

# **SKRIPSI**

## **Analisis Hubungan *Cost-Volume-Profit (CVP)* untuk Perencanaan Laba pada Hotel Losari Beach**



**Nelly Wiharjo**

**A 311 07 048**

Jurusan Akuntansi  
Fakultas Ekonomi  
Universitas Hasanuddin  
Makassar  
2011

**Analisis Hubungan *Cost-Volume-Profit (CVP)* untuk  
Perencanaan Laba pada Hotel Losari Beach**

Diajukan oleh

**NELLY WIHARJO  
A31107048**

**Skripsi Sarjana Lengkap Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Mencapai  
Gelara**

**Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi  
Pada Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin**

Telah Disetujui Oleh

Dosen Pembimbing

**Pembimbing I**

**Pembimbing II**

**(Prof.Dr.H.Gagaring Pagalung,SE,MS,Ak)  
NIP : 19630116 198810 1 001**

**(Drs. Asri Usman,M.Si,Ak)  
NIP : 19651018 199412 1 001**

## ABSTRAK

Nelly Wiharjo, **Analisis Hubungan *Cost-Volume-Profit (CVP)* untuk Perencanaan Laba pada Hotel Losari Beach** (dibimbing oleh Prof. Dr. H. Gagaring Pagalung, SE, MS, Ak dan Drs. Asri Usman, M.Si. Ak).

Kata kunci : analisis *cost-volume-profit (CVP)*, perencanaan laba.

Permasalahan dalam penelitian adalah bagaimana merencanakan laba dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit (CVP)* pada Hotel Losari Beach Makassar, dengan bertitik tolak dari latar belakang persaingan dan pertumbuhan hotel-hotel yang semakin menjamur di kota Makassar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perhitungan dan perencanaan laba Hotel Losari Beach Makassar secara keseluruhan dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit (CVP)* untuk *multi-product* pada tahun 2008 – 2010 dan untuk mengetahui berapa tingkat *margin of safety* (tingkat penjualan minimal perusahaan agar tidak menderita kerugian) pada tahun yang dijadikan obyek penelitian. Data yang digunakan berasal dari hasil studi pustaka, observasi dan wawancara pada obyek penelitian.

Penelitian data menggunakan metode regresi kuadrat terkecil (*least-squares regression method*) dengan bantuan program Microsoft Excel 2007 untuk melakukan pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Berdasarkan hasil perhitungan analisis *cost-volume-profit (CVP)*, menunjukkan bahwa Hotel Losari Beach Makassar telah melakukan perencanaan laba dengan baik dilihat dari tingkat laba yang dihasilkan dan tingkat *margin of safety* (penjualan minimal perusahaan agar tidak menderita kerugian) yang semakin meningkat dari tahun ke tahun.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Kuasa atas segala berkat dan penyertaan-Nyalah saya dapat menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin dengan baik. Bukan karena kehebatan atau keterampilanku, namun karena kasihNya yang besar dan campur tanganNya yang luar biasa hingga saya dapat menyajikan skripsi ini. Mulai dari tahap awal skripsi ini yaitu penentuan pembimbing, pemilihan judul skripsi, pengantaran undangan, penulisan proposal, penulisan skripsi, hingga saat-saat menegangkan dalam menghadapi ujian komprehensif dan skripsi, semuanya berjalan dengan sangat lancar.

Di balik penulisan skripsi ini, juga terdapat banyak pihak yang mendukung. Saya sungguh bersyukur mendapatkan pembimbing-pembimbing yang sangat baik, yang rela meluangkan waktu dan pikirannya untuk membaca skripsi ini dan membimbing saya di tengah-tengah kesibukannya. Terima kasih banyak kepada Prof.Dr.H.Gagaring Pagalung,SE,MS,Ak selaku pembimbing 1 dan Drs. Asri Usman,Msi,Ak selaku pembimbing 2 untuk segala bantuannya.

Kepada orang tua tercinta, yang tiada hentinya memberikan semangat dan dorongan kepada saya. Yang juga tiada hentinya mendoakan keberhasilanku dan yang rela menukarkan rasa lelahnya demi keberhasilanku, terima kasih. (special thanks to my daddy, yang rela mengantar saya kiri-kanan, tanpa mengenal pagi, siang, dan malam).

Kepada para penguji: Drs.Muh.Nur Azis, MM; Rahmawati HS,SE,Ak; dan DR.H.Abd.Hamid Habbe,SE,M.Si (selaku penguji dan ketua jurusan akuntansi). Terima kasih atas saran-saran yang diberikan untuk pengembangan skripsi dan pengembangan pengetahuanku.

Kepada Drs.Blasius Mangande,M.Si,Ak selaku Penasehat Akademik, terima kasih untuk segala bimbingan, perhatian, dan bantuannya selama ini.

Kepada pimpinan dan seluruh staf Hotel Losari Beach Makassar, yang telah menyambut saya dengan sangat ramah dan memberikan izin untuk melakukan penelitian pada hotelnya, sungguh terima kasih.

Kepada seluruh teman-teman Pr07esholic tanpa terkecuali, terima kasih untuk segala bantuan dan kebersamaannya selama ini. Saya senang bisa mengenal kalian semua. *“Ayo semangat kerja skripsinya teman-teman, saya yakin kalian semua punya kompetensi dan kapasitas yang jauh lebih besar dari yang dipikirkan, yang penting terus berusaha dan berdoa”*. Special thanks buat Imha, Ocha, Hendrik Kudus, Elvira BT, Arda, Tika, Dwi Ayu, Yosefa, Churchill, William Wendy, Asrul Supeno, terima kasih untuk segala bantuan, perhatian, semangat, dorongan selama ini dan yang telah mengisi dan menemani hari-hariku di kampus dengan penuh warna dan kesan. ♥ *Thankyou for every little thing* ♥. Terima kasih juga untuk teman-teman yang sudah meminjamkan bukunya, Irma, Rini, Arda, Tika, Hendrik ☺.

Terima kasih kepada seluruh pegawai bagian akademik khususnya akuntansi yang telah membantu dalam segala urusan studi, khususnya Pak Aso.

Terima kasih kepada senior-senior akuntansi yang baik hati, yang telah membagikan ilmu dan pengalamannya. Dan juga kepada teman-teman Ilmu Ekonomi dan Manajemen yang telah membantu selama studi.

Terima kasih kepada seluruh teman-teman CG3 untuk doa-doanya dan perhatiannya, kepada seluruh tim Illusion Entertainment untuk kerjasama dan pengertiannya (khususnya Ko Tony dan Ce Fani), serta Pak Fredrick Mandey, yang hingga saat ini masih memperhatikan keberhasilan anak-anaknya, dan seluruh pihak yang sudah memberikan dukungan baik secara langsung maupun tidak langsung.

Akhir kata, saya selaku penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca. Tiada gading yang tak retak, saya menyadari bahwa penulisan skripsi masih memiliki kekurangan di dalamnya, meskipun telah diusahakan semaksimal mungkin. Untuk itu, seluruh saran dan kritik yang membangun untuk penyempurnaan skripsi ini sangat diharapkan.

Makassar, Juli 2011

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Masalah Pokok	5
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.4 Sistematika Penulisan	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Biaya ( <i>cost</i> )	7
2.2 Klasifikasi Biaya	9
2.3 Perilaku Biaya	14
2.4 Analisis <i>Cost-Volume-Profit (CVP)</i>	23
2.5 Analisis Titik Impas ( <i>Break Even Point/BEP</i> )	24
2.6 <i>Margin of Safety</i>	27
2.7 Konsep Bauran Produk	28
2.8 Analisis Target Laba (Perencanaan Laba)	29
2.9 Analisis Sensitivitas Perubahan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba	30
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Tempat Penelitian	32
3.2 Metode Pengumpulan Data	32
3.3 Jenis dan Sumber Data	32
3.4 Metode Analisis	33

<b>BAB 1V GAMBARAN UMUM HOTEL LOSARI BEACH</b>	
4.1 Lokasi Hotel Losari Beach	36
4.2 Sejarah Singkat Berdirinya Hotel Losari Beach	37
4.3 Fasilitas-fasilitas Hotel Losari Beach	38
4.4 Struktur Organisasi Hotel Losari Beach	40
4.5 Tugas dan Tanggungjawab Setiap Departemen/Bagian	42
<b>BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN</b>	
5.1 Volume Operasional Unit Penjualan	49
5.2 Volume Operasional Penjualan	50
5.3 Biaya-biaya yang Terjadi (tahun 2008-2010)	54
5.4 Analisis <i>Break Even Point (BEP)</i>	78
5.5 Analisis Perencanaan Laba	82
5.6 <i>Margin of Safety</i> (Tingkat Keamanan)	83
<b>BAB VI PENUTUP</b>	
6.1 Kesimpulan	86
6.2 Saran	88
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Biaya Variabel	16
Gambar 2 dan 3	Perilaku Biaya Variabel	17
Gambar 4	Biaya Tetap	19
Gambar 5	Biaya Semivariabel	20
Gambar 6	Grafik <i>Break Even Point</i>	26
Gambar 7	Struktur Organisasi Hotel Losari Beach	41



## **DAFTAR TABEL**

Tabel 5.1	Volume Operasional Penjualan pada Kamar Hotel	49
Tabel 5.2	Volume Operasional Penjualan pada Restoran	49
Tabel 5.3	Volume Operasional Penjualan pada Meeting Room	50
Tabel 5.4	Volume Operasional Penjualan Lainnya	50
Tabel 5.5	Volume Operasional Penjualan Kamar tahun 2008-2010	51
Tabel 5.6	Volume Operasional Penjualan Restoran tahun 2008-2010	51
Tabel 5.7	Volume Operasional Penjualan Meeting Room tahun 2008-2010	52
Tabel 5.8	Volume Operasional Penjualan Lainnya tahun 2008-2010	52
Tabel 5.9	Persentase Volume Operasional Penjualan tahun 2008	53
Tabel 5.10	Persentase Volume Operasional Penjualan tahun 2009	53
Tabel 5.11	Persentase Volume Operasional Penjualan tahun 2010	54
Tabel 5.12	Data Biaya Operasional tahun 2008-2010	54
Tabel 5.13	Klasifikasi Biaya Operasional	56
Tabel 5.14	Data Biaya Semivariabel (Biaya Listrik) tahun 2008	57
Tabel 5.15	Alokasi Biaya Semivariabel (Biaya Listrik) tahun 2008	58
Tabel 5.16	Data Biaya Semivariabel (Biaya Air) tahun 2008	59
Tabel 5.17	Alokasi Biaya Semivariabel (Biaya Air) tahun 2008	60
Tabel 5.18	Data Biaya Semivariabel (Biaya Telepon) tahun 2008	61
Tabel 5.19	Alokasi Biaya Semivariabel (Biaya Telepon) tahun 2008	62
Tabel 5.20	Rincian Biaya Setelah Pemisahan Biaya Semivariabel tahun 2008	63
Tabel 5.21	Data Biaya Semivariabel (Biaya Listrik) tahun 2009	64
Tabel 5.22	Alokasi Biaya Semivariabel (Biaya Listrik) tahun 2009	65
Tabel 5.23	Data Biaya Semivariabel (Biaya Air) tahun 2009	66
Tabel 5.24	Alokasi Biaya Semivariabel (Biaya Air) tahun 2009	67
Tabel 5.25	Data Biaya Semivariabel (Biaya Telepon) tahun 2009	68
Tabel 5.26	Alokasi Biaya Semivariabel (Biaya Telepon) tahun 2009	69
Tabel 5.27	Rincian Biaya Setelah Pemisahan Biaya Semivariabel tahun 2009	70
Tabel 5.28	Data Biaya Semivariabel (Biaya Listrik) tahun 2010	71

Tabel 5.29	Alokasi Biaya Semivariabel (Biaya Listrik) tahun 2010	72
Tabel 5.30	Data Biaya Semivariabel (Biaya Air) tahun 2010	73
Tabel 5.31	Alokasi Biaya Semivariabel (Biaya Air) tahun 2010	74
Tabel 5.32	Data Biaya Semivariabel (Biaya Telepon) tahun 2010	75
Tabel 5.33	Alokasi Biaya Semivariabel (Biaya Telepon) tahun 2010	76
Tabel 5.34	Rincian Biaya Setelah Pemisahan Biaya Semivariabel tahun 2010	77
Tabel 5.35	Laporan Laba Kontribusi tahun 2008	79
Tabel 5.36	Laporan Laba Kontribusi tahun 2009	80
Tabel 5.37	Laporan Laba Kontribusi tahun 2010	81
Tabel 5.38	Perbandingan antara Laba yang Direncanakan dengan Laba yang Terealisasi	82

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Era globalisasi yang penuh dengan tantangan dan rintangan dalam dunia usaha ada di depan mata. Hal ini membuat persaingan bisnis semakin sulit, terutama bagi perekonomian negara kita yang masih terus dilanda krisis. Dengan perkembangan dunia usaha dewasa ini, sejalan dengan kebijakan pemerintah untuk mendorong pertumbuhan sektor riil, maka persaingan antar perusahaan khususnya yang sejenis semakin meningkat. Untuk menjaga kesinambungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat tersebut diperlukan penanganan dan pengelolaan yang baik. Penanganan dan pengelolaan yang baik tersebut hanya dapat dilakukan oleh manajemen yang baik pula.

Pihak manajemen selain dituntut untuk dapat mengkoordinasikan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien, juga dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajer hendaknya dapat berpikir kritis dalam mengambil setiap keputusan agar dapat membawa dampak yang baik bagi perkembangan perusahaan. Kemampuan berpikir kritis inilah yang dapat membuat perusahaan untuk dapat bertahan dalam situasi persaingan pasar yang selalu meningkat.

Selain itu, dalam mengambil keputusan, manajer hendaknya mempertimbangkan dan menilai aspek yang ada, agar keputusan itu memberi hasil

yang maksimal terhadap pencapaian tujuan perusahaan dalam perkembangan perusahaan. Manajer memerlukan suatu pedoman berupa perencanaan yang berisikan langkah-langkah yang akan dan harus ditempuh perusahaan dalam mencapai tujuannya. Perencanaan dapat pula berupa alat ukur dan evaluasi atas hasil sesungguhnya. Apabila hasil yang sesungguhnya tidak sesuai dengan apa yang direncanakan, maka manajer harus mengevaluasi ketidaksesuaian tersebut dan mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan untuk mengatasinya. Perencanaan juga merupakan alat untuk pengendalian terhadap kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan memegang peranan yang sangat penting dalam menunjang kegiatan-kegiatan perusahaan.

Perencanaan yang baik dapat membantu dalam penaksiran tingkat laba yang akan didapat perusahaan, sehingga laba yang didapat akan lebih optimal. Untuk mencapai laba yang optimal (dalam perencanaan laba maupun realisasi), manajer-manajer dapat menggunakan langkah-langkah berikut:

1. Menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Perlu diingat bahwa ketiga langkah tersebut tidak dapat dilakukan secara terpisah sebab ketiganya mempunyai hubungan yang saling berkaitan dalam mengambil keputusan dan perumusan kebijakan perusahaan masa yang akan datang.

Tujuan dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang optimal sehingga salah satu perencanaan yang dibuat pihak manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Untuk membuat perencanaan laba yang baik, maka diperlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit/CVP*).

Analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit/CVP*) membantu manajer untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba. Alat analisis ini sangat berguna dalam proses pembuatan keputusan bisnis untuk menghasilkan laba jangka pendek. Metode ini menggunakan analisa berdasarkan pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan.

Salah satu elemen analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit/CVP*) 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. Oleh karena itu, analisis *break event* merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba

sehingga manajer dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang akan memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian laba di masa yang akan datang.

Analisis *Cost-Volume-Profit* dapat juga digunakan pada industri jasa, misalnya industri jasa perhotelan. Dalam industri perhotelan, perusahaan dituntut bagaimana menghasilkan dan memasarkan berbagai jasa yang terdapat pada hotel tersebut bagi konsumen yang membutuhkannya. Pendapatan industri perhotelan dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah tingkat kepadatan hunian.

Hotel Losari Beach yang merupakan salah satu hotel yang cukup terkenal di kota Makassar memiliki daya tarik tersendiri bagi penulis untuk dijadikan sebagai objek dalam penulisan skripsi ini. Hotel Losari Beach memiliki lokasi yang sangat strategis, pemandangan pantai Losari secara langsung dan dekat dengan pusat hiburan/wisata Makassar. 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 sebagai hotel berbintang 3. Di luar dari beberapa alasan tersebut, adanya kesediaan penyediaan data-data yang diperlukan untuk penulisan ini adalah alasan yang terutama.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik dan ingin mengkaji lebih jauh lagi dengan mengadakan penelitian mengenai analisis biaya-volume-laba dengan judul “**Analisis Hubungan *Cost-Volume-Profit (CVP)* untuk Perencanaan Laba pada Hotel Losari Beach**”.

## 1.2 Masalah Pokok

Bertitik tolak dari latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka permasalahan pokok dalam penelitian ini adalah bagaimana merencanakan laba dengan menggunakan analisis *Cost-Volume-Profit (CVP)* pada Hotel Losari Beach Makassar.

## 1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui tingkat penjualan minimal perusahaan agar tidak menderita kerugian.
- b. Untuk merencanakan laba perusahaan dengan analisis *cost-volume-profit*.

Manfaat penelitian ini adalah:

- a. 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.

- b. Bagi penulis.

Sebagai wadah yang tepat dalam menerapkan ilmu yang diperoleh selama bangku kuliah, terutama kaitannya dengan *cost-volume-profit*.

- c. Bagi pembaca umumnya.

Sebagai tambahan pengetahuan terutama dalam bidang perencanaan laba.

## 1.4 Sistematika Penulisan

Sistematika pembahasan dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

- BAB I: Merupakan bab pendahuluan yang menjelaskan secara singkat tentang latar belakang, masalah pokok, batasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.
- BAB II: Merupakan landasan teoritis yang isinya membahas tentang pengertian biaya, klasifikasi biaya, analisis *cost-volume-profit*, analisis *break event point*, analisis *margin of safety*, konsep bauran produk, analisis perencanaan laba, dan analisis sensitivitas perubahan faktor-faktor yang mempengaruhi laba.
- BAB III: Merupakan metodologi penelitian yang isinya terdiri dari tempat penelitian, metode pengumpulan data, jenis dan sumber data, metode analisis.
- BAB IV: Menguraikan tentang gambaran umum perusahaan yang terdiri dari sejarah singkat perusahaan, lokasi dan fasilitas perusahaan, struktur organisasi, tugas dan tanggungjawab setiap departemen.
- BAB V: Merupakan bab yang membahas tentang Analisis *Cost-Volume-Profit* pada Hotel Losari Beach.
- BAB VI: Merupakan bab yang menguraikan kesimpulan dan saran.



## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Pengertian Biaya (*cost*)

Dalam ilmu akuntansi, antara biaya (*cost*) dengan beban (*expense*) dibedakan pengertiannya karena dalam semua pembahasan akuntansi kedua istilah tersebut memang berbeda.

Biaya (*cost*) adalah kas atau setara kas yang dikorbankan (dibayarkan) untuk barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat (pendapatan) pada saat ini atau mendatang bagi organisasi. Disebut setara kas (*cash equivalent*) karena sumber daya non kas dapat ditukarkan dengan barang atau jasa yang dikehendaki. Sebagai contoh : ketika perusahaan membeli keperluan kantor (*office supplies*) secara tunai atau kredit, jumlah pembayaran untuk keperluan tersebut merupakan biaya perolehan keperluan kantor. Sebaliknya, walaupun pembayaran dividen kepada para pemegang saham juga merupakan sebuah bentuk pembayaran, namun pembayaran itu bukanlah biaya karena pembayaran dividen tidak menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Demikian pula, suatu pembayaran kas untuk melunasi kredit (pinjaman) bukan merupakan biaya karena pelunasan kredit tidak menghasilkan pendapatan.

*Cost* mempunyai pengertian bahwa kita mempunyai sumber daya perusahaan yang terbatas dan untuk mendapatkannya diperlukan sejumlah pengorbanan atau pengeluaran tertentu. Semua saldo akun-akun dalam neraca adalah wujud daripada *cost* tersebut.

Biaya yang akan memberikan manfaat (*benefit*) hanya pada periode berjalan / sekarang (*current periode*) biasanya dicatat sebagai beban (*expense*) dibandingkan

aktiva. Beban/pengeluaran (*expense*) adalah pembelanjaan yang sekarang dikonsumsi atau biaya yang telah dihabiskan. Beban itu sendiri terjadi karena dua sebab, pertama yang berasal dari cost yang sudah *expired* (melampaui masanya) dan yang kedua karena penggunaan, maksudnya beban itu hadir jika sudah melakukan pemakaian tertentu atau utilitas. Misalnya : penggunaan air (PAM), listrik (PLN ), telepon & *speedy* (TELKOM), dst.

Menurut Hansen dan Mowen (2000:38), “Biaya adalah kas atau ekuivalen kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan membawa keuntungan masa sekarang dan masa yang akan datang untuk organisasi”.

Sedangkan menurut Hongren, Foster, dan Datar (2005:28), “*Cost as a resource sacrificed or forgone to achieve a specific objective*”. Menurut pengertian ini, biaya yaitu sebagai sumberdaya yang dikorbankan atau dikeluarkan untuk mencapai tujuan tertentu.

Berikut adapun pendapat beberapa ahli mengenai perbedaan antara biaya (*cost*) dengan beban (*expense*).

Polimeni (1991:14) menyatakan bahwa,

*“Cost is defined as the value of the sacrifice made to acquire goods or services, measured in dollars by the reduction of assets or incurrence of liabilities at the time the benefit are required. An expense is defined as cost that has given a benefit and is now expired. Unexpired cost that can give future benefits are clasified as assets. Expenses are matched against revenues to determine net income or loss for period”.*

Definisi di atas memberikan pemahaman yang jelas bahwa *cost* merupakan sejumlah nilai yang dikorbankan untuk memperoleh barang dan jasa, dimana pengorbanan tersebut diukur dengan berkurangnya harta atau bertambahnya

kewajiban pada saat perolehan dalam satuan moneter (rupiah). *Expense* didefinisikan sebagai biaya yang telah memberikan manfaat dan ketika manfaat tersebut digunakan. *Cost* yang akan memberikan manfaat di masa yang akan datang dicatat sebagai aktiva (*asset*) dan dicantumkan dalam neraca, sedangkan *cost* yang telah memberikan manfaat dicatat sebagai *expense* dan dicantumkan dalam laporan laba rugi.

SAK (2000) menyatakan bahwa *cost* adalah pengorbanan sumber daya ekonomi tertentu untuk memperoleh sumber daya ekonomi lainnya. Sedangkan *expense* adalah pengorbanan sumber daya ekonomi untuk memperoleh penghasilan (*revenue*).

## **2.2 Klasifikasi Biaya**

Klasifikasi biaya diperlukan untuk menentukan metode yang tepat untuk menghimpun dan mengalokasikan data biaya yang dapat membantu manajemen dalam pencapaian tujuan perusahaan.

Menurut Polimeni (1991:14-28), biaya dapat diklasifikasi sebagai berikut:

1. Elements of a product
2. Relationship to production
3. Relationship to volume
4. Ability to trace
5. Department where incurred
6. Functional areas
7. Period charged to income
8. Relationship to planning, controlling, and decision making.

### 2.2.1 Pengklasifikasian Biaya Berdasarkan Unsur Produksi

Penggolongan ini menyediakan informasi bagi manajemen untuk mengukur suatu pendapatan dan menetapkan harga pokok suatu produk. Unsur biaya suatu produk terdiri atas:

a. Biaya bahan (*material*)

Biaya bahan merupakan unsur penting yang digunakan di dalam produksi untuk diubah menjadi barang jadi (produk) dengan penambahan biaya tenaga kerja dan biaya overhead.

b. Biaya tenaga kerja (*labor cost*)

Biaya tenaga kerja terdiri atas dua, yaitu:

1. Biaya tenaga kerja langsung, yaitu merupakan biaya yang secara langsung berkaitan dalam produksi barang jadi yang dapat dengan mudah ditelusuri ke produknya dan merupakan biaya tenaga kerja utama di dalam produksi.
2. Biaya tenaga kerja tak langsung, yaitu merupakan semua biaya yang terlibat di dalam memproduksi suatu produk yang bukan biaya tenaga kerja langsung.

c. Biaya overhead pabrik (*factory overhead cost*)

Biaya overhead meliputi semua biaya selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung dalam memproduksi suatu produk. Termasuk dalam kelompok ini adalah gaji manajer pabrik, biaya listrik, biaya telepon, dll.

### **2.2.2 Pengklasifikasian Biaya Berdasarkan Hubungannya dengan Produksi**

Biaya dapat diklasifikasikan ke dalam dua kategori, yaitu:

- a. Biaya utama (*prime cost*), yaitu biaya yang terdiri atas biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung, yang berhubungan langsung dengan produksi.
- b. Biaya konversi (*conversion cost*), merupakan biaya untuk mengkonversi atau mengubah bahan baku menjadi produk jadi.

### **2.2.3 Pengklasifikasian Biaya Berdasarkan Hubungannya dengan Volume**

Biaya akan berubah sejalan dengan perubahan volume produksi. Klasifikasi biaya ini dibedakan atas biaya tetap, biaya fixed, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Penggolongan biaya ini akan dibahas secara khusus pada bahasan mengenai perilaku biaya.

### **2.2.4 Pengklasifikasian Biaya Berdasarkan Kemampuannya untuk Ditelusuri**

Biaya dapat dianggap sebagai biaya langsung atau tidak langsung tergantung pada kemampuan manajemen untuk menelusuri biaya tersebut pada pekerjaan, produk, atau departemen tertentu. Biaya dapat diklasifikasikan ke dalam dua kategori, yaitu:

- a. Biaya langsung (*direct cost*) adalah biaya yang dapat ditelusuri secara langsung ke objek biaya atau pusat biaya tertentu. Contoh: biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
- b. Biaya tidak langsung (*indirect cost*) adalah biaya yang tidak dapat ditelusuri secara langsung ke objek atau pusat biaya tertentu.

### **2.2.5 Pengklasifikasian Biaya Berdasarkan Departemen dimana Dilakukan Pembebanan**

Penetapan biaya per departemen membantu manajemen mengawasi biaya overhead dan mengukur pendapatan. Departemen-departemen yang dapat dijumpai pada perusahaan industri, yaitu:

- a. Departemen produksi, merupakan departemen yang secara langsung berhubungan dengan produksi barang dan meliputi berbagai departemen yang terlibat untuk mengkonversi atau memproses barang.
- b. Departemen jasa, yaitu departemen yang tidak berhubungan secara langsung dengan produksi suatu barang.

### **2.2.6 Pengklasifikasian Biaya Berdasarkan Bidang Fungsional**

Fungsi pokok perusahaan manufaktur ada empat, sesuai dengan aktivitas yang dikerjakan, sehingga dalam hal ini biaya dikelompokkan atas:

- a. Biaya produksi (*manufacturing cost*), yaitu biaya yang berhubungan dengan produksi dari suatu barang.
- b. Biaya pemasaran (*marketing cost*), yaitu biaya yang terjadi karena penjualan produk atau jasa dan biaya distribusi.
- c. Biaya administrasi (*administrative cost*), yaitu biaya yang terjadi dalam menjalankan operasi perusahaan secara keseluruhan, misalnya gaji manajer dan staff, biaya perlengkapan kantor.

- d. Biaya keuangan (*financial cost*), yaitu biaya yang berhubungan dengan perolehan untuk menjalankan perusahaan, misalnya biaya bunga untuk memberikan kredit kepada para pelanggan.

### **2.2.7 Pengklasifikasian Biaya Berdasarkan Periode Pembebanan terhadap Pendapatan**

Biaya dapat dikelompokkan berdasarkan kapan mereka dibebankan kepada pendapatan. Biaya ini dapat dikelompokkan menjadi:

- a. biaya produk (*product cost*), yaitu biaya yang secara langsung dapat diidentifikasi dengan produk. Biaya ini tidak memberikan manfaat sebelum produk dijual dan karenanya dicatat sebagai nilai persediaan atau aset (*asset*). Saat produk dijual, *total produk cost* dicatat sebagai *expense* dan disebut sebagai harga pokok penjualan (*cost of good sold*).
- b. Biaya periode (*period cost*), yaitu biaya yang tidak berhubungan secara langsung dengan suatu produk. Biaya periode dibebankan segera (diakui sebagai *expense*), pada periode biaya-biaya ini terjadi, misalnya: biaya gaji bagian penjualan dan biaya promosi.

### **2.2.8 Pengklasifikasian Biaya Berdasarkan Hubungannya dengan Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan**

- a. *Standard and budgeted cost*. *Standard cost* adalah biaya yang terjadi dalam suatu proses produksi dalam kondisi normal. *Budget* adalah pernyataan kualitatif dari tujuan manajemen dan digunakan sebagai alat untuk memantau usaha pencapaian tujuan.

- b. *Controllable and uncontrollable*. *Controllable cost* adalah biaya yang secara langsung dipengaruhi oleh manajer tertentu. *Uncontrollable cost* adalah biaya yang tidak dapat dipengaruhi secara langsung oleh kebijakan manajemen.
- c. *Committed and discretionary fixed cost*. *Committed fixed cost* terjadi karena adanya suatu dasar struktur organisasi, misalnya properti, pabrik. *Discretionary fixed cost* terjadi karena adanya kebijakan manajemen seperti biaya perbaikan dan pemeliharaan mesin.
- d. *Relevant and irrelevant cost*. *Relevant cost* adalah *expected future cost* yang berada di antara serangkaian kegiatan dan mungkin dapat dieliminasi jika beberapa kejadian ekonomi diubah atau ditiadakan. *Irrelevant cost* tidak dipengaruhi oleh tindakan manajemen.
- e. *Differential cost*, adalah perbedaan antara biaya dari beberapa alternatif kegiatan.
- f. *Opportunity cost*, adalah nilai manfaat yang dapat diukur dengan cara memilih serangkaian tindakan alternatif.
- g. *Shutdown cost* merupakan biaya yang tetap yang terjadi jika ada produksi.

### **2.3 Perilaku Biaya**

Pengertian perilaku biaya menurut Bustami & Nurlela (2006:47), “Perilaku biaya dapat diartikan sebagai perubahan biaya yang terjadi akibat perubahan dari aktivitas bisnis”.



Perilaku biaya mengacu pada bagaimana biaya berubah atau tidak berubah sebagai akibat dari perubahan volume kegiatan atau aktivitas perusahaan. Jadi biaya diklasifikasikan berdasarkan pada bagaimana perubahan biaya tersebut. Umumnya biaya ini diklasifikasikan atas biaya variabel, biaya tetap, dan biaya campuran (biaya semi variabel atau biaya semi tetap).

**a. Biaya Variabel (*variable cost*)**

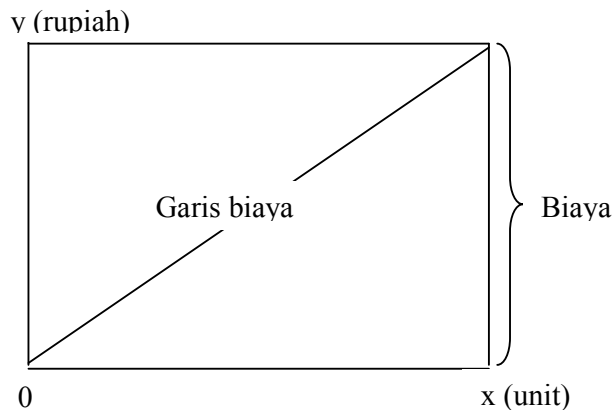
Pengertian biaya variabel menurut Garrison (2006:257): “Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang jumlahnya berubah secara proporsional terhadap perubahan tingkat aktivitas”.

Sedangkan pengertian biaya menurut Polimeni (1991:18): “*variable cost are those in which total cost changes in direct proportion to changes in volume, or output, within the relevant range, while the unit cost remain constant*”.

Dari dua pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa biaya variabel merupakan biaya yang berubah-ubah sebanding dengan volume kegiatan atau output, contohnya: biaya bahan baku, komisi penjualan, dan biaya tenaga kerja langsung. Jika tingkat aktivitasnya dilipatduakan, total biaya variabel juga akan berlipat dua. Jika aktivitas naik 10%, maka total biaya variabel akan naik sebesar 10% juga.

Jadi semakin besar volume kegiatan, maka semakin besar pula total biaya variabel. Sedangkan biaya variabel per unit konstan dengan adanya perubahan volume kegiatan. Besarnya volume kegiatan tidak akan berpengaruh terhadap biaya variabel per unit.

Gambar 1  
Biaya Variabel



Sumber: Bustami dan Nurlela.2006

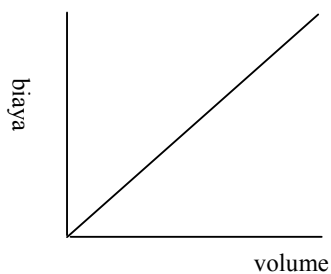
Garrison (2006:260), “Tidak semua biaya variabel memiliki pola yang sama. Beberapa biaya variabel berperilaku sebagai biaya variabel sejati (*true variable*) atau variabel proporsional (*proportionately variable*). Sedangkan yang lainnya memiliki pola bertahap (*step variable*)”.

*Proportionately variable cost* berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Setiap peningkatan atau penurunan dalam tiap unit kegiatan akan mempengaruhi total biaya variabel dalam jumlah yang sama. Contoh biaya ini adalah biaya bahan baku, biaya ini berperilaku sebagai biaya variabel sejati karena jumlah yang digunakan selama satu periode akan memiliki proporsi langsung dengan tingkat aktivitas produksi. Lebih jauh lagi, bahan langsung yang dibeli tetapi tidak digunakan dapat disimpan di gudang dan digunakan lagi pada periode berikutnya.

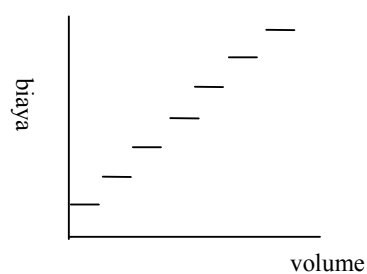
*Step variable cost* merupakan jenis biaya yang berubah tidak selalu sebanding dengan setiap perubahan kegiatan, tetapi diperlakukan sebagai biaya variabel. Biaya ini dapat digambarkan dengan garis lurus bertingkat seperti tangga. Contoh biaya ini adalah biaya tenaga kerja. Waktu kerja bagi tenaga pemeliharaan biasanya ditentukan dalam bentuk borongan. Selain itu, jam kerja pemeliharaan yang dapat dimanfaatkan tidak dapat disimpan dan digunakan pada periode mendatang. Jika waktu yang tersedia tidak digunakan secara efektif, maka akan hilang begitu saja. Selain itu, para tenaga pemeliharaan akan bekerja secara asal apabila pengawasannya tidak baik tetapi mereka akan bekerja secara intensif kalau diawasi secara ketat. Dengan alasan ini, perubahan kecil dalam tingkat produksi tidak akan memiliki dampak terhadap jumlah pegawai pemeliharaan yang dibutuhkan untuk melaksanakan pemeliharaan peralatan.

Gambar 2 dan 3  
Perilaku Biaya Variabel

Grafik 2. *Proportionately variable cost*



Grafik 3. *Step variable cost*



Sumber: Garrison, 2006.

**b. Biaya Tetap (*fixed cost*)**

Pengertian biaya tetap menurut Mulyadi (2000:507) yaitu “biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar perubahan volume tertentu. Biaya tetap per satuan berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan”

Karakteristik biaya tetap menurut Kamaruddin (1996:85):

- a. Biaya total yang tidak berubah atau tidak dipengaruhi oleh periode yang ditentukan atau kegiatan tertentu.
- b. Biaya per unitnya berbanding terbalik dengan perubahan volume, pada volume rendah *fixed cost* unitnya tinggi, sebaliknya pada volume tinggi *fixed cost* per unitnya rendah.

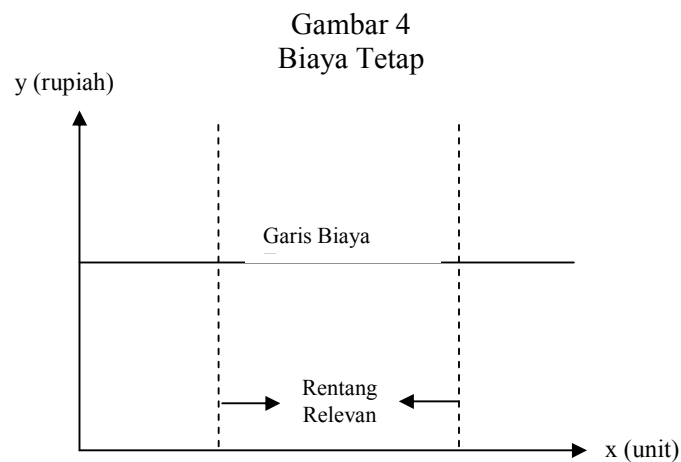
Pengertian di atas menunjukkan bahwa total biaya tetap tidak berubah karena adanya perubahan volume aktivitas dalam rentang kegiatan tertentu (*relevant range*), sedangkan biaya tetap per unit akan berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan. *Relevant range* adalah suatu kisaran tingkat aktivitas dalam mana relatif perilaku biaya variabel dan biaya tetap dianggap valid.

Perubahan biaya tetap per unit berbanding terbalik dengan perubahan volume aktivitas. Semakin tinggi volume aktivitas maka semakin rendah biaya tetap per unit, sebaliknya semakin rendah volume aktivitas, semakin tinggi biaya per unit. Jadi adanya perubahan biaya tetap per unit akibat perubahan aktivitas tidak berarti bahwa biaya tetap per unit harus diberlakukan sebagai biaya variabel, karena peningkatan volume aktivitas dalam rentang relevan akan menurunkan biaya total per unit tetapi total biaya tetap tidak akan berubah.

Biaya tetap selanjutnya dapat dikelompokkan sebagai *committed fixed cost* dan *discretionary fixed cost*.

*Committed fixed cost* berkaitan dengan investasi fasilitas, peralatan, dan struktur organisasi pokok dalam suatu perusahaan. Contoh biaya ini meliputi penyusutan gedung dan peralatan, pajak bangunan, asuransi, dan gaji manajemen puncak dan karyawan operasional.

*Discretionary fixed cost* merupakan biaya yang disebabkan oleh keputusan tahunan yang dibuat oleh manajemen untuk membelanjakan biaya tetap tertentu. Contoh biaya tetap kebijakan termasuk iklan, riset, hubungan masyarakat, program pengembangan manajemen, dan magang untuk para mahasiswa.



Sumber: Bustami dan Nurlela.2006

### c. Biaya Semivariabel

Pengertian biaya semivariabel menurut Mulyadi (2000:512):

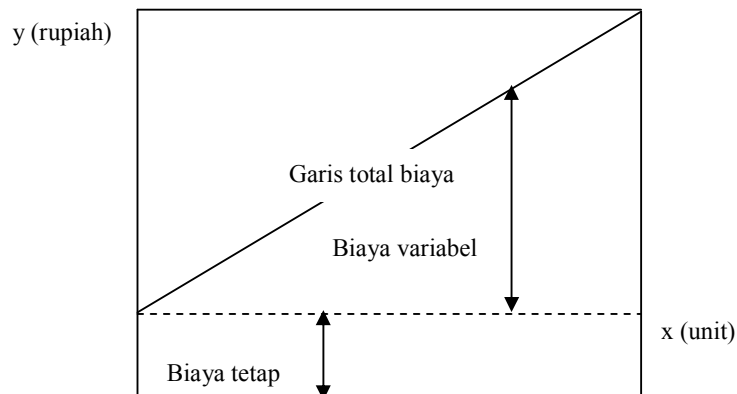
“biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel di dalamnya. Unsur biaya yang tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa sedangkan unsur biaya variabel merupakan bagian

dari biaya semivariabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan”.

Sedangkan menurut Garrison (2006:270) yaitu “biaya semivariabel (*mixed cost*) adalah biaya yang terdiri atas elemen biaya variabel maupun biaya tetap”.

*Mixed cost* atau *semivariable cost* merupakan biaya yang di dalamnya terdiri dari elemen-elemen biaya tetap dan biaya variabel. Biaya ini mencakup suatu jumlah yang sebagian tetap dalam rentang kegiatan yang relevan dan sebagian lagi berubah karena adanya perubahan volume kegiatan. Contoh jenis biaya semivariabel yaitu biaya listrik dan air.

Gambar 5  
Biaya Semivariabel



Sumber: Bustami & Nurlela.2006

Agar dapat dimanfaatkan dengan cara yang lebih baik, informasi biaya semi variabel sebaiknya dipisahkan lebih dahulu dari unsur-unsur biaya variabel dan unsur-unsur biaya tetapnya. Apabila pemisahan ini tidak dilakukan maka alternatif keputusan yang dihasilkan juga kurang memuaskan akurasi

terutama bila jumlah biaya semivariabel ini cukup signifikan dibanding total biaya secara keseluruhan.

Pemisahan unsur-unsur biaya tetap dan biaya variabel dari biaya semivariabel dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa cara, yaitu:

a. Metode *Scattergraph*

Metode *Scattergraph* memperhitungkan semua data biaya. Biaya yang terjadi pada berbagai tingkat aktivitas diplot ke dalam grafik dan garis ditarik dari titik-titik yang dibuat. Pembuatan garis dengan memperhatikan dan melakukan inspeksi data. Analisis memperhatikan bahwa garis tersebut mampu mencerminkan semua titik yang ada dan tidak hanya titik tertinggi dan terendah. Biasanya, garis tersebut akan ditarik dengan rangkaian titik-titik di atasnya dan di bawahnya seimbang. Grafik tersebut disebut dengan *scattergraph* dan garis yang ditarik dari titik-titik tersebut disebut garis regresi. Garis regresi adalah garis rata-rata. Rata-rata biaya variabel ditunjukkan dengan slope garis sementara biaya tetap ditunjukkan pada titik perpotongan dengan sumbu Y.

b. Metode Tinggi-Rendah (*High-Low Method*)

Analisis biaya semi variabel dengan menggunakan *high-low method* dimulai dengan mengidentifikasi periode dengan tingkat aktivitas yang paling rendah dan periode dengan tingkat aktivitas paling tinggi. Perbedaan biaya pada kedua periode tersebut dibagi dengan perubahan aktivitas antara kedua periode ekstrim tersebut untuk memperkirakan biaya variabel per unit aktivitas. Metode Tinggi-Rendah adalah metode yang paling sederhana dan

dapat digunakan untuk memperkirakan biaya tetap dan biaya variabel secara cepat tetapi memiliki kelemahan karena hanya berdasarkan pada dua titik saja.

c. Metode Regresi Kuadrat Terkecil (*Least-Squares Regression*)

Metode *least-squares regression* menghitung garis regresi yang meminimalkan jumlah dan kesalahan kuadrat residual (*the sum of squared error*). Pada metode *least-squares regression* untuk membuat estimasi hubungan linear didasarkan pada persamaan linear.

$$Y = a + bX$$

Rumus berikut ini digunakan untuk menghitung nilai titik potong pada sumbu X (a) dan slope (b) yang meminimalkan kuadrat residual.

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

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

dimana:

X	= Tingkat aktivitas ( <i>variable independent</i> )
Y	= Total biaya semi variabel ( <i>variable dependent</i> )
a	= Total biaya tetap
b	= Biaya variabel per unit aktivitas
n	= Jumlah observasi
$\Sigma$	= Jumlah total observasi

Pada umumnya, metode regresi kuadrat terkecil digunakan untuk menentukan rumus biaya. Selain itu, metode regresi kuadrat terkecil bersifat objektif. Metode yang penulis gunakan untuk pembahasan ini adalah metode analisis *least-squares regression*.



## 2.4 Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP)

Beberapa pengertian mengenai *cost-volume-profit* adalah sebagai berikut:

Menurut Garrison/Noreen (2006:322) yaitu

“analisis *cost-volume-profit* adalah salah satu dari beberapa alat yang sangat berguna bagi manajer dalam memberikan perintah. Alat ini membantu manajer untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba”.

Menurut Blocher/Chen/Cokins/Lin (2009:387) yaitu

“analisis *cost-volume-profit* merupakan metode untuk menganalisis bagaimana keputusan operasi dan keputusan pemasaran mempengaruhi laba bersih, berdasarkan pemahaman tentang hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output”.

Menurut Hansen & Mowen (2000:423) yaitu

“analisis *cost-volume-profit* merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Karena analisis CVP menekankan pada keterkaitan antara biaya, jumlah yang dijual, dan harga, analisis ini menggabungkan semua informasi keuangan perusahaan”.

Analisis CVP dapat menjadi alat yang berharga untuk mengidentifikasi luas dan besarnya masalah ekonomi yang dihadapi perusahaan dan membantu menunjukkan secara tepat jawaban yang diperlukan. Analisis CVP juga dapat ditujukan pada banyak isu lainnya, seperti: jumlah unit yang harus dijual agar impas; dampak pengurangan biaya tetap pada titik impas; dan dampak peningkatan harga pada laba. Sebagai tambahan, analisis CVP memungkinkan manajer untuk melakukan analisis sensitivitas dengan menguji pengaruh berbagai tingkat harga atau biaya pada laba.

Menurut Bustami (2006:208), analisis *cost-volume-profit* dapat digunakan untuk hal-hal sebagai berikut:

1. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu.
3. Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
4. Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan.
5. Menentukan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai jumlah laba yang ditargetkan.

#### **2.4.1 Analisis Titik Impas (*Break Event Point/BEP*)**

Analisis biaya-volume-laba seringkali diartikan sebagai analisis titik impas. Hal ini sangat disayangkan karena analisis titik impas hanyalah satu elemen dalam analisis biaya-volume-laba, walaupun merupakan elemen yang penting.

Pengertian Analisis Titik Impas (*Break Event Point*) menurut Bustami (2006:208):

“suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba”.

Menurut Blocher/Chen/Cokins/Lin (2009:392) adalah “titik impas yaitu titik ketika pendapatan sama dengan biaya total dan laba sama dengan nol”.

Bustami (2006:208-209) mengemukakan bahwa:

“analisis biaya, volume, dan laba maupun titik impas akan memberikan hasil yang memadai apabila asumsi berikut terpenuhi:

1. Perilaku penerimaan dan pengeluaran dilukiskan dengan akurat dan bersifat linier sepanjang jangkauan (rentang) yang relevan.

2. Biaya dapat dipisah menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
3. Efisiensi dan produktivitas tidak akan berubah.
4. Harga jual tidak akan mengalami perubahan.
5. Biaya-biaya tidak berubah.
6. Bauran penjualan tetap konstan.
7. Tidak ada perbedaan yang signifikan (nyata) antara persediaan awal dan persediaan akhir”.

#### 2.4.2 Perhitungan Analisis *Break Event Point*

Titik impas dapat dihitung dengan menggunakan dua metode yaitu:

##### 1. Metode Persamaan

Dalam metode persamaan, terdapat dua pendekatan yang dapat digunakan dalam menghitung titik impas baik dalam unit maupun rupiah sebagai berikut:

###### a. Pendekatan Pendapatan Operasi

Pendekatan pendapatan operasi memfokuskan pada laporan laba-rugi sebagai alat yang berguna dalam mengorganisasikan biaya perusahaan dalam kategori biaya tetap dan variabel. Laporan laba-rugi dapat dinyatakan dalam persamaan naratif:

**Penghasilan operasi = Pendapatan penjualan – Beban variabel – Beban Tetap**

Persamaan ini dapat diperluas lagi menjadi:

**Penghasilan operasi = (Harga Jual x Jumlah unit) – (Biaya variabel per unit x jumlah unit) – Jumlah biaya tetap**

###### b. Pendekatan Margin Kontribusi

Margin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi biaya variabel total. Pada titik impas, jumlah margin kontribusi setara dengan beban tetap.

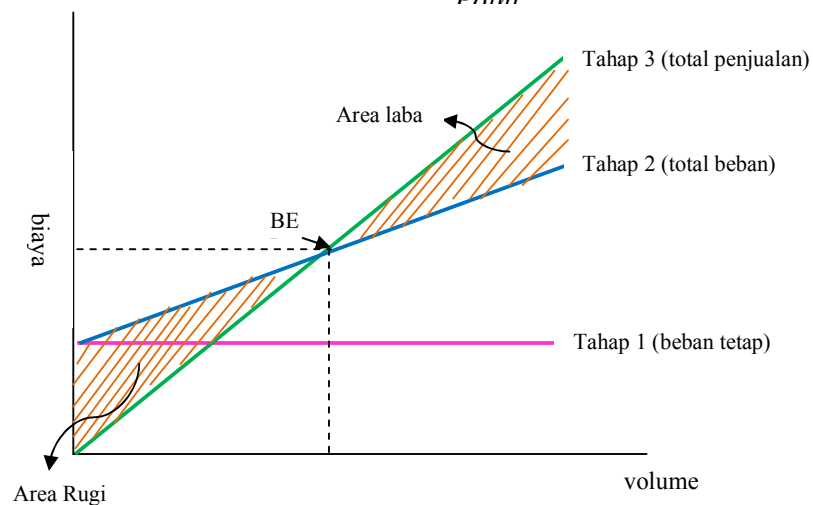
$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

## 2. Metode Grafik

Hubungan biaya-volume-laba dapat digambarkan secara grafik dengan menyiapkan grafik biaya-volume-laba. Grafik biaya-volume-laba menekankan hubungan biaya-volume-laba pada berbagai tingkat aktivitas.

Gambar 6  
Grafik *Break Event Point*



Sumber: Garrison, 2006.

Pada grafik biaya-volume-laba (CVP), volume per unit digambarkan dalam sumbu horizontal dan nilai uang dalam sumbu vertikal. Langkah-langkah untuk membuat grafik biaya-volume-laba adalah sebagai berikut:

1. membuat garis yang sejajar dengan sumbu volume untuk menunjukkan besarnya total beban tetap.
2. Garis biaya tetap digambarkan mulai pada titik biaya tetap pada sumbu vertikal diagonal ke atas dengan memilih beberapa volume penjualan dan plot dengan total beban (tetap dan variabel) pada tingkat aktivitas yang dipilih.
3. Garis penjualan digambarkan mulai dari titik nol. Kemudian membuat titik yang menunjukkan total penjualan pada tingkat aktivitas yang dipilih.

Dari gambar di atas dapat dilihat bahwa titik impas (*break event point*) adalah titik potong antara garis total pendapatan dengan garis total beban. Daerah rugi merupakan daerah dimana jumlah garis biaya lebih besar daripada jumlah garis penjualan. Daerah laba adalah sebaliknya dimana garis penjualan di atas atau lebih besar dari jumlah biaya.

### **2.4.3 Margin of Safety**

*Margin of safety* atau tingkat keamanan memberikan informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun dari yang dianggarkan namun perusahaan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, *margin of safety* merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapa pun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi.

Rumus perhitungannya sebagai berikut:

$$\textit{Margin of safety} = \text{total penjualan yang dianggarkan} - \text{penjualan titik impas}$$

*Margin of safety* dapat juga disajikan dalam persentase. Rumus perhitungannya sebagai berikut:

$$\textit{Margin of safety} = \frac{\text{total penjualan yang dianggarkan} - \text{penjualan titik impas}}{\text{penjualan yang dianggarkan}} \times 100\%$$

*Margin of safety* dapat membantu manajer untuk mengetahui besarnya resiko yang terkandung dalam suatu rencana penjualan. Perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang besar dikatakan lebih baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Namun sebaliknya jika *margin of safety* rendah, kemungkinan perusahaan untuk menderita kerugian besar. Dalam hal ini, manajer dapat mempertimbangkan untuk meningkatkan volume penjualan atau menurunkan biayanya. Langkah ini akan membantu untuk menurunkan timbulnya resiko kerugian.

## 2.5 Konsep Bauran Produk

Kebanyakan perusahaan memiliki banyak produk dan seringkali produk tersebut tidak mencetak laba yang sama. Jadi laba akan lebih besar jika barang dengan margin tinggi (bukan yang bermargin rendah) yang memiliki proporsi yang relatif besar dalam total penjualan.

Perubahan dalam bauran produk dari barang yang memiliki margin tinggi ke barang yang memiliki margin rendah akan menyebabkan total laba menurun walaupun total penjualan mungkin meningkat. Sebaliknya, perubahan dalam bauran

produk dari barang yang memiliki margin rendah ke barang yang bermargin tinggi akan menyebabkan efek yang sebaliknya, total laba mungkin meningkat walaupun total penjualan menurun.

## 2.6 Analisis Target Laba (Perencanaan Laba)

Untuk mencapai laba yang besar (dalam rencana maupun realisasinya), manajemen dapat menempuh berbagai langkah, misalnya:

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diinginkan.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Rumus biaya-volume-laba dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba. Menurut Garrison (2006:336-337), ada dua cara untuk melakukan analisis target laba, yaitu:

1. **Persamaan Biaya-Volume-Laba.** Satu pendekatan yaitu dengan menggunakan metode persamaan. Rumus persamaannya:

$$\text{Penjualan} = \text{Beban variabel} + \text{Beban tetap} + \text{Laba}$$

2. **Pendekatan Margin Kontribusi.** Pendekatan kedua yaitu dengan memperluas rumus margin kontribusi dengan memasukkan target laba:

$$\text{unit penjualan untuk mencapai target} = \frac{\text{Beban tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

## 2.7 Analisis Sensitivitas Perubahan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba

Analisis faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba perusahaan dinamakan analisis sensitivitas. Analisa hubungan biaya-volume-laba dapat dipakai oleh manajemen untuk menghadapi berbagai kemungkinan perubahan kondisi yang dapat mempengaruhi laba perusahaan. Dalam hal ini faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba adalah:

### 1. Perubahan harga jual satuan

Perubahan harga jual satuan akan berakibat mempengaruhi hubungan biaya-volume-laba atau rasio volume laba. Perubahan rasio volume-laba mempunyai akibat yaitu:

- a. Titik *break event* berubah
- b. Jumlah laba berubah

### 2. Perubahan jumlah total biaya tetap

Perubahan jumlah total biaya tetap, baik kenaikan atau penurunan, tidak mengubah rasio volume-laba tetapi merubah titik *break event*-nya. Meskipun rasio volume laba tidak berubah dan *slope* garis laba tidak berubah, tetapi adanya penurunan total biaya tetap akan berakibat garis laba bergeser ke atas (ke kiri) dan titik *break event*-nya juga turun. Sebaliknya apabila total biaya tetap naik, maka akan berakibat garis laba bergeser ke bawah (ke kanan) dan titik *break event*-nya juga naik.



3. Perubahan biaya variabel satuan

Perubahan biaya variabel satuan baik kenaikan maupun penurunan akan mengubah rasio volume laba. Adanya perubahan rasio volume laba mempunyai dua akibat yaitu titik *break event* berubah dan jumlah laba berubah.

4. Perubahan harga jual satuan, volume penjualan, biaya variabel satuan, dan biaya tetap.

Dalam menyusun perencanaan perusahaan, mungkin manajemen akan menghadapi perubahan faktor-faktor yang mempengaruhi laba secara serempak.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Tempat Penelitian**

Untuk memperoleh data yang diperlukan maka penulis melakukan penelitian pada Hotel Losari Beach Makassar, yang berlokasi di Jalan Penghibur no.10, Makassar.

#### **3.2 Metode Pengumpulan Data**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian lapangan yaitu dengan mengadakan penelitian secara langsung untuk memperoleh gambaran masalah dengan mengamati dan melihat keadaan perusahaan, mengadakan wawancara dengan pihak-pihak berwenang dan terkait dengan masalah yang dihadapi, serta mengumpulkan data-data tertulis berupa dokumen-dokumen pendukung yang ada dalam perusahaan.
2. 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.

#### **3.3 Jenis dan Sumber Data**

##### **3.3.1 Jenis Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Data kuantitatif yaitu data yang berupa angka-angka seperti penjualan, biaya-biaya yang dikeluarkan, dan harga jual.
- b. Data kualitatif yaitu data yang bukan berupa angka, sifatnya menunjang data kuantitatif sebagai keterangan seperti sejarah tentang perusahaan, struktur organisasi perusahaan, *job description*, dan kegiatan-kegiatan dalam perusahaan.

### 3.3.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dengan mengadakan wawancara dengan pihak-pihak yang bersangkutan dan berkaitan dengan masalah yang diteliti.
- b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari luar perusahaan berupa buku-buku dan literatur yang relevan dengan masalah yang dibahas dan juga sebagai landasan teori penulis.

### 3.4 Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Mengklasifikasikan semua biaya-biaya yang dikeluarkan ke dalam biaya variabel (*variable cost*) dan biaya tetap (*fixed cost*).
2. Metode analisis kuadrat terkecil untuk memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Metode ini menggunakan bantuan

program Microsoft Excel 2007 dalam melakukan pemisahan biaya tersebut.

Metode ini mengestimasi suatu hubungan linier didasarkan pada persamaan:

$$Y = a + bx$$

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

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

dimana:

X = tingkat aktivitas

Y = total biaya semi variabel

a = total biaya tetap

b = biaya variabel per unit aktivitas

n = jumlah observasi

$\sum$  = jumlah total observasi

3. Analisis titik impas (*Break Event Point/BEP*), untuk mendapat suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian baik dalam jumlah produk (kuantitas) maupun dalam rupiah.

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

$$BEP (unit) = \frac{FC}{P - VC}$$

Di mana:

FC : *Fixed Cost* (biaya tetap)

VC : *Variable Cost* (biaya variabel per unit)

S : Volume Penjualan

P : Harga Jual per unit

4. Analisis perencanaan laba adalah analisis yang memperlihatkan besarnya volume dari laba yang diinginkan.

$$\text{Penjualan pada laba yang direncanakan} = \frac{\text{FC} + \text{laba}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

5. *Margin of Safety* (MoS).

$$\text{MOS (rupiah)} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas}$$

$$\% \text{ MOS} = \frac{\text{MOS (rupiah)}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

## BAB IV

### GAMBARAN UMUM *HOTEL LOSARI BEACH*

#### 4.1 Lokasi Hotel Losari Beach

Hotel Losari *Beach* merupakan salah satu hotel berbintang 3 di Makassar. Hotel Losari *Beach* memiliki lokasi yang sangat strategis. Berada pada pusat bisnis dan hiburan Makassar, sangat dekat dengan museum *Fort Rotterdam*, toko-toko souvenir khas Makassar, pusat penjualan perhiasan emas Makassar, aneka jajanan makanan (khas Makassar, *chinesefood*, *seafood*), kantor pos, *money charger*, dan bank. Hanya membutuhkan waktu sekitar kurang lebih 5 menit menuju pelabuhan Soekarno-Hatta, sekitar 10 menit menuju Trans Studio, dan sekitar 15 menit menuju bandara Sultan Hasanuddin. Dari hotel Losari *Beach*, kita juga dapat menikmati *view* Pantai Losari secara langsung karena hotel ini berada tepat di depan Pantai Losari.

Nama : Hotel Losari *Beach* Makassar

Alamat : Jalan Penghibur no.10 Makassar, Indonesia

Telepon: 0411-3626062

Home Page : [www.losarihotels.co.id](http://www.losarihotels.co.id)

Pemilik (*owner*) : Ir. Arwan Tjahjadi

Jumlah Kamar : 65 kamar

#### **4.2 Sejarah Singkat Berdirinya Hotel Losari Beach**

Hotel Losari *Beach* berawal dari *Losari Beach Restaurant* yang memiliki bangunan berlantai 3. Masing-masing lantai 1 dan 2 adalah restoran dan pada lantai 3 adalah *Guest House* yang memiliki 11 kamar yang diresmikan pada tanggal 11 Mei 1984 oleh Bapak Walikota Madya Ujung Pandang yaitu Bapak Jancy Raib.

Oleh karena semakin meningkatnya jumlah hunian dan pengunjung restoran, maka oleh pemilik Bapak Ir. Arwan Tjahjadi menambah bangunan yang letaknya tidak jauh dari restoran/*guest house*, yang diberi nama Hotel Losari *Beach*. Hotel ini mulai beroperasi pada tanggal 1 Juli 1992 dengan memiliki jumlah kamar sebanyak 37 kamar yang dilengkapi dengan fasilitas: *coffee shop, car rental, meeting room, dan business centre* dengan status bintang 2.

Selanjutnya untuk melengkapi syarat perbintangan yang mana dibutuhkan sarana hiburan maka didirikanlah Kareba *Music Cafe* yang mempunyai *live music*.

Kemudian pada tanggal 27 Maret 2000 oleh Departemen Pariwisata Seni dan Seni Budaya Kantor Wilayah Propinsi Sulawesi Selatan, Bapak Drs. Sudjoko Musaleh menetapkan status Hotel *Losari Beach* untuk menyandang predikat hotel berbintang 3.

Seiring dengan perkembangan dan bertambahnya minat para pengunjung maka diadakan renovasi restoran Losari *Beach/Guest House* pada bulan Oktober 2004 dari 3 lantai menjadi 5 lantai sehingga dari 11 kamar menjadi 33 kamar dengan fasilitas *Banquet Hall* dan Restoran.

Hotel Losari *Beach* ini menambah lagi kapasitasnya dengan memperluas bangunan hotel karena perkembangan usaha yang tak terelakkan lagi dan minat para

pengunjung yang terus menerus bertambah. Tahun 2008, hotel Losari *Beach* membeli bangunan di sebelahnya dan memperbanyak jumlah kamarnya hingga mencapai 65 kamar.

#### **4.3 Fasilitas – Fasilitas Hotel Losari *Beach***

##### **a. *Room***

Jumlah kamar yang tersedia sebanyak 65 kamar terdiri dari :

- Mini Standard : 6 kamar
- Standard : 24 kamar
- Superior : 12 kamar
- Deluxe : 19 kamar
- Suite : 4 kamar

Adapun masing-masing kamar dilengkapi dengan telepon sambungan langsung internasional, saluran TV satelit, *Air Conditioner* (AC), Mini Bar, *bathtub/shower*. Alat pembuat kopi maupun teh (*Tea dan Coffee Maker*) hanya ada pada kamar-kamar tertentu.

##### **b. *24 x 7 Room Service***

Tamu dapat memesan makanan dan minuman yang kemudian langsung diantar ke kamar tamu yang bersangkutan selama 24 jam sehari dan 7 hari dalam seminggu.



**c. *Samalona Coffee Shop dan Terrace 24***

*Samalona coffee shop* dan *Terrace 24* merupakan tempat bersantai bagi para tamu hotel maupun bagi orang luar hotel. *Samalona coffee shop* dan *Terrace 24* menyediakan berbagai makanan umum. *Terrace 24* terletak di teras hotel dan *Samalona coffee shop* terletak di dalam hotel.

**d. *Meeting Room (Ruang Pertemuan)***

Hotel Losari *Beach* memiliki sebuah ruang pertemuan bernama Tanaberu Room berkapasitas hingga 80 orang. Ruangan ini dipergunakan bagi tamu hotel maupun yang bukan tamu hotel untuk menyelenggarakan seminar, lokakarya, ulang tahun dan lain-lain. Ruangannya dilengkapi dengan fasilitas *Over Head Projector (OHP)*, *flip chart*, *sound system*. Untuk seminar, diberikan juga fasilitas *memopad*, pulpen, air minum dan permen.

**e. *Business Centre***

Fasilitas ini berguna melayani telepon, *faximile*, *photocopy*, pengetikan *computer*, *e-mail* dan internet.

**f. *Laundry and Dry Cleaning Service***

Di samping melakukan pencucian linen untuk keperluan hotel, pihak hotel juga melayani pencucian pakaian untuk tamu yang menginap di hotel.

**g. *Car Rental***

Hotel Losari *Beach* memberikan layanan penyewaan mobil bagi para tamu yang ingin mengunjungi berbagai tempat wisata dan juga antar-jemput menuju dan dari bandara.

**h. *Safe Deposit Boxes***

Menyediakan tempat penyimpanan barang-barang berharga milik tamu.

**i. *Doctor on Call***

Menyediakan jasa panggilan dokter bila diperlukan.

**j. *Major Credit Cards Accepted***

Menyediakan layanan penggunaan berbagai kartu kredit umum dalam melakukan pembayaran.

**k. *Complementary Wifi Internet***

Menyediakan layanan wifi internet di dalam hotel.

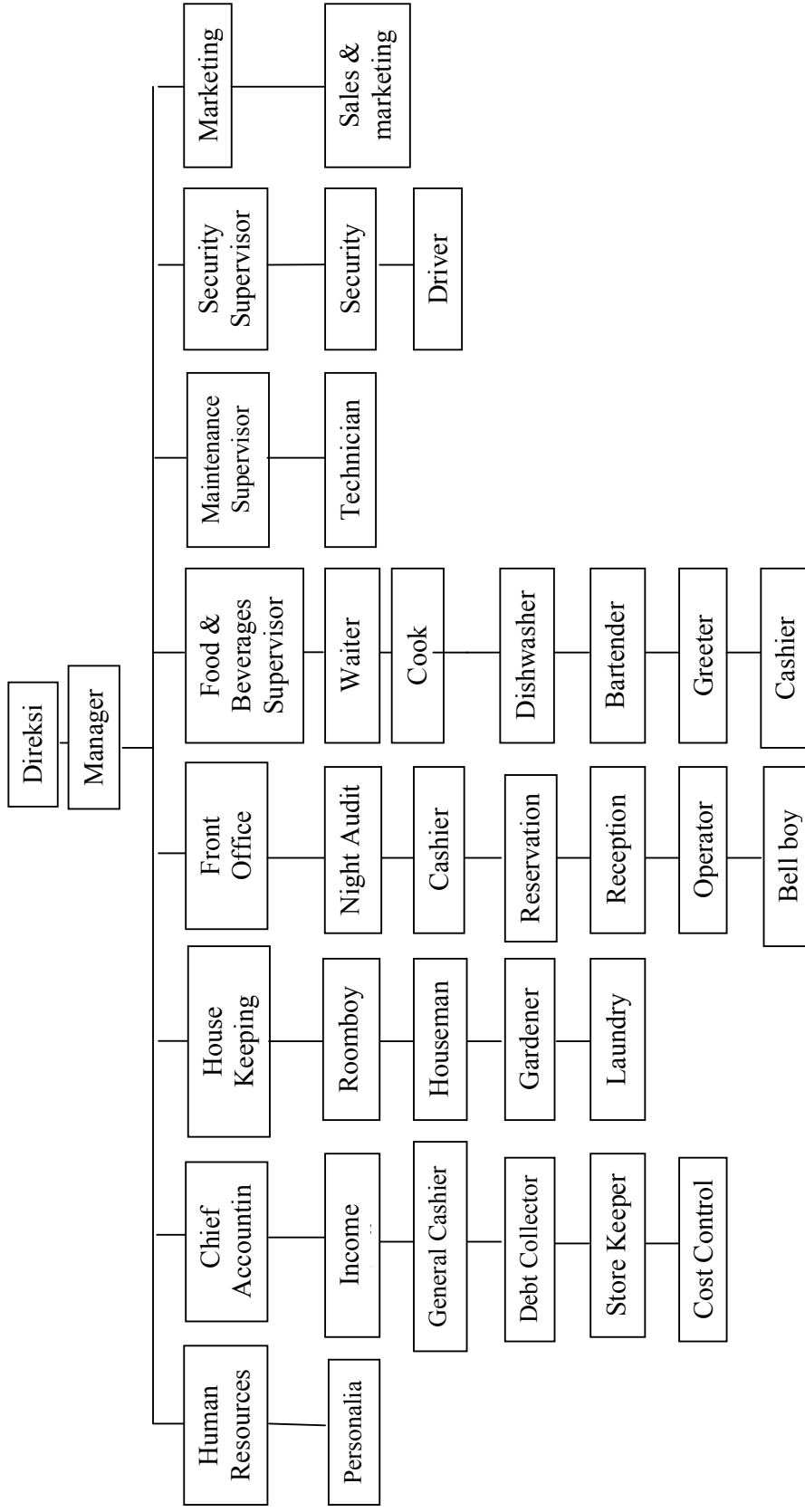
**l. *Elevator***

Memudahkan para tamu untuk tiba ke kamar dengan cepat dan tidak lelah.

**4.4 Struktur Organisasi Hotel Losari *Beach*.**

Struktur organisasi Hotel Losari *Beach* 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 7  
 Struktur Organisasi Hotel Losari Beach



#### **4.5 Tugas dan Tanggungjawab Setiap Departemen/Bagian**

**a. *Human Resources Department.***

*Human Resources Department* hanya terdiri atas bagian personalia saja. Tugas dan tanggungjawabnya yaitu untuk menyeleksi karyawan baru, memeriksa absensi karyawan, dan menghitung gaji karyawan.

**b. *Accounting Department.***

*Chief Accounting* mengepalai bagian yang berhubungan dengan keuangan (*accounting*), tugas dan tanggungjawab utamanya yaitu untuk mengawasi arus keuangan hotel agar berjalan dengan baik.

Bagian-bagian yang berhubungan dengan *accounting*:

1. *Income Audit.* Tugas dan tanggungjawab *income audit*:
  - a. Mengecek *bill* makanan dan minuman untuk disesuaikan dengan pendapatan.
  - b. Mengecek kamar yang terjual sekaligus mengecek harga.
  - c. Melaporkan kepada petugas operasional jika ada kesalahan dalam laporan *night audit*.
  - d. Membuat laporan penjualan harian dan membuat laporan pajak.
2. *General Cashier.* Tugas dan tanggungjawab *general cashier*, yaitu membuat laporan masuk-keluarnya uang dan menerima uang yang terkumpul dalam sehari.
3. *Debt Collector.* Tugas dan tanggungjawab *debt collector* adalah menagih jumlah kewajiban yang harus dibayar oleh tamu hotel atau kepada perusahaan yang bekerjasama dengan hotel.

4. *Store Keeper*. Tugas dan tanggungjawab *store keeper* adalah untuk mengecek serta memberikan laporan mengenai barang-barang yang dibutuhkan hotel (apabila hampir habis).
5. *Cost Control*. Tugas dan tanggungjawab *cost control* adalah mengendalikan biaya-biaya yang ada.

**c. *House Keeping Department*.**

*House Keeping Department* dikepalai oleh seorang *house keeping supervisor*. Tugas dan tanggungjawab *House Keeping Supervisor*:

1. Mengontrol area hotel dari segi kebersihan
2. Menangani komplain tamu mengenai kebersihan kamar, *laundry*, dan lain-lain.
3. Bertanggungjawab apabila ada hal/barang yang dilupa oleh tamu (*lost and found*).
4. Membuat program kerja untuk bawahan yang berkaitan dengan kebersihan kamar.
5. Mengikuti *morning briefing* setiap pagi.
6. Membuat laporan bulanan dan *inventory*.

*House Keeping Department* memiliki bagian-bagian, antara lain:

1. *Roomboy*. Tugas dan tanggungjawab *roomboy*:
  - a. Bertanggung jawab terhadap kebersihan koridor dan kamar.
  - b. Bertanggung jawab terhadap kelengkapan kamar (*mini bar* dan linen-linen yang diperlukan).

- c. Bertanggung jawab melaporkan apabila terdapat kerusakan dalam kamar, misalnya kerusakan *AC*.

2. *Houseman*. Tugas dan tanggungjawab *houseman*:

- a. Bertanggung jawab terhadap *public area*, yaitu area parkir, *lobby*, *coffee shop*, *toilet*.
- b. Bertanggung jawab terhadap pengiriman linen-linen kotor.
- c. Membantu *roomboy* bilamana diperlukan.

3. *Gardener*. Tugas dan tanggungjawab *gardener*:

- a. Merawat, memelihara, dan menata tanaman-tanaman (di dalam dan di luar hotel).
- b. Mempersiapkan *mini garden* bilamana ada *meeting*.

4. *Laundry*. Tugas dan tanggungjawab *laundry*:

- a. Bertanggung jawab terhadap linen-linen hotel.
- b. Bertanggung jawab terhadap *guest laundry* dan peralatan *laundry*.

**d. *Front Office Department*.**

*Front Office Department* dikepalai oleh seorang *front office supervisor*. Tugas dan tanggungjawab *front office supervisor* yaitu:

- 1. Mengawasi dan membimbing pegawai operasional *front office* serta mengatur *schedule* kerja.
- 2. Membuat laporan bulanan kepada manajer.

*Front Office Department* terdiri atas beberapa bagian, yaitu:

1. *Night Audit*. Tugas dan tanggungjawab *night audit* adalah mengaudit semua transaksi penjualan setiap hari dan bertindak sebagai *reception/cashier* di malam hari.
2. *Cashier*. Tugas dan tanggungjawab *cashier* adalah menagih setiap transaksi yang dilakukan oleh tamu sesuai dengan *billing* dan *mencheck-out* tamu dari hotel.
3. *Reservation clerk*. Tugas dan tanggungjawab *reservation clerk* adalah mendaftarkan setiap tamu yang hendak menginap baik melalui telepon, email, atau yang datang secara langsung ke hotel.
4. *Reception*. Tugas dan tanggungjawab *receptionist* adalah menerima tamu yang *check-in*/tamu yang berkunjung dan memberikan informasi kepada tamu yang membutuhkan.
5. *Operator*. Tugas dan tanggungjawab *operator* adalah menerima telepon yang masuk dan memberikan informasi mengenai hotel.
6. *Bell boy*. Tugas dan tanggungjawab *bell boy* adalah mengantarkan tamu yang telah *check-in* (maupun *check-out*) dan menerima barang titipan tamu yang ditiptkan di hotel tersebut.

***e. Food and Beverages Department***

*Food and Beverages Department* dikepalai oleh seorang *food and beverages supervisor*. Tugas dan tanggungjawab *food and beverages supervisor*:

1. Mengecek *crew* yang bertugas
2. Mengecek makanan pagi (bagi tamu hotel) dan mengecek kesiapan makanan (apabila ada *event*).

3. Melaporkan kepada atasan mengenai kegiatan operasional pada hari itu.
4. Membuat laporan bulanan.

*Food and Beverages Department* terdiri dari beberapa bagian, yaitu:

1. *Waiter*. Tugas dan tanggungjawab *waiter* adalah melayani tamu, melakukan order makanan atas pesanan tamu, menjaga kebersihan meja, dan membuat *bill*.
2. *Cook*. *Cook* terbagi menjadi dua yaitu *senior cook* dan *junior cook*. Tugas dan tanggungjawab *senior cook* adalah menjaga dan meningkatkan cita rasa makanan, bertanggung jawab pada pengorderan makanan, dan membuat makanan sesuai dengan *event*. *Junior cook* berfungsi sebagai *cook helper* yang membantu *senior cook* untuk menyiapkan bahan makanan.
3. *Dishwasher*. Tugas dan tanggungjawab *dishwasher* adalah menjaga kebersihan area dapur.
4. *Bartender*. Tugas dan tanggungjawab *bartender* adalah membuat aneka minuman di luar dapur.
5. *Greeter*. Tugas dan tanggungjawab *greeter* adalah menyambut dan mengantar tamu serta mencarikan tempat yang nyaman bagi tamu.
6. *Cashier*. Tugas dan tanggungjawab *cashier* adalah membuat *bill* yang telah diberikan oleh *waiter*, menerima pembayaran atas transaksi yang dilakukan tamu, dan pemeriksaan *stock* tiap pergantian *shift*.

***f. Maintenance Department***



*Maintenance Department* dikepalai oleh seorang *maintenance supervisor*. Tugas dan tanggungjawab *maintenance supervisor* adalah menerima laporan mengenai kerusakan unit dalam hotel kemudian menanganinya dengan cepat dan mengawasi pekerjaan para teknisi.

*Maintenance department* hanya terdiri atas bagian *technician* saja dengan tugas dan tanggungjawab memperbaiki fasilitas-fasilitas yang fungsinya kurang baik.

**g. *Security Department***

*Security Department* dipimpin oleh seorang *security supervisor*, di mana tugas dan tanggungjawab *security supervisor* adalah mengawasi kinerja *crew* nya. *Security Department* terdiri dari dua bagian, yaitu *security* dan *driver*.

Tugas dan tanggungjawab *security* yaitu:

1. Menjaga keamanan lingkungan dalam dan luar hotel.
2. Melakukan pengecekan barang karyawan sebelum pergantian *shift (body check)*.
3. Memberikan tamu kenyamanan dalam hal kesediaan tempat parkir.

Tugas dan tanggungjawab *driver* adalah membawa tamu hotel ke tempat yang diinginkan oleh tamu, mengantar/menjemput tamu.

**h. *Marketing Department***

Tugas dan tanggungjawab dari *marketing supervisor* yaitu:

1. Mempromosikan dan menjual semua fasilitas yang disediakan oleh hotel.

2. Melakukan kontrak kerja (*corporate rate*) dengan berbagai instansi/lembaga.
3. Menunjukkan kepada calon tamu hotel segala fasilitas yang ada pada hotel tersebut.

## BAB V

### ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

#### 5.1 Volume Operasional Unit Penjualan

Volume operasional penjualan yang didapatkan oleh Hotel Losari *Beach* atas dasar rupiah adalah sebagai berikut:

##### 5.1.1 Volume Operasional Penjualan pada Kamar Hotel

Jenis kamar yang ditawarkan pada Hotel Losari *Beach* ada lima jenis yaitu:

Tabel 5.1 Volume Operasional Penjualan pada Kamar Hotel

Jenis Kamar	Unit Yang Tersedia	Harga
Mini Standard Room	6	Rp300.000,00
Standard Room	24	Rp350.000,00
Superior Bayview Room	12	Rp450.000,00
Deluxe Seaview Room	19	Rp500.000,00
Suite Room	4	Rp650.000,00
<b>Total Kamar</b>	<b>65</b>	

Sumber: Hotel Losari *Beach*

##### 5.1.2 Volume Operasional Penjualan pada Restoran.

Ada dua macam restoran yang menjadi fasilitas bagi tamu-tamu yang menginap dan pengunjung yang lain yaitu:

Tabel 5.2 Volume Operasional Penjualan pada Restoran

Nama	Kapasitas/Pax	Jam Buka	Lokasi
Samalona Coffee Shop	70 pax	24 jam	Lantai 1
Terrace 24	50 pax	24 jam	Lantai 1

Sumber: Hotel Losari *Beach*

### 5.1.3 Volume Operasional Penjualan pada Meeting Room (Ruang Pertemuan)

Hotel Losari *Beach* memiliki sebuah ruangan pertemuan (*Meeting Room*).

Tabel 5.3 Volume Operasional Penjualan pada Meeting Room

<b>Nama</b>	<b>Kapasitas/Pax</b>	<b>Lokasi</b>
Tanaberu Room	80 pax	Lantai 2

Sumber: Hotel Losari *Beach*

### 5.1.4 Volume Operasional Penjualan lainnya

Selain dari kegiatan penjualan kamar, restoran dan *meeting room* ada beberapa jenis penjualan dari Hotel Losari *Beach*, yaitu:

Tabel 5.4 Volume Operasional Penjualan lainnya

<b>Nama</b>	<b>Jam Buka</b>	<b>Lokasi</b>
Business Centre	06.00am - 06.00pm	Lobby
Laundry	24 jam	Hotel Losari Metro
Car rental	05.00am – 12.00pm	Lobby
Lain-lain	-	-

Sumber: Hotel Losari *Beach*

## 5.2 Volume Operasional Penjualan

### 5.2.1 Volume Operasional Penjualan Kamar Hotel

Volume penjualan kamar pada Hotel Losari *Beach* pada tahun 2008 – 2010 atas dasar rupiah adalah sebagai berikut:

Tabel 5.5

**Hotel Losari Beach**  
**Volume Operasional Penjualan Kamar**  
**Tahun 2008 – 2010**  
**(dalam rupiah)**

<b>Jenis Kamar</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Mini Standard Room	237.510.000,00	205.276.000,00	287.543.000,00
Standard Room	686.879.000,00	907.630.000,00	1.440.560.000,00
Superior Bayview Room	504.165.000,00	567.980.000,00	923.564.000,00
Deluxe Seaview Room	779.877.000,00	1.013.697.000,00	1.634.436.000,00
Suite Room	272.978.000,00	393.650.000,00	431.300.000,00
<b>Jumlah</b>	<b>2.481.409.000,00</b>	<b>3.088.233.000,00</b>	<b>4.717.403.000,00</b>

Sumber: Hotel Losari Beach

### 5.2.2 Volume Operasional Penjualan Restoran

Volume penjualan Restoran pada Hotel Losari Beach pada tahun 2008-2010 atas dasar rupiah adalah sebagai berikut:

Tabel 5.6

**Hotel Losari Beach**  
**Volume Operasional Penjualan Restoran**  
**Tahun 2008 – 2010**  
**(dalam rupiah)**

<b>Nama</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Samalona Coffee Shop	194.853.000,00	186.800.000,00	309.687.000,00
Terrace 24	-	120.679.000,00	185.383.000,00
<b>Total Penjualan</b>	<b>194.853.000,00</b>	<b>307.479.000,00</b>	<b>495.070.000,00</b>

Sumber: Hotel Losari Beach

### 5.2.3 Volume Operasional Penjualan *Meeting Room* (Ruang Pertemuan)

Volume penjualan *Meeting Room* (Ruang Pertemuan) pada Hotel Losari *Beach* pada tahun 2008-2010 atas dasar rupiah adalah sebagai berikut:

Tabel 5.7

#### **Hotel Losari *Beach***

#### **Volume Operasional Penjualan *Meeting Room* (Ruang Pertemuan)**

**Tahun 2008 – 2010**

**(dalam rupiah)**

<b>Nama</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Tanaberu Room	78.689.000,00	153.610.000,00	270.780.000,00
<b>Total Penjualan</b>	<b>78.689.000,00</b>	<b>153.610.000,00</b>	<b>270.780.000,00</b>

Sumber: Hotel Losari *Beach*

### 5.2.4 Volume Operasional Penjualan Lainnya

Volume penjualan lainnya pada Hotel Losari *Beach* pada tahun 2008-2010 atas dasar rupiah adalah sebagai berikut:

Tabel 5.8

#### **Hotel Losari *Beach***

#### **Volume Operasional Penjualan Lainnya**

**Tahun 2008 – 2010**

**(dalam rupiah)**

<b>Nama</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Business Centre	4.689.000,00	4.897.500,00	5.698.200,00
Laundry	17.698.000,00	22.725.600,00	26.657.000,00
Car Rental	68.698.700,00	72.968.000,00	76.522.800,00
Lain-lain	33.177.000,00	34.659.800,00	35.658.900,00
<b>Total Penjualan</b>	<b>124.262.700,00</b>	<b>135.250.900,00</b>	<b>144.536.900,00</b>

Sumber: Hotel Losari *Beach*

### 5.2.5 Persentase Volume Operasional Penjualan

Dari semua volume penjualan yang telah diterima oleh Hotel Losari *Beach*, maka persentase yang didapat dari tiap-tiap penjualan atas dasar rupiah pada tahun 2008-2010 adalah sebagai berikut:

Tabel 5.9

**Hotel Losari *Beach***  
**Persentase Volume Operasional Penjualan**  
**Tahun 2008**  
**(dalam rupiah)**

Jenis Penjualan	Jumlah	Prosentase
Kamar	2.481.409.000,00	86%
Restoran	194.853.000,00	7%
Meeting Room (Ruang Pertemuan)	78.689.000,00	3%
Lain-lain	124.262.700,00	4%
<b>Total Penjualan</b>	<b>2.879.213.700,00</b>	<b>100.00%</b>

Sumber: Hotel Losari *Beach* (diolah)

Tabel 5.10

**Hotel Losari *Beach***  
**Persentase Volume Operasional Penjualan**  
**Tahun 2009**  
**(dalam rupiah)**

Jenis Penjualan	Jumlah	Prosentase
Kamar	3.088.233.000,00	84%
Restoran	307.479.000,00	8%
Meeting Room (Ruang Pertemuan)	153.610.000,00	4%
Lain-lain	135.250.900,00	4%
<b>Total Penjualan</b>	<b>3.684.572.900,00</b>	<b>100.00%</b>

Sumber: Hotel Losari *Beach* (diolah)

Tabel 5.11  
**Hotel Losari Beach**  
**Persentase Volume Operasional Penjualan**  
**Tahun 2010**  
**(dalam rupiah)**

Jenis Penjualan	Jumlah	Prosentase
Kamar	4.717.403.000,00	84%
Restoran	495.070.000,00	9%
Meeting Room (Ruang Pertemuan)	270.780.000,00	5%
Lain-lain	144.536.900,00	3%
<b>Total Penjualan</b>	<b>5.627.789.900,00</b>	<b>100.00%</b>

Sumber: Hotel Losari *Beach* (diolah)

### 5.3 Biaya – Biaya yang Terjadi (2008-2010)

Hotel Losari *Beach* membutuhkan biaya – biaya guna kelancaran operasionalnya. Biaya – biaya yang terjadi selama tahun 2008 – 2010 adalah sebagai berikut :

Tabel 5.12  
**Hotel Losari Beach**  
**Data Biaya Operasional**  
**Tahun 2008 - 2010**  
**(Dalam Rupiah)**

Biaya-biaya	2008	2009	2010
Biaya Perlengkapan Kamar	538.400.500,00	601.440.300,00	961.306.000,00
Biaya Bahan Baku	78.620.000,00	147.680.000,00	298.067.600,00
Biaya Perawatan Gedung	237.706.000,00	270.395.000,00	429.867.000,00
Biaya Penyusutan & Amortisasi	271.400.000,00	571.400.000,00	571.400.000,00
Biaya Gaji dan Upah	73.100.000,00	78.610.000,00	83.750.000,00
Biaya Fax dan Internet	50.089.000,00	45.057.000,00	40.700.000,00



Biaya Listrik	335.275.000,00	465.500.000,00	539.600.000,00
Biaya Air	65.225.000,00	87.750.000,00	93.450.000,00
Biaya Telepon	38.700.000,00	52.450.000,00	48.020.000,00
Biaya BBM	69.587.000,00	70.223.000,00	76.769.000,00
Biaya <i>Kitchen Set</i>	58.300.000,00	69.448.000,00	116.199.000,00
Biaya Pemasaran	74.650.000,00	70.499.000,00	89.765.000,00
Biaya Administrasi dan Umum	584.200.000,00	725.618.000,00	1.367.000.000,00
Biaya Departemen Lainnya	7.659.000,00	7.461.770,00	9.186.000,00
<b>Total Biaya</b>	<b>2.482.911.500,00</b>	<b>3.263.532.070,00</b>	<b>4.725.079.600,00</b>

Sumber: Hotel Losari *Beach* (diolah)

Dari data biaya di atas dapat dilakukan pengklasifikasian biaya menjadi biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel sebagai berikut:

**a. Biaya Tetap**

Biaya ini merupakan biaya yang secara total tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan dalam suatu periode tertentu. Biaya yang termasuk kategori ini adalah biaya perawatan gedung, biaya penyusutan dan amortisasi, biaya gaji dan upah, biaya fax dan internet, biaya administrasi dan umum, dan biaya pemasaran.

**b. Biaya Variabel**

Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya dipengaruhi oleh tingkat aktivitas produksi perusahaan. Biaya yang termasuk dalam kategori ini adalah biaya perlengkapan kamar, biaya bahan baku, biaya BBM, biaya *Kitchen Set*, dan biaya departemen lainnya.

**c. Biaya Semivariabel**

Biaya semivariabel adalah biaya yang jumlah totalnya mengandung elemen biaya tetap dalam rentang kegiatan yang relevan dan biaya variabel yang

berubah karena adanya perubahan volume kegiatan tetapi perubahannya tidak sebanding dengan volume kegiatan. Biaya yang termasuk dalam kategori ini adalah biaya telepon, biaya listrik, dan biaya air.

Tabel 5.13

**Hotel Losari Beach**

**Klasifikasi Biaya Operasional**

<b>Biaya-biaya</b>	<b>Klasifikasi Biaya</b>
Biaya Perlengkapan Kamar	Variabel
Biaya Bahan Baku	Variabel
Biaya Perawatan Gedung	Tetap
Biaya Penyusutan & Amortisasi	Tetap
Biaya Gaji dan Upah	Tetap
Biaya Fax dan Internet	Tetap
Biaya Listrik	<b>Semivariabel</b>
Biaya Air	<b>Semivariabel</b>
Biaya Telepon	<b>Semivariabel</b>
Biaya BBM	Variabel
Biaya <i>Kitchen Set</i>	Variabel
Biaya Pemasaran	Tetap
Biaya Administrasi dan Umum	Tetap
Biaya Departemen Lainnya	Variabel

Untuk mengambil suatu keputusan yang memuaskan bagi perencanaan laba perusahaan, maka biaya semivariabel harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel untuk keakuratan hasil keputusan. Penulis menggunakan metode analisis regresi kuadrat terkecil (dengan bantuan Microsoft Excel 2007) untuk memisahkan biaya-biaya semivariabel yang ada.

Biaya – biaya semivariabel selama periode bulan Januari hingga Desember 2008 dan pemisahannya adalah sebagai berikut

Tabel 5.14

**Hotel Losari Beach****Data Biaya Semivariabel (Biaya Listrik)**

Tahun 2008

(Dalam Rupiah)

Bulan	Kamar				Restoran Samalona	Meeting Room Tanaberu	Bussines Centre	Laundry	Total
	Mini Stand.	Standard	Superior	Deluxe					
Jan	2.150.000	7.380.000	5.800.000	7.100.000	3.900.000	1.615.000	380.100	675.000	30.585.950
Feb	1.500.000	6.510.000	5.450.000	6.700.000	3.510.000	1.175.000	200.700	450.800	26.834.100
Mar	1.975.000	6.105.000	4.200.000	6.500.000	3.375.000	1.133.200	343.625	560.600	25.313.550
Apr	1.200.000	5.975.000	4.005.000	7.100.000	2.700.000	1.506.700	105.790	375.000	23.938.465
Mei	1.900.000	6.700.000	4.785.000	7.500.000	3.900.000	1.402.350	250.800	450.700	28.111.825
Juni	2.050.000	6.990.000	5.785.000	8.150.000	4.250.000	1.396.820	310.610	610.600	31.152.930
Juli	1.575.000	6.500.000	5.005.000	7.100.000	3.875.000	1.844.500	200.300	500.320	28.062.070
Agt	1.300.000	6.150.000	5.270.000	6.775.000	3.300.000	1.639.820	213.850	322.725	26.151.695
Sept	1.875.000	6.450.000	4.980.000	6.625.000	2.700.000	1.317.330	125.600	198.750	25.569.205
Okt	1.100.000	6.300.000	6.041.000	6.900.000	3.100.000	1.598.600	353.450	505.500	27.089.410
Nov	1.650.000	6.850.000	5.110.000	7.250.000	3.650.000	1.643.700	241.000	435.900	28.310.900
Des	2.250.000	7.700.000	7.800.000	7.860.000	4.450.000	2.091.300	113.500	300.100	34.154.900
Total	20.525.000	79.610.000	64.231.000	85.560.000	42.710.000	18.364.320	2.839.325	5.385.995	<b>335.275.000</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

Tabel 5.15  
**Hotel Losari Beach**  
**Alokasi Biaya Semivariabel (Biaya Listrik)**  
**Tahun 2008**  
**(Dalam Rupiah)**

Fasilitas	Volume (X)	Biaya Semivariabel (Y)	(XY)	X <sup>2</sup>
Mini Standard	6	20.525.000	123.150.000	36
Standard	24	79.610.000	1.910.640.000	576
Superior	12	64.231.000	770.772.000	144
Deluxe	19	85.560.000	1.625.640.000	361
Suite	4	42.710.000	170.840.000	16
Samalona Rest.	1	16.049.360	16.049.360	1
Meeting Room	1	18.364.320	18.364.320	1
Bussines Centre	1	2.839.825	2.839.825	1
Laundry	1	5.385.995	5.385.995	1
<b>Total</b>	<b>69</b>	<b>335.275.000</b>	<b>4.643.681.000</b>	<b>1.137</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} = \frac{9(4.643.681.000) - (69)(335.275.000)}{9(1.137) - (69)^2} = 3.409.933$$

$$a = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n} = \frac{335.275.000 - (3.409.933)(69)}{9} = 11.109.957$$

Biaya Tetap =  $a \times n = 11.109.957 \times 9 = \text{Rp } 99.989.615$

Biaya Variabel:

- Kamar =  $b \times 65 = 3.409.933 \times 65 = \text{Rp } 221.645.652$
  - Restoran =  $b \times 1 = 3.409.933 \times 1 = \text{Rp } 3.409.933$
  - Meeting Room =  $b \times 1 = 3.409.933 \times 1 = \text{Rp } 3.409.933$
  - Penjualan Lain =  $b \times 2 = 3.409.933 \times 2 = \text{Rp } 6.819.866$
- Rp 235.285.385

\*Perhitungan menggunakan bantuan Microsoft Excel 2007.

Tabel 5.16

**Hotel Losari Beach**  
**Data Biaya Semivariabel (Biaya Air)**  
**Tahun 2008**  
**(Dalam Rupiah)**

Bulan	Kamar					Restoran	Laundry	Total
	Mini st.	Standard	Superior	Deluxe	Suite	Samalona		
Jan	650.250	925.500	836.000	1.125.100	649.300	1.030.700	491.250	5.708.100
Feb	590.000	864.200	759.300	989.250	566.100	950.100	552.620	5.271.570
Mar	520.400	659.750	988.810	1.050.000	551.750	788.500	425.330	4.984.540
Apr	390.000	929.800	780.150	844.750	599.900	928.200	311.000	4.783.800
Mei	401.050	710.000	975.000	945.200	611.150	815.000	444.200	4.901.600
Jun	677.000	1.599.900	1.045.040	1.514.150	700.000	1.222.500	478.550	7.237.140
Jul	599.120	867.150	955.100	1.164.700	668.450	1.125.450	339.250	5.719.220
Agt	537.250	779.400	789.900	910.050	644.850	974.520	301.100	4.937.070
Sept	422.530	925.100	831.200	995.000	554.020	898.730	459.250	5.085.830
Okt	356.100	801.250	578.250	967.500	488.170	950.500	321.000	4.462.770
Nov	478.550	888.750	901.000	811.400	621.510	1.054.900	489.000	5.245.110
Des	623.450	1.095.000	1.013.150	1.578.100	733.300	1.266.700	578.550	6.888.250
Total	6.245.700	11.045.800	10.452.900	12.895.200	7.388.500	12.005.800	5.191.100	<b>65.225.000</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

Tabel 5.17  
**Hotel Losari Beach**  
**Data Biaya Semivariabel (Biaya Air)**  
**Tahun 2008**  
**(Dalam Rupiah)**

Fasilitas	Volume (X)	Biaya Semivariabel (Y)	(XY)	X <sup>2</sup>
Mini Standard	6	6.245.700	37.474.200	36
Standard	24	11.045.800	265.099.200	576
Superior	12	10.452.900	125.434.800	144
Deluxe	19	12.895.200	245.008.800	361
Suite	4	7.388.500	29.554.000	16
Samalona Rest.	1	12.005.800	12.005.800	1
Laundry	1	5.191.100	5.191.100	1
<b>Total</b>	<b>67</b>	<b>65.225.000</b>	<b>719.767.900</b>	<b>1.135</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} = \frac{7(719.767.900) - (67)(65.225.000)}{7(1.135) - (67)^2} = 193.374$$

$$a = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n} = \frac{65.225.000 - (193.374)(67)}{7} = 7.466.992$$

$$\text{Biaya Tetap} = a \times n = 7.466.992 \times 7 = \text{Rp } 52.268.947$$

Biaya Variabel:

$$\text{- Kamar} = b \times 65 = 193.374 \times 65 = \text{Rp } 12.569.305$$

$$\text{- Restoran} = b \times 1 = 193.374 \times 1 = \text{Rp } 193.374$$

$$\text{- Penjualan Lain} = b \times 1 = 193.374 \times 1 = \text{Rp } 193.374$$

$$\text{Rp } 12.956.053$$

\*Perhitungan menggunakan bantuan Microsoft Excel 2007.

Tabel 5.18

**Hotel Losari Beach****Data Biaya Semivariabel (Biaya Telepon)****Tahun 2008****(Dalam Rupiah)**

<b>Bulan</b>	<b>Kamar</b>					<b>Total</b>
	<b>Mini Standard</b>	<b>Standard</b>	<b>Superior</b>	<b>Deluxe</b>	<b>Suite</b>	
Januari	205.000	1.051.500	683.250	1.310.700	399.000	3.649.450
Februari	178.500	910.600	625.500	925.100	305.800	2.945.500
Maret	133.150	985.200	636.000	1.225.200	242.700	3.222.250
April	210.900	755.100	510.000	955.800	203.400	2.635.200
Mei	140.300	790.050	586.000	850.200	350.050	2.716.600
Juni	235.100	1.234.275	799.900	1.150.000	432.250	3.851.525
Juli	187.400	990.125	708.100	1.010.000	375.150	3.270.775
Agustus	268.500	834.200	632.250	967.500	355.500	3.057.950
September	145.850	780.400	651.010	1.001.500	313.200	2.891.960
Oktober	198.800	816.300	634.370	992.700	398.900	3.041.070
November	240.150	820.750	742.170	1.050.000	480.300	3.333.370
Desember	280.600	1.002.150	777.700	1.473.000	550.900	4.084.350
<b>Total</b>	<b>2.424.250</b>	<b>10.970.650</b>	<b>7.986.250</b>	<b>12.911.700</b>	<b>4.407.150</b>	<b>38.700.000</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

Tabel 5.19  
**Hotel Losari Beach**  
**Data Biaya Semivariabel (Biaya Telepon)**  
**Tahun 2008**  
**(Dalam Rupiah)**

Fasilitas	Volume (X)	Biaya Semivariabel (Y)	(XY)	X <sup>2</sup>
Mini Standard	6	2.424.250	14.545.500	36
Standard	24	10.970.650	263.295.600	576
Superior	12	7.986.250	95.835.000	144
Deluxe	19	12.911.700	245.322.300	361
Suite	4	4.407.150	17.628.600	16
<b>Total</b>	<b>65</b>	<b>38.700.000</b>	<b>636.627.000</b>	<b>1.133</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} = \frac{5(636.627.000) - (65)(38.700.000)}{5(1.133) - (65)^2} = 463.635$$

$$a = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n} = \frac{38.700.000 - (463.635)(65)}{5} = 1.712.740$$

$$\text{Biaya Tetap} = a \times n = 1.712.740 \times 5 = \text{Rp } 8.563.698$$

$$\begin{aligned} \text{Biaya Variabel (kamar)} &= \text{Total biaya keseluruhan} - \text{Total biaya tetap} \\ &= \text{Rp } 38.700.000 - \text{Rp } 8.563.698 \\ &= \text{Rp } 30.136.302 \end{aligned}$$

\*Perhitungan menggunakan bantuan Microsoft Excel 2007.



Tabel 5.20  
**Hotel Losari Beach**  
**Rincian Biaya Setelah Pemisahan Biaya Semivariabel**  
**Tahun 2008**  
**(Dalam Rupiah)**

Biaya-biaya	Perilaku Biaya		Total
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	
Biaya Perlengkapan Kamar		538.400.500	538.400.500
Biaya Bahan Baku		78.620.000	198.620.000
Biaya Perawatan Gedung	237.706.000		237.706.000
Biaya Penyusutan & Amortisasi	271.400.000		271.400.000
Biaya Gaji dan Upah	73.100.000		73.100.000
Biaya Fax dan Internet	50.089.000		50.089.000
Biaya Listrik	99.989.615	235.285.385	335.275.000
Biaya Air	52.268.947	12.956.053	65.225.000
Biaya Telepon	8.563.698	30.136.302	38.700.000
Biaya BBM		69.587.000	69.587.000
Biaya <i>Kitchen Set</i>		58.300.000	158.300.000
Biaya Pemasaran	74.650.000		74.650.000
Biaya Administrasi dan Umum	584.200.000		584.200.000
Biaya Departemen Lainnya		7.659.000	7.659.000
<b>Total</b>	1.451.967.260	1.030.944.240	<b>2.482.911.500</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

Biaya Variabel Kamar : Rp 802.751.760

Biaya Variabel Restoran : Rp 140.523.307

Biaya Variabel Meeting Room : Rp 3.409.933

Biaya Variabel Penjualan Lain : Rp 84.259.240

Rp 1.030.944.240

Biaya – biaya semivariabel selama periode bulan Januari hingga Desember 2009 dan pemisahannya adalah sebagai berikut:

Tabel 5.21  
**Hotel Losari Beach**  
**Data Biaya Semivariabel (Biaya Listrik)**  
**Tahun 2009**  
**(Dalam Rupiah)**

Bulan	Kamar						Restoran		Meeting Room	Bussines Centre	Laundry	Total
	Mimi St.	Standard	Superior	Deluxe	Suite	Samalona	Terrace 24	Tanaberu				
Jan	1.950.000	7.880.000	8.700.000	8.300.000	5.450.000	2.000.000	1.390.100	2.091.300	113.500	1.050.100	38.925.000	
Feb	1.700.000	7.510.000	7.110.000	8.000.000	4.950.000	1.860.000	1.280.200	2.043.700	241.000	895.900	35.590.800	
Mar	2.025.000	7.105.000	6.550.000	7.950.000	3.100.000	1.620.500	1.270.360	2.998.600	353.450	775.000	33.747.910	
Apr	2.500.000	7.975.000	6.430.000	8.600.000	3.700.000	1.527.300	1.585.750	2.044.000	310.600	760.800	35.433.450	
Mei	2.700.000	8.700.000	7.270.000	8.300.000	4.300.000	1.205.000	1.487.600	2.939.820	210.300	650.700	37.763.420	
Juni	2.950.000	8.990.000	9.005.000	9.860.000	5.975.000	1.650.500	1.433.625	2.817.330	213.850	1.022.725	43.918.030	
Juli	2.785.000	8.500.000	8.785.000	9.300.000	4.750.000	1.950.000	1.320.975	2.896.820	125.600	908.750	41.322.145	
Agt	2.100.000	8.150.000	8.100.000	8.985.000	5.900.000	1.605.000	1.417.950	2.902.350	105.700	755.500	40.021.500	
Sept	1.500.000	7.450.000	7.505.000	8.100.000	5.150.000	1.750.000	1.559.800	2.056.700	350.800	950.800	36.373.100	
Okt	1.900.000	8.400.000	6.700.000	8.400.000	5.900.000	1.987.500	1.411.450	2.113.200	200.725	775.000	37.787.875	
Nov	2.450.000	8.850.000	7.450.000	8.050.000	5.375.000	1.650.000	1.475.300	2.875.000	343.625	895.000	39.413.925	
Des	3.111.370	8.700.000	9.350.000	9.350.000	6.800.000	2.100.000	1.350.225	3.150.250	280.100	1.010.900	45.202.845	
<b>Total</b>	<b>27.671.370</b>	<b>98.210.000</b>	<b>92.955.000</b>	<b>103.195.000</b>	<b>61.350.000</b>	<b>20.905.800</b>	<b>16.983.335</b>	<b>30.929.070</b>	<b>2.849.250</b>	<b>10.451.175</b>	<b>465.500.000</b>	

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

Tabel 5.22

**Hotel Losari Beach**  
**Alokasi Biaya Semivariabel (Biaya Listrik)**  
**Tahun 2009**  
**(Dalam Rupiah)**

Fasilitas	Volume (X)	Biaya Semivariabel (Y)	(XY)	X <sup>2</sup>
Mini Standard	6	27.671.370	166.028.220	36
Standard	24	98.210.000	2.357.040.000	576
Superior	12	92.955.000	1.115.460.000	144
Deluxe	19	103.195.000	1.960.705.000	361
Suite	4	61.350.000	245.400.000	16
Samalona Rest.	1	20.905.800	20.905.800	1
Terrace 24	1	16.983.335	16.983.335	1
Meeting Room	1	30.929.070	30.929.070	1
Bussines Centre	1	2.849.250	2.849.250	1
Laundry	1	10.451.175	10.451.175	1
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>465.500.000</b>	<b>5.926.751.850</b>	<b>1.138</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} = \frac{10(5.926.751.850) - (70)(465.500.000)}{10(1.138) - (70)^2} = 4.117.673$$

$$a = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n} = \frac{465.500.000 - (4.117.673)(70)}{10} = 17.726.292$$

Biaya Tetap = a x n = 17.726.292 x 10 = Rp 177.262.917

Biaya Variabel:

- Kamar = b x 65 = 4.117.673 x 65 = Rp 267.648.720
  - Restoran = b x 2 = 4.117.673 x 2 = Rp 8.235.345
  - Meeting Room = b x 1 = 4.117.673 x 1 = Rp 4.117.673
  - Penjualan Lain = b x 2 = 4.117.673 x 2 = Rp 8.235.345
- Rp 288.237.083

\*Perhitungan menggunakan bantuan Microsoft Excel 2007.

Tabel 5.23

**Hotel Losari Beach**  
**Data Biaya Semivariabel (Biaya Air)**  
**Tahun 2009**  
**(Dalam Rupiah)**

Bulan	Kamar					Restoran		Laundry	Total
	Mini st.	Standard	Superior	Deluxe	Suite	Samalona	Terrace 24		
Jan	800.500	1.168.700	1.065.100	1.225.900	749.300	1.230.200	921.500	519.500	7.680.700
Feb	640.000	994.250	969.300	1.098.050	666.900	1.150.800	833.100	625.650	6.978.050
Mar	670.200	909.250	1.088.400	1.221.000	751.520	988.400	690.000	551.320	6.870.090
Apr	425.000	1.039.800	850.650	974.500	689.900	1.111.800	855.500	411.000	6.358.150
Mei	507.150	1.060.350	1.057.900	1.165.200	732.500	1.015.900	720.250	444.200	6.703.450
Jun	786.000	1.242.800	1.245.040	1.724.150	954.100	1.432.500	1.101.700	478.550	8.964.840
Jul	729.180	1.377.500	995.800	1.394.200	786.540	1.325.450	1.077.150	439.250	8.125.070
Agt	687.500	921.400	868.900	1.050.050	742.850	1.185.420	888.660	501.100	6.845.880
Sept	529.350	1.125.100	1.099.550	1.095.750	654.090	1.098.370	746.200	659.250	7.007.660
Okt	465.050	951.600	787.260	1.167.500	589.890	1.150.560	878.520	428.900	6.419.280
Nov	628.520	989.900	901.830	1.011.400	721.810	1.054.900	953.530	689.000	6.950.890
Des	778.450	1.395.000	1.013.150	1.678.100	833.700	1.266.700	1.102.290	778.550	8.845.940
<b>Total</b>	<b>7.646.900</b>	<b>13.175.650</b>	<b>11.942.880</b>	<b>14.805.800</b>	<b>8.873.100</b>	<b>14.011.000</b>	<b>10.768.400</b>	<b>6.526.270</b>	<b>87.750.000</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

Tabel 5.24

**Hotel Losari Beach**  
**Data Biaya Semivariabel (Biaya Air)**  
**Tahun 2009**  
**(Dalam Rupiah)**

Fasilitas	Volume (X)	Biaya Semivariabel (Y)	(XY)	X <sup>2</sup>
Mini Standard	6	7.646.900	45.881.400	36
Standard	24	13.175.650	316.215.600	576
Superior	12	11.942.880	143.314.560	144
Deluxe	19	14.805.800	281.310.200	361
Suite	4	8.873.100	35.492.400	16
Samalona Rest.	1	14.011.000	14.011.000	1
Terrace 24	1	10.768.400	10.768.400	1
Laundry	1	6.526.270	6.526.270	1
<b>Total</b>	<b>68</b>	<b>87.750.000</b>	<b>853.519.830</b>	<b>1.136</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} = \frac{8(853.519.830) - (68)(87.750.000)}{8(1.136) - (68)^2} = 192.912$$

$$a = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n} = \frac{87.750.000 - (192.912)(68)}{8} = 9.328.999$$

Biaya Tetap = a x n = 9.328.999 x 8 = Rp 74.631.992

Biaya Variabel:

- Kamar = b x 65 = 192.912 x 65 = Rp 12.539.272

- Restoran = b x 2 = 192.912 x 2 = Rp 385.824

- Penjualan Lain = b x 1 = 192.912 x 1 = Rp 192.912

Rp 13.118.008

\*Perhitungan menggunakan bantuan Microsoft Excel 2007.

Tabel 5.25  
**Hotel Losari Beach**  
**Data Biaya Semivariabel (Biaya Telepon)**  
**Tahun 2009**  
**(Dalam Rupiah)**

Bulan	Kamar					Total
	Mini Standard	Standard	Superior	Deluxe	Suite	
Januari	506.000	1.265.100	985.250	1.415.700	790.000	4.962.050
Februari	380.500	1.110.300	821.600	1.225.500	620.800	4.158.700
Maret	335.200	989.450	639.900	1.210.200	561.800	3.736.550
April	399.900	955.400	710.250	1.125.100	613.850	3.804.500
Mei	378.100	1.000.800	768.750	1.050.200	670.300	3.868.150
Juni	435.300	1.438.270	1.023.400	1.555.150	810.250	5.262.370
Juli	387.400	1.190.030	958.100	1.310.750	760.500	4.606.780
Agustus	345.550	990.125	932.550	1.267.300	724.125	4.259.650
September	302.750	1.034.700	751.050	1.201.500	561.425	3.851.425
Oktober	415.300	1.050.200	843.300	1.001.700	656.200	3.966.700
November	440.150	975.375	879.200	1.358.750	780.700	4.434.175
Desember	480.600	1.352.150	1.077.700	1.678.250	950.250	5.538.950
<b>Total</b>	<b>4.806.750</b>	<b>13.351.900</b>	<b>10.391.050</b>	<b>15.400.100</b>	<b>8.500.200</b>	<b>52.450.000</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

Tabel 5.26  
**Hotel Losari Beach**  
**Data Biaya Semivariabel (Biaya Telepon)**  
**Tahun 2009**  
**(Dalam Rupiah)**

Fasilitas	Volume (X)	Biaya Semivariabel (Y)	(XY)	X <sup>2</sup>
Mini Standard	6	4.806.750	28.840.500	36
Standard	24	13.351.900	320.445.600	576
Superior	12	10.391.050	124.692.600	144
Deluxe	19	15.400.100	292.601.900	361
Suite	4	8.500.200	34.000.800	16
<b>Total</b>	<b>65</b>	<b>52.450.000</b>	<b>800.581.400</b>	<b>1.133</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} = \frac{5(800.581.400) - (65)(52.450.000)}{5(1.133) - (65)^2} = 412.262$$

$$a = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n} = \frac{52.450.000 - (412.262)(65)}{5} = 5.130.597$$

Biaya Tetap = a x n = 5.130.597 x 5 = Rp 25.652.983

Biaya Variabel (kamar) = Total biaya keseluruhan – Total biaya tetap  
 = Rp 52.450.000 – Rp 25.652.983  
 = Rp 26.797.017

\*Perhitungan menggunakan bantuan Microsoft Excel 2007.

Tabel 5.27  
**Hotel Losari Beach**  
**Rincian Biaya Setelah Pemisahan Biaya Semivariabel**  
**Tahun 2009**  
**(Dalam Rupiah)**

Biaya-biaya	Perilaku Biaya		Total
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	
Biaya Perlengkapan Kamar		601.440.300	601.440.300
Biaya Bahan Baku		147.680.000	147.680.000
Biaya Perawatan Gedung	270.395.000		270.395.000
Biaya Penyusutan & Amortisasi	571.400.000		571.400.000
Biaya Gaji dan Upah	78.610.000		78.610.000
Biaya Fax dan Internet	45.057.000		45.057.000
Biaya Listrik	177.262.917	288.237.083	465.500.000
Biaya Air	74.631.992	13.118.008	87.750.000
Biaya Telepon	25.652.983	26.797.017	52.450.000
Biaya BBM		70.223.000	70.223.000
Biaya <i>Kitchen Set</i>		69.448.000	69.448.000
Biaya Pemasaran	70.499.000		70.499.000
Biaya Administrasi dan Umum	725.618.000		725.618.000
Biaya Departemen Lainnya		7.461.770	7.461.770
<b>Total</b>	2.039.126.892	1.224.405.178	<b>3.263.532.070</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

Biaya Variabel Kamar : Rp 908.425.309

Biaya Variabel Restoran : Rp 225.749.169

Biaya Variabel Meeting Room : Rp 4.117.673

Biaya Variabel Penjualan Lain : Rp 86.113.027

Rp 1.224.405.178

Biaya – biaya semivariabel selama periode bulan Januari hingga Desember 2010 dan pemisahannya adalah sebagai berikut:



Tabel 5.28  
**Hotel Losari Beach**  
**Data Biaya Semivariabel (Biaya Listrik)**  
**Tahun 2010**  
**(Dalam Rupiah)**

Bulan	Kamar						Restoran		Meeting Room Tanaberu	Bussines Centre	Laundry	Total
	Mimi St.	Standard	Superior	Deluxe	Suite	Samalona	Terrace 24					
Jan	2.100.000	9.700.000	8.110.500	10.230.000	6.050.000	2.400.450	1.890.000	3.705.900	120.500	1.700.750	46.008.100	
Feb	1.650.000	8.805.400	7.700.000	9.850.000	5.455.200	2.160.000	1.280.200	3.683.700	242.000	1.295.900	42.122.400	
Mar	2.311.700	8.117.600	7.556.100	7.666.300	5.855.400	2.020.000	1.510.050	3.598.600	120.750	1.188.010	39.944.510	
Apr	2.300.000	8.220.000	6.999.760	9.100.400	6.331.300	1.887.300	1.785.700	3.644.500	150.600	1.150.700	41.570.260	
Mei	2.150.000	7.870.000	7.686.000	10.135.600	5.800.000	1.905.000	1.987.600	3.539.820	400.800	701.500	42.176.320	
Juni	4.725.000	10.374.100	7.701.020	11.888.800	7.755.000	2.450.000	1.633.625	4.017.480	175.300	1.050.080	51.770.405	
Juli	2.925.000	9.550.000	8.018.600	10.535.200	7.370.000	2.150.800	1.920.500	3.496.000	406.000	1.577.000	47.949.100	
Agt	2.700.000	8.775.500	7.785.030	9.700.000	6.900.000	2.198.000	1.977.625	3.502.350	350.000	1.277.000	45.165.505	
Sept	3.725.000	9.316.400	6.234.150	8.675.000	5.150.000	1.850.100	2.059.800	3.656.700	130.000	942.050	41.739.200	
Okt	2.055.000	8.989.200	7.344.040	8.778.350	6.222.250	1.987.500	1.866.450	3.733.200	311.500	1.192.400	42.479.890	
Nov	3.010.000	8.674.150	8.777.000	9.835.000	6.981.550	2.050.000	1.975.300	3.475.000	405.000	1.205.110	46.388.110	
Des	3.602.000	10.333.100	8.998.200	10.999.450	7.770.800	2.451.000	2.305.250	3.589.250	203.700	2.033.450	52.286.200	
<b>Total</b>	<b>33.253.700</b>	<b>108.725.450</b>	<b>92.910.400</b>	<b>117.394.100</b>	<b>77.641.500</b>	<b>25.510.150</b>	<b>22.192.100</b>	<b>43.642.500</b>	<b>3.016.150</b>	<b>15.313.950</b>	<b>539.600.000</b>	

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

Tabel 5.29

**Hotel Losari Beach**  
**Alokasi Biaya Semivariabel (Biaya Listrik)**  
**Tahun 2010**  
**(Dalam Rupiah)**

Fasilitas	Volume (X)	Biaya Semivariabel (Y)	(XY)	X <sup>2</sup>
Mini Standard	6	33.253.700	199.522.200	36
Standard	24	108.725.450	2.609.410.800	576
Superior	12	92.910.400	1.114.924.800	144
Deluxe	19	117.394.100	2.230.487.900	361
Suite	4	77.641.500	310.566.000	16
Samalona Rest.	1	25.510.150	25.510.150	1
Terrace 24	1	22.192.100	22.192.100	1
Meeting Room	1	43.642.500	43.642.500	1
Bussines Centre	1	3.016.150	3.016.150	1
Laundry	1	15.313.950	15.313.950	1
<b>Total</b>	<b>70</b>	<b>539.600.000</b>	<b>6.574.586.550</b>	<b>1.138</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} = \frac{10(6.574.586.550) - (70)(539.600.000)}{10(1.138) - (70)^2} = 4.316.955$$

$$a = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n} = \frac{539.600.000 - (4.316.955)(70)}{10} = 23.741.318$$

Biaya Tetap = a x n = 23.741.318 x 10 = Rp 237.413.181

Biaya Variabel:

- Kamar = b x 65 = 4.316.955 x 65 = Rp 280.602.046
  - Restoran = b x 2 = 4.316.955 x 2 = Rp 8.633.909
  - Meeting Room = b x 1 = 4.316.955 x 1 = Rp 4.316.955
  - Penjualan Lain = b x 2 = 4.316.955 x 2 = Rp 8.633.909
- Rp 302.186.819

\*Perhitungan menggunakan bantuan Microsoft Excel 2007.

Tabel 5.30

**Hotel Losari Beach**  
**Data Biaya Semivariabel (Biaya Air)**  
**Tahun 2010**  
**(Dalam Rupiah)**

Bulan	Kamar					Restoran		Laundry	Total
	Mini st.	Standard	Superior	Deluxe	Suite	Samalona	Terrace 24		
Jan	910.500	1.168.700	1.172.300	1.325.900	894.200	1.280.700	801.900	523.600	8.077.800
Feb	750.700	949.250	1.096.250	1.198.850	766.800	1.190.700	923.100	631.450	7.507.100
Mar	670.200	910.250	1.168.600	1.321.250	791.820	1.180.200	754.000	563.520	7.359.840
Apr	475.000	1.093.100	905.650	1.074.550	767.000	1.221.180	885.500	422.500	6.844.480
Mei	527.150	1.060.350	1.127.100	1.265.800	832.500	1.105.300	702.250	564.150	7.184.600
Jun	889.200	1.642.900	1.345.070	1.748.950	1.052.900	1.342.900	1.001.500	486.330	9.509.750
Jul	799.880	1.473.550	1.095.200	1.394.200	886.940	1.453.050	1.166.150	439.250	8.708.220
Agt	685.500	1.221.600	955.100	1.250.950	742.850	1.215.440	871.960	524.000	7.467.400
Sept	566.250	1.125.100	1.109.550	1.097.750	654.090	958.910	797.050	659.250	6.967.950
Okt	465.050	1.015.500	987.520	1.167.500	889.910	1.180.660	874.500	491.800	7.072.440
Nov	648.720	996.900	901.830	1.055.900	721.810	1.249.560	903.600	699.000	7.177.320
Des	978.150	1.359.800	1.213.580	1.678.100	1.033.730	1.396.700	1.151.290	761.750	9.573.100
<b>Total</b>	<b>8.366.300</b>	<b>14.017.000</b>	<b>13.077.750</b>	<b>15.579.700</b>	<b>10.034.550</b>	<b>14.775.300</b>	<b>10.832.800</b>	<b>6.766.600</b>	<b>93.450.000</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

Tabel 5.31  
**Hotel Losari Beach**  
**Data Biaya Semivariabel (Biaya Air)**  
**Tahun 2010**  
**(Dalam Rupiah)**

Fasilitas	Volume (X)	Biaya Semivariabel (Y)	(XY)	X <sup>2</sup>
Mini Standard	6	8.366.300	50.197.800	36
Standard	24	14.017.000	336.408.000	576
Superior	12	13.077.750	156.933.000	144
Deluxe	19	15.579.700	296.014.300	361
Suite	4	10.034.550	40.138.200	16
Samalona Rest.	1	14.775.300	14.775.300	1
Terrace 24	1	10.832.800	10.832.800	1
Laundry	1	6.766.600	6.766.600	1
<b>Total</b>	<b>68</b>	<b>93.450.000</b>	<b>912.066.000</b>	<b>1.136</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} = \frac{8(912.066.000) - (68)(93.450.000)}{8(1.136) - (68)^2} = 211.005$$

$$a = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n} = \frac{93.450.000 - (211.005)(68)}{8} = 9.887.704$$

Biaya Tetap = a x n = 9.887.704 x 8 = Rp 79.101.634

Biaya Variabel:

- Kamar = b x 65 = 211.005 x 65 = Rp 13.715.350

- Restoran = b x 2 = 211.005 x 2 = Rp 422.011

- Penjualan Lain = b x 1 = 211.005 x 1 = Rp 211.005

Rp 14.348.366

\*Perhitungan menggunakan bantuan Microsoft Excel 2007.

Tabel 5.32

**Hotel Losari Beach**  
**Data Biaya Semivariabel (Biaya Telepon)**  
**Tahun 2010**  
**(Dalam Rupiah)**

Bulan	Kamar					Total
	Mini Standard	Standard	Superior	Deluxe	Suite	
Januari	462.600	1.220.100	935.275	1.358.750	523.200	4.499.925
Februari	340.750	1.065.250	771.800	1.168.250	450.450	3.796.500
Maret	295.150	944.800	590.125	1.153.200	391.400	3.374.675
April	359.900	910.550	658.200	1.068.000	443.550	3.440.200
Mei	337.600	955.150	718.750	993.775	500.900	3.506.175
Juni	440.200	1.352.500	973.250	1.498.100	640.150	4.904.200
Juli	364.250	1.145.120	908.100	1.253.125	590.470	4.261.065
Agustus	305.100	945.030	882.500	1.210.300	554.930	3.897.860
September	261.500	989.200	701.050	1.144.500	395.250	3.491.500
Oktober	375.750	1.005.300	793.350	944.150	486.800	3.605.350
November	400.900	930.375	829.400	1.301.250	610.400	4.072.325
Desember	441.300	1.307.125	1.023.700	1.617.600	780.500	5.170.225
<b>Total</b>	4.385.000	12.770.500	9.785.500	14.711.000	6.368.000	<b>48.020.000</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

Tabel 5.33

**Hotel Losari Beach**  
**Data Biaya Semivariabel (Biaya Telepon)**  
**Tahun 2010**  
**(Dalam Rupiah)**

Fasilitas	Volume (X)	Biaya Semivariabel (Y)	(XY)	X <sup>2</sup>
Mini Standard	6	4.385.000	26.310.000	36
Standard	24	12.770.500	306.492.000	576
Superior	12	9.785.500	117.426.000	144
Deluxe	19	14.711.000	279.509.000	361
Suite	4	6.368.000	25.472.000	16
<b>Total</b>	<b>65</b>	<b>48.020.000</b>	<b>755.209.000</b>	<b>1.133</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} = \frac{5(755.209.000) - (65)(48.020.000)}{5(1.133) - (65)^2} = 454.684$$

$$a = \frac{(\sum Y) - b(\sum X)}{n} = \frac{48.020.000 - (454.684)(65)}{5} = 3.693.108$$

Biaya Tetap = a x n = 3.693.108 x 5 = Rp 18.465.538

Biaya Variabel (kamar) = Total biaya keseluruhan – Total biaya tetap  
= Rp 48.020.000 – Rp 18.465.538  
= Rp 29.554.462

\*Perhitungan menggunakan bantuan Microsoft Excel 2007.

Tabel 5.34

**Hotel Losari Beach****Rincian Biaya Setelah Pemisahan Biaya Semivariabel****Tahun 2010****(Dalam Rupiah)**

Biaya-biaya	Perilaku Biaya		Total
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	
Biaya Perlengkapan Kamar		961.306.000	961.306.000
Biaya Bahan Baku		298.067.600	298.067.600
Biaya Perawatan Gedung	429.867.000		429.867.000
Biaya Penyusutan & Amortisasi	571.400.000		571.400.000
Biaya Gaji dan Upah	83.750.000		83.750.000
Biaya Fax dan Internet	40.700.000		40.700.000
Biaya Listrik	237.413.181	302.186.819	539.600.000
Biaya Air	79.101.634	14.348.366	93.450.000
Biaya Telepon	18.465.538	29.554.462	48.020.000
Biaya BBM		76.769.000	76.769.000
Biaya <i>Kitchen Set</i>		116.199.000	116.199.000
Biaya Pemasaran	89.765.000		89.765.000
Biaya Administrasi dan Umum	1.367.000.000		1.367.000.000
Biaya Departemen Lainnya		9.186.000	9.186.000
<b>Total</b>	2.917.462.353	1.807.617.247	<b>4.725.079.600</b>

Sumber: Hotel Losari Beach (diolah)

Biaya Variabel Kamar : Rp 1.285.177.858

Biaya Variabel Restoran : Rp 423.322.520

Biaya Variabel Meeting Room : Rp 4.316.955

Biaya Variabel Penjualan Lain : Rp 94.799.914

Rp 1.807.617.247

#### **5.4 Analisis *Break Even Point* (BEP)**

Analisis *break even point* adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba.

Analisis titik impas pada penelitian ini menggunakan analisis titik impas dengan beberapa produk (*multi product*) dikarenakan pada Hotel Losari Beach Makassar menyediakan beberapa produk layanan.

Berdasarkan data yang telah diperoleh, analisis titik impas untuk tahun 2008, 2009, dan 2010 dapat dilihat sebagai berikut:



Tabel 5.35

**Hotel Losari Beach**  
**Laporan Laba Rugi Kontribusi**  
**Tahun 2008**  
**(Dalam Rupiah)**

	Kamar		Restoran		Meeting Room		Penjualan Lain		Total	
	Jumlah	Persen	Jumlah	Persen	Jumlah	Persen	Jumlah	Persen	Jumlah	Persen
Penjualan	2.481.409.000	100%	194.853.000	100%	78.689.000	100%	124.262.700	100%	2.879.213.700	100%
Dikurangi Beban Variabel	<u>802.751.759</u>	<u>32%</u>	<u>140.523.307</u>	<u>72%</u>	<u>3.409.933</u>	<u>4%</u>	<u>84.259.240</u>	<u>68%</u>	<u>1.030.944.239</u>	<u>36%</u>
Margin Kontribusi	<u>1.678.657.241</u>	<u>68%</u>	<u>54.329.693</u>	<u>28%</u>	<u>75.279.067</u>	<u>96%</u>	<u>40.003.460</u>	<u>32%</u>	<u>1.848.269.461</u>	<u>64%</u>
Dikurangi Beban Tetap									<u>1.451.967.260</u>	
Laba Bersih									<u>396.302.201</u>	
Perhitungan titik impas:	$\frac{\text{Beban Tetap}}{\text{Rasio CM Keseluruhan}} = \frac{1.451.967.260}{0,64} = \text{Rp } 2.268.698.844$									

Dari hasil perhitungan di atas, dapat diketahui BEP dalam rupiah sebesar Rp 2.268.698.844, yang berarti bahwa pada tahun 2008, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

Tabel 5.36

**Hotel Losari Beach**  
**Laporan Laba Rugi Kontribusi**  
**Tahun 2009**  
**(Dalam Rupiah)**

	Kamar		Restoran		Meeting Room		Penjualan Lain		Total	
	Jumlah	Persen	Jumlah	Persen	Jumlah	Persen	Jumlah	Persen	Jumlah	Persen
Penjualan	3.088.233.000	100%	307.479.000	100%	153.610.000	100%	135.250.900	100%	3.684.572.900	100%
Dikurangi Beban Variabel	<u>908.425.309</u>	<u>29%</u>	<u>225.749.169</u>	<u>73%</u>	<u>4.117.673</u>	<u>3%</u>	<u>86.113.027</u>	<u>64%</u>	<u>1.224.405.178</u>	<u>33%</u>
Margin Kontribusi	<u>2.179.807.691</u>	<u>71%</u>	<u>81.729.831</u>	<u>27%</u>	<u>149.492.327</u>	<u>97%</u>	<u>49.137.873</u>	<u>36%</u>	<u>2.460.167.722</u>	<u>67%</u>
Dikurangi Beban Tetap									2.039.126.892	
Laba Bersih									<u>421.040.830</u>	
Perhitungan titik impas:	$\frac{\text{Beban Tetap}}{\text{Rasio CM Keseluruhan}} = \frac{2.039.126.892}{0,67} = \text{Rp } 3.043.472.973$									

Dari hasil perhitungan di atas, dapat diketahui BEP dalam rupiah sebesar Rp 3.043.472.973, yang berarti bahwa pada tahun 2009, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

Tabel 5.37

**Hotel Losari Beach**  
**Laporan Laba Rugi Kontribusi**  
**Tahun 2010**  
**(Dalam Rupiah)**

	Kamar		Restoran		Meeting Room		Penjualan Lain		Total	
	Jumlah	Persen	Jumlah	Persen	Jumlah	Persen	Jumlah	Persen	Jumlah	Persen
Penjualan	4.717.403.000	100%	495.070.000	100%	270.780.000	100%	144.536.900	100%	5.627.789.900	100%
Dikurangi Beban Variabel	<u>1.285.177.858</u>	27%	<u>423.322.520</u>	86%	<u>4.316.955</u>	2%	<u>94.799.914</u>	66%	<u>1.807.617.247</u>	32%
Marginal Kontribusi	<u>3.432.225.142</u>	73%	<u>71.747.480</u>	14%	<u>266.463.045</u>	98%	<u>49.736.986</u>	34%	<u>3.820.172.653</u>	68%
Dikurangi Beban Tetap									<u>2.917.462.353</u>	
Laba Bersih									<u>902.710.300</u>	
Perhitungan titik impas:	$\frac{\text{Beban Tetap}}{\text{Rasio CM Keseluruhan}} = \frac{2.917.462.353}{0,68} = \text{Rp } \underline{4.290.385.813}$									

Dari hasil perhitungan di atas, dapat diketahui BEP dalam rupiah sebesar Rp 4.290.385.813, yang berarti bahwa pada tahun 2010 perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

## 5.5 Analisis Perencanaan Laba

Perencanaan laba yang baik tentu akan membawa dampak yang baik terhadap perusahaan, terutama mengenai kesinambungan perusahaan tersebut.

Dari hasil perhitungan di atas, kita dapat melihat bahwa Hotel Losari Beach Makassar mengalami kenaikan laba tiap tahunnya mulai dari tahun 2008 hingga 2010. Laba tahun 2008 sebesar Rp 396.302.201. Laba tahun 2009 meningkat sebesar Rp 24.738.629 sehingga menjadi Rp 421.040.830. Laba tahun 2010 meningkat secara signifikan sebesar Rp 481.669.470 sehingga menjadi Rp 902.710.300.

Hotel Losari Beach Makassar telah menetapkan besarnya perencanaan laba untuk tahun 2008 dan 2009 sebesar 10% dari total penjualannya; dan untuk tahun 2010, Hotel Losari Beach menetapkan sebesar 15% dari total penjualan. Perbedaan ini disebabkan karena adanya renovasi gedung hotel selama tahun 2008 dan 2009 yang mungkin akan menyebabkan kurangnya jumlah pengunjung yang datang dan besarnya biaya yang dikeluarkan.

Tabel 5.38

### **Hotel Losari Beach**

#### **Perbandingan antara Laba yang Direncanakan dengan Laba yang Terealisasi**

##### **Tahun 2008:**

Laba yang direncanakan :  $10\% \times \text{Rp } 2.879.213.700 = \text{Rp } 287.921.370$

Laba yang terealisasi : Rp 396.302.201

##### **Tahun 2009:**

Laba yang direncanakan :  $10\% \times \text{Rp } 3.684.572.900 = \text{Rp } 368.457.290$

Laba yang terealisasi : Rp 421.040.830

**Tahun 2010:**Laba yang direncanakan :  $15\% \times \text{Rp } 5.627.789.900 = \text{Rp } 844.168.485$ Laba yang terealisasi :  $\text{Rp } 902.710.300$ **5.6 Margin of Safety (Tingkat Keamanan)**

*Margin of safety* merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapa pun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi.

*Margin of Safety* (Tingkat Keamanan) pada Hotel Losari Beach Makassar berdasarkan data-data yang telah diperoleh, yaitu sebagai berikut:

## 1. Tahun 2008

$$\begin{aligned} \text{MOS}_{(\text{Rp})} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\ &= \text{Rp } 2.879.213.700 - \text{Rp } 2.268.698.844 = \underline{\text{Rp } 610.514.856} \\ \text{MOS}_{(\%) } &= \frac{\text{Margin of Safety dalam rupiah}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp } 610.514.856}{\text{Rp } 2.879.213.700} \times 100\% = \underline{21\%} \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh tingkat *margin of safety* sebesar 21% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp 610.514.856.

## 2. Tahun 2009

$$\begin{aligned} \text{MOS}_{(\text{Rp})} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\ &= \text{Rp } 3.684.572.900 - \text{Rp } 3.043.472.973 = \underline{\text{Rp } 641.099.927} \end{aligned}$$

$$\text{MOS } (\%) = \frac{\text{Margin of Safety dalam rupiah}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

$$\frac{\text{Rp } 641.099.927}{\text{Rp } 3.684.572.900} \times 100\% = \underline{17\%}$$

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh tingkat *margin of safety* mengalami penurunan dari tahun sebelumnya, yaitu dari 21% menjadi 17%. Jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp 641.099.927. Penurunan yang terjadi tidaklah banyak namun tetap harus diperhatikan. Apabila perusahaan melebihi batas keamanan tersebut, maka perusahaan akan menderita kerugian.

### 3. Tahun 2010

$$\text{MOS } (\text{Rp}) = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas}$$

$$\text{Rp } 5.627.789.900 - \text{Rp } 4.290.385.813 = \underline{\text{Rp } 1.337.404.087}$$

$$\text{MOS } (\%) = \frac{\text{Margin of Safety dalam rupiah}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

$$\frac{\text{Rp } 1.337.404.087}{\text{Rp } 5.627.789.900} \times 100\% = \underline{24\%}$$

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh tingkat *margin of safety* mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya, dari 17% menjadi 24%. Hal ini berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp 1.337.404.087. Semakin tinggi *margin of safety* suatu perusahaan dikatakan semakin baik karena rentang penurunan

penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah.

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **6.1 Kesimpulan**

Berdasarkan uraian pada pembahasan di atas, maka penulis menarik beberapa kesimpulan bahwa:

1. Hotel Losari Beach Makassar mengalami kenaikan laba tiap tahunnya mulai dari tahun 2008 hingga 2010. Laba yang diperoleh Hotel Losari Beach Makassar pada tahun 2008 yaitu Rp396.302.201. Laba tahun 2009 meningkat sebesar Rp 24.738.629 sehingga menjadi Rp 421.040.830. Laba tahun 2010 meningkat secara signifikan sebesar Rp 481.669.470 sehingga menjadi Rp 902.710.300.

Dari hasil wawancara dengan pihak yang terkait, disebutkan bahwa laba yang rendah pada tahun 2008 dan 2009 (dibandingkan dengan tahun 2010 tersebut dikarenakan adanya perbaikan (renovasi) dan penambahan fasilitas pada hotel tersebut.

2. Hotel Losari Beach Makassar telah menetapkan besarnya perencanaan laba untuk tahun 2008 dan 2009 sebesar 10% dari total penjualannya; dan untuk tahun 2010, Hotel Losari Beach menetapkan sebesar 15% dari total penjualan.

Dari hasil perhitungan, diketahui bahwa jumlah laba yang terealisasi lebih besar dibandingkan dengan jumlah laba yang direncanakan.

Tahun 2008, jumlah laba yang terealisasi sebesar Rp 396.302.201 dan jumlah laba yang direncanakan adalah Rp 287.921.370. Tahun 2009, jumlah laba



yang terealisasi sebesar Rp 421.040.830 dan jumlah laba yang direncanakan adalah Rp 368.457.290. Tahun 2010, jumlah laba yang terealisasi sebesar Rp 902.710.300 dan jumlah laba yang direncanakan adalah Rp 844.168.485.

3. *Break Even Point* (titik impas) Hotel Losari Beach Makassar pada tahun 2008 adalah sebesar Rp 2.268.698.844; pada tahun 2009 adalah sebesar Rp 3.043.472.973; pada tahun 2010 adalah sebesar Rp 4.290.385.813.
4. Hotel Losari Beach Makassar memiliki *Margin of Safety* sebesar 21% pada tahun 2008, 17% pada tahun 2009, dan 24% untuk tahun 2010. Maksudnya adalah, Hotel Losari Beach mempunyai tingkat batas aman untuk menurunkan penjualan sebesar 21% untuk tahun 2008; 17% untuk tahun 2009 dan 24% untuk tahun 2010 dari yang telah dianggarkan Hotel Losari Beach.

Semakin tinggi *margin of safety* suatu perusahaan dikatakan semakin baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Namun sebaliknya jika *margin of safety* rendah, kemungkinan perusahaan untuk menderita kerugian besar.

5. Besarnya penjualan minimal yang diperbolehkan (*Margin of Safety*) Hotel Losari Beach pada tahun 2008 adalah Rp 610.514.856; pada tahun 2009 adalah sebesar Rp 641.099.927, pada tahun 2010 adalah sebesar Rp 1.337.404.087

## **6.2 Saran**

Melihat besarnya laba yang dihasilkan oleh Hotel Losari Beach, penulis menyarankan perusahaan dapat memaksimalkan pendapatan penjualan dengan memberlakukan tarif khusus misalnya dapat memberikan diskon pada waktu sepi pengunjung (*low occupancy*) atau memberikan promo-promo yang menarik pada saat liburan atau hari raya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Kamaruddin. 2005. *Akuntansi Manajemen: Dasar-dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Blocher, Edward J., dkk. 2009. *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis*. Alih bahasa oleh Tim Penerjemah Penerbit Salemba.. Buku I Edisi 3. Salemba Empat.
- Bustami, Bastian. Nurlela. 2006. *Akuntansi Biaya: Kajian Teori dan Aplikasi*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Garrison, Ray H., Noreen, Eric W., Brewer, Peter C. 2006. *Akuntansi Manjerial* (alih bahasa: A. Totok Budi Santoso). Buku I. Salemba Empat. Jakarta.
- Hansen, Don R., Mowen, Maryanne M. 2000. *Cost Management: Accounting and Control*. Salemba Empat.
- Hongren, Charles T., Datar, Srikant M., Foster, George. 2005. *Akuntansi Biaya: Pendekatan Manajerial* (alih bahasa: Desi Adhariani). Edisi Kesebelas. Indeks. Jakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2004. *Standar Akuntansi Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi. 2000. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Aditya Media. Yogyakarta.
- Polimeni, Ralph S., James A. Cashin. 1991. *Cost Accounting*. McGraw Hill. New York.