Variable Cost* (Biaya Variabel)



TABEL 4.9
BIAYA OPERASIONAL
SETELAH PEMISAHAN BIAYA TETAP DAN BIAYA VARIABEL
“Quality” Hotel Yogyakarta
Tahun 2003
(Dalam Rupiah)

Biaya-Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Operasional		
Biaya Perlengkapan Hotel	-	167,480,000.00
Biaya Perawatan dan Perbaikan Gedung	-	426,430,000
Biaya Depresiasi Gedung	2,114,940,000.00	-
Gaji dan Upah	2,850,000,000.00	-
Fax, Telepon dan Internet	-	135,990,000.00
Biaya Listrik PLN	-	1,653,100,000
Biaya Air (PDAM)	-	34,863,000.00
Biaya Oli/Solar	-	336,070,000.00
Asuransi Gedung	148,750,000.00	-
Jamsostek	86,550,000.00	-
Hadiah/Bonus	-	175,750,000.00
Biaya Lain-lain		
o Front Office	-	58,970,000.00
o HouseKeeper dan Laundry	-	81,030,000.00
o Food & Beverage	-	356,830,000.00
o Func. Room & Rest	-	476,300,000.00
o Administrative	-	69,750,000.00
o Accounting	-	47,660,000.00
o HRD	-	62,700,000.00
o Sales & Marketing	-	218,400,000.00
o MC. Coordinating	-	53,850,000.00
o Engineering	-	195,740,000.00
o Transportation	-	238,770,000.00
Total Biaya	5,200,240,000.00	4,789,683,000.00

TABEL 4.10
BIAYA OPERASIONAL
SETELAH PEMISAHAN BIAYA TETAP DAN BIAYA VARIABEL
“Quality” Hotel Yogyakarta
Tahun 2004
(Dalam Rupiah)

Biaya-Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Operasional		
Biaya Perlengkapan Hotel	-	185,875,000.00
Biaya Perawatan dan Perbaikan Gedung	-	348,840,000.00
Biaya Depresiasi Gedung	2,114,940,000.00	-
Gaji dan Upah	2,965,000,000.00	-
Fax, Telepon dan Internet	-	157,830,000.00
Biaya Listrik PLN	-	1,787,840,000.00
Biaya Air (PDAM)	-	35,046,000.00
Biaya Oli/Solar	-	402,791,700.00
Asuransi Gedung	158,300,000.00	-
Jamsostek	94,000,000.00	-
Hadiah/Bonus	-	242,500,000.00
Biaya Lain-lain		
o Front Office	-	76,320,000.00
o HouseKeeper dan Laundry	-	112,630,000.00
o Food & Beverage	-	412,870,000.00
o Func. Room & Rest	-	590,280,000.00
o Administrative	-	83,260,000.00
o Accounting	-	68,830,000.00
o HRD	-	81,650,000.00
o Sales & Marketing	-	287,740,000.00
o MC. Coordinating	-	63,290,000.00
o Engineering	-	223,360,000.00
o Transportation	-	249,770,000.00
Total Biaya	5,332,240,000.00	5,410,722,700.00

TABEL 4.11
BIAYA OPERASIONAL
SETELAH PEMISAHAN BIAYA TETAP DAN BIAYA VARIABEL
“Quality” Hotel Yogyakarta
Tahun 2005
(Dalam Rupiah)

Biaya-Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Operasional		
Biaya Perlengkapan Hotel	-	284,542,000.00
Biaya Perawatan dan Perbaikan Gedung	-	412,656,000.00
Biaya Depresiasi Gedung	2,114,940,000.00	-
Gaji dan Upah	3,245,000,000.00	-
Fax, Telepon dan Internet	-	184,990,000.00
Biaya Listrik PLN	-	2,060,847,000
Biaya Air (PDAM)	-	37,930,500.00
Biaya Oli/Solar	-	507,647,000.00
Asuransi Gedung	162,550,000.00	-
Jamsostek	158,600,000.00	-
Hadiah/Bonus	-	267,500,000.00
Biaya Lain-lain		
o Front Office	-	93,250,000.00
o HouseKeeper dan Laundry	-	162,740,000.00
o Food & Beverage	-	513,220,000.00
o Func. Room & Rest	-	669,080,000.00
o Administrative	-	108,430,000.00
o Accounting	-	122,750,000.00
o HRD	-	188,460,000.00
o Sales & Marketing	-	410,200,000.00
o MC. Coordinating	-	98,770,000.00
o Engineering	-	263,800,000.00
o Transportation	-	325,300,000.00
Total Biaya	5,681,090,000.00	6,712,112,500.00

4.6. Analisis Break Even Point

1. *Break even point* pada “Quality” Hotel Yogyakarta untuk tahun 2003
yaitu:

Brek even point atas dasar sales rupiah :

$$\begin{aligned} BEP_{(Rp)} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{5,200,240,000}{1 - \frac{4,789,683,000}{17,783,050,000}} \\ &= \frac{5,200,240,000}{0.73} = \underline{\underline{Rp7,117,179,706.54}} \end{aligned}$$

Jadi *break even point* tahun 2003 atas dasar rupiah adalah :

Rp 7,117,179,706.54

2. *Break even point* pada “Quality” Hotel Yogyakarta untuk tahun 2004
yaitu:

Brek even point atas dasar sales rupiah :

$$\begin{aligned} BEP_{(Rp)} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{5,332,240,000}{1 - \frac{5,410,722,700}{18,424,770,000}} \\ &= \frac{5,332,240,000}{0.71} = \underline{\underline{Rp7,549,173,083.52}} \end{aligned}$$

Jadi *break even point* tahun 2004 atas dasar rupiah adalah :

Rp 7,549,173,083.52

3. *Break even point* pada “Quality” Hotel Yogyakarta untuk tahun 2005

yaitu:

Brek even point atas dasar sales rupiah :

$$\begin{aligned} BEP_{(Rp)} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{5,681,090,000}{1 - \frac{6,712,112,500}{21,430,529,000}} \\ &= \frac{5,681,090,000}{0.69} = \underline{\underline{Rp8,271,865,658.69}} \end{aligned}$$

Jadi *break even point* tahun 2005 atas dasar rupiah adalah :

Rp 8,271,865,658.69

4.7. Perencanaan Laba

1. Perencanaan laba pada “Quality” Hotel Yogyakarta pada tahun 2003

dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \frac{FC + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{5,200,240,000 + (17,783,050,000 - 7,117,179,706.54)}{1 - \frac{4,789,683,000}{17,783,050,000}} \end{aligned}$$

$$= \frac{15,866,110,293.46}{0.73} = \underline{\underline{Rp21,714,758,973.11}}$$

Jadi laba yang dapat diperoleh secara maksimal oleh "Quality" Hotel Yogyakarta pada tahun 2003 adalah Rp 21,714,758,973.11

2. Perencanaan laba pada "Quality" Hotel Yogyakarta pada tahun 2004 dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \frac{FC + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{5,332,240,000 + (18,424,770,000 - 7,579,173,083.52)}{1 - \frac{5,410,722,700}{18,424,770,000}} \\ &= \frac{16,207,836,916.48}{0.71} = \underline{\underline{Rp22,946,410,175.08}} \end{aligned}$$

Jadi laba yang dapat diperoleh secara maksimal oleh "Quality" Hotel Yogyakarta pada tahun 2004 adalah Rp 22,946,410,175.08

3. Perencanaan laba pada "Quality" Hotel Yogyakarta pada tahun 2005 dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$\text{Penjualan} = \frac{FC + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$\begin{aligned}
&= \frac{5,681,090,000 + (21,430,529,000 - 8,271,865,658.69)}{1 - \frac{6,712,112,500}{21,430,529,000}} \\
&= \frac{18,839,753,341.31}{0.69} = \underline{\underline{Rp27,431,339,528.53}}
\end{aligned}$$

Jadi laba yang dapat diperoleh secara maksimal oleh "Quality" Hotel Yogyakarta pada tahun 2005 adalah Rp 27,431,339,528.53

4.8. Margin Of Safety

1. *Margin Of Safety* (tingkat keamanan) penjualan pada "Quality" hotel

Yogyakarta untuk tahun 2003 dapat diketahui sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
\text{Margin Penjualan} &= \text{Total Penjualan} - \text{Pejualan Im pas} \\
&= \text{Rp}17,783,050,000 - 7,117,179,706.54 \\
&= \text{Rp}10,665,870,293.46
\end{aligned}$$

Jika dinyatakan dalam prosentase, maka :

$$\begin{aligned}
\text{Pr sentase Peng. Penj} &= \frac{\text{Margin Peng. Penj Dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \\
&= \frac{17,783,050,000 - 7,117,179,706.54}{17,783,050,000} \\
&= \frac{10,665,870,293.46}{17,783,050,000} \\
&= \underline{\underline{59.98\%}}
\end{aligned}$$

Hal ini dapat dilihat pada gambar 4.2 yang menguraikan margin pengaman penjualan diatas:

Gambar 4.2
Margin Pengamanan Penjualan
Tahun 2003

		Jumlah	Prosentase
Penjualan.....	Rp	17,783,050,000.00	100 %
Kurang : Biaya Variabel	Rp	4,789,683,000.00	27 %
Margin Kontribusi.....	Rp	12,993,367,000.00	73 %
Kurang : Biaya Tetap	Rp	5,200,240,000.00	
Laba Bersih.....	Rp	7,793,127,000.00	
Titik Impas:			
Rp 5,200,240,000.00 : 0.73	Rp	7,117,179,706.54	
Margin Penjualan :			
Rp 17,783,050,000.00 - Rp 7,117,179,706.54	Rp	10,665,870,293.46	
Prosentase:			
Rp 10,665,870,293.46 : Rp 17,783,050,000.00			59.98%

2. *Margin Of Safety* (tingkat keamanan) penjualan pada “Quality” hotel Yogyakarta untuk tahun 2004 dapat diketahui sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Margin Penjualan} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\
 &= \text{Rp}18,424,770,000 - 7,549,173,083.52 \\
 &= \underline{\underline{\text{Rp}10,875,596,916.48}}
 \end{aligned}$$

Jika dinyatakan dalam prosentase, maka :

$$\text{Prosentase Peng. Penj} = \frac{\text{Margin Peng. Penj Dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}}$$

$$= \frac{18,424,770,000 - 7,549,173,083.52}{18,424,770,000}$$

$$= \frac{10,875,596,916.48}{18,424,770,000}$$

$$= \underline{59.03\%}$$

Hal ini dapat dilihat pada gambar 4.3 yang menguraikan margin pengaman penjualan diatas:

Gambar 4.3
Margin Pengamanan Penjualan
Tahun 2004

		Jumlah	Prosentase
Penjualan.....	Rp	18,424,770,000.00	100 %
Kurang : Biaya Variabel	Rp	5,410,722,700.00	29 %
Margin Kontribusi.....	Rp	13,014,047,300.00	71 %
Kurang : Biaya Tetap	Rp	5,332,240,000.00	
Laba Bersih.....	Rp	7,681,807,300.00	
Titik Impas:			
Rp 5,332,240,000.00 : 0.71	Rp	7,549,173,083.52	
Margin Penjualan :			
Rp 18,424,770,000.00 - Rp 7,549,173,083.52	Rp	10,875,596,916.48	
Prosentase:			
Rp 10,875,596,916.48 : Rp 18,424,770,000.00			59.03 %

3. *Margin Of Safety* (tingkat keamanan) penjualan pada “Quality” hotel Yogyakarta untuk tahun 2005 dapat diketahui sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Margin Penjualan} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\ &= \text{Rp}21,430,529,000 - 8,271,865,658.69 \\ &= \underline{\underline{\text{Rp}13,158,663,341.31}} \end{aligned}$$

Jika dinyatakan dalam prosentase, maka :

$$\begin{aligned} \text{Persentase Peng. Penj} &= \frac{\text{Margin Peng. Penj Dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp}21,430,529,000 - 8,271,865,658.69}{21,430,529,000} \\ &= \frac{13,158,663,341.31}{21,430,529,000} \\ &= \underline{\underline{61,40\%}} \end{aligned}$$

Hal ini dapat dilihat pada gambar 4.4 yang menguraikan margin pengaman penjualan diatas:

Gambar 4.4
Margin Pengamanan Penjualan
Tahun 2005

		Jumlah	Prosentase
Penjualan.....	Rp	21,430,529,000.00	100 %
Kurang : Biaya Variabel	Rp	6,712,112,500.00	31 %
Margin Kontribusi.....	Rp	14,718,416,500.00	69 %
Kurang : Biaya Tetap	Rp	5,681,090,000.00	
Laba Bersih.....	Rp	9,037,326,500.00	
Titik Impas:			
Rp 5,681,090,000.00 : 0.69	Rp	8,271,865,658.69	
Margin Penjualan :			
Rp 21,430,529,000.00 - Rp 8,271,856,658.69	Rp	13,158,663,341.31	
Prosentase:			
Rp 13,158,663,341.31 : Rp 21,430,529,000.00			61.40 %



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Pada Bab terakhir ini akan dibagi dalam dua bagian utama yaitu kesimpulan dan hasil analisis yang telah dijabarkan pada bab IV serta bagian kedua yaitu saran yang berkenaan dengan *break even point*, perencanaan laba dan margin pengamanan penjualan dari “Quality” Hotel Yogyakarta.

5. 1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan terhadap data “Quality” Hotel Yogyakarta maka diperoleh beberapa kesimpulan yaitu:

- a. Dari hasil observasi yang dilakukan terhadap data “Quality” Hotel Yogyakarta, “Quality” Hotel Yogyakarta dalam perencanaan labanya menggunakan metode biaya relevan untuk mengukur berapa tingkat *break even*, volume penjualan, dan tingkat *Margin of Safety* yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian.
- b. “Quality” Hotel Yogyakarta pada tahun 2003 anggaran pendapatannya sebesar Rp22,946,410,175.08; MOS (*Margin Of Safety*) sebesar Rp10,665,870,293.46 atau sebesar 59.98% ; BEP (*Break Even Point*) berdasarkan rupiah adalah sebesar Rp7,117,179,706.54 ; pendapatan yang terjadi sebesar Rp17,783,050,000.00 dengan tingkat laba sebesar

Rp7,793,127,000.00. Pada tahun 2004 anggaran pendapatannya sebesar Rp22,946,410,175.08 ; MOS (*Margin Of Safety*) sebesar Rp10,875,596,916.48 atau sebesar 59.03%; BEP (*Break Even Point*) berdasarkan rupiah adalah sebesar Rp7,549,173,083.52 ; pendapatan yang terjadi sebesar Rp18,424,770,000.00 dengan tingkat laba sebesar Rp7,681,807,300.00. Dan pada tahun 2005 anggaran pendapatannya sebesar Rp27,431,339,528.53 ; MOS (*Margin Of Safety*) sebesar Rp13,158,663,341.31 atau sebesar 61.40% ; BEP (*Break Even Point*) berdasarkan rupiah adalah sebesar Rp8,271,856,658.69 ; pendapatan yang terjadi sebesar Rp21,430,529,000.00 dengan tingkat laba sebesar Rp9,037,326,500.00.

- c. “Quality” Hotel Yogyakarta memiliki *Margin of Safety* sebesar 59.98% pada tahun 2003, 59.03% pada tahun 2004, dan 61.40% untuk tahun 2005. Maksudnya adalah, “Quality” Hotel Yogyakarta mempunyai tingkat batas aman untuk menurunkan penjualan sebesar 59.98% untuk tahun 2003, 59.03% untuk tahun 2004 dan 61.40% untuk tahun 2005 dari yang telah dianggarkan “Quality” Hotel Yogyakarta.
- d. Tingkat keuntungan tahun 2003 yang didapat “Quality” Hotel Yogyakarta dengan *Margin of Safety* sebesar 59.98% adalah sebesar 43.82% , untuk tahun 2004 *Margin of Safety* sebesar 59.03% adalah sebesar 41.96% dan untuk tahun 2005 *Margin of Safety* sebesar 61.40% adalah sebesar 42.17%.

Maksudnya adalah, “Quality” Hotel Yogyakarta mampu menjual sesuai dengan yang dianggarkan maka akan mendapat keuntungan sebesar 43.82% untuk tahun 2003, 41.96% untuk tahun 2004 dan 42.17% untuk tahun 2005.

- e. Besarnya penjualan minimal untuk memperoleh keuntungan yang diinginkan tahun 2003 sebesar Rp7,117,179,706.54, tahun 2004 sebesar Rp7,549,173,083.52 dan tahun 2005 sebesar Rp8,271,856,658.69.
- f. Diketahui apabila manajemen menaikkan atau menurunkan harga jual, biaya tetap dan biaya variabel maka perubahan akan berpengaruh terhadap *Break Even Point*

5.2. Saran

- a. “Quality” Hotel dalam perencanaan labanya sebaiknya menggunakan perhitungan biaya tetap dan biaya variabel untuk mengetahui berapa tingkat *break even point*, *Margin of Safety*, pendapatan yang terjadi dan laba yang terjadi.
- b. Dalam kaitannya dengan pengambilan keputusan ini, pihak manajemen sebaiknya menggunakan *Total Cost* untuk memisahkan biaya tetap dan biaya variabel yang secara teoritis paling *real*, karena memperhitungkan seluruh faktor dan meniadakan unsur subyektif.

Daftar Pustaka

- Alwi, Syafaruddin. *Alat-Alat Analisa Dalam Pembelanjaan*. Edisi Revisi. Yogyakarta: Andi Offset. 1994.
- Hansen dan Mowen. *Management Accounting*. Penerjemah Dewi Fitriasari dan Deny Arnos Kwary. Edisi Ketujuh. Jakarta: Salemba Empat. 2005.
- Horngren, Charles T, Srikant Datar dan Gorge Foster. *Akuntansi Biaya : Penekanan Manajerial*. Edisi Kesebelas. Jakarta: PT Indeks, Kelompok Gramedia. 2003.
- Machfoed, Mas'ud. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Keempat, Cetakan Pertama. Yogyakarta: BPFE. 1996.
- Mulyadi. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Yogyakarta: STIE YKPN.1991.
- Syamrin, L.M. *Akuntansi Manajerial: Suatu Pengantar*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2001.
- Riyanto, Bambang. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Keempat. Yogyakarta: BPFE. 1995.
- Simamora, Henry. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat. 1999.
- Sugiri, Slamet. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN. 1994.



SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa :

Nama : **Yunita Wulandari**
NIM : **01312032**
Program Studi : **Akuntansi**
Fakultas : **Ekonomi**
Universitas : **Universitas Islam Indonesia**

Telah mengadakan penelitian di Accounting Departemen di Quality Hotel Yogyakarta untuk periode Maret - Mei 2006 dengan judul :

"ANALISIS BIAYA – VOLUME – LABA SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN LABA".(Studi kasus pada"Quality Hotel Yogyakarta").

Demikian surat keterangan ini kami buat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 16 Mei 2006



[Signature]
Dra Iffa Pitrawati BSc.
Training Coordinator



**ROOM STATISTIC
2003**

	Rooms In Use	Rooms Not in Use	Rooms Available	Occupancy (%)	Revenue
Standart Room	1429	371	1800	79.39%	214,350,000
Deluxe Room	35238	6962	43200	83.88%	9,174,000,000
Executive Room	5389	3611	9000	59.88%	1,886,150,000
Studio Suite	443	277	720	61.53%	221,500,000
Honey Moon Suite	305	415	720	42.36%	183,000,000
Junior Suite	289	431	720	40.14%	202,300,000
Executive Suite I	319	401	720	44.31%	287100000
Executive Suite II	321	399	720	44.58%	321,000,000
President Suite	159	201	360	44.17%	318,000,000
TOTAL	44892	13068	57960		
TOTAL OCCUPANCY	77.45%		TOTAL	REVENUE	12,807,400,000



ROOM STATISTIC

2004

	Rooms	Rooms Not in Use	Rooms Available	Occupancy (%)	Revenue
Standart Room	1228	572	1800	68.22%	210,200,000
Deluxe Room	36273	6927	43200	83.97%	9,963,650,000
Executive Room	5415	3585	9000	60.17%	2,039,650,000
Studio Suite	451	269	720	62.64%	237,700,000
Honey Moon Suite	294	426	720	40.83%	184,200,000
Junior Suite	280	440	720	38.89%	202,700,000
Executive Suite I	280	440	720	38.89%	259,200,000
Executive Suite II	234	486	720	32.50%	246,000,000
President Suite	160	200	360	44.44%	340,000,000
TOTAL	44615	13345	57960		
TOTAL OCCUPANCY	76.98%				13,683,300,000



**ROOM STATISTIC
2006**

	Rooms	Rooms Not in Use	Rooms Available	Occupancy %	Revenue
Standart Room	1357	443	1800	75.39%	339,250,000
Deluxe Room	36371	6829	43200	84.19%	12,379,850,000
Executive Room	5309	3691	9000	58.99%	2,389,050,000
Studio Suite	471	249	720	65.42%	282,500,000
Honey Moon Suite	301	419	720	41.81%	210,700,000
Junior Suite	269	451	720	37.36%	215,200,000
Executive Suite I	256	464	720	35.56%	256,000,000
Executive Suite II	259	461	720	35.97%	310,800,000
President Suite	162	198	360	45.00%	405,000,000
TOTAL	44755	13205	57960		
TOTAL OCCUPANCY	77.22%				16,788,450,000