

ANALISIS BIAYA VOLUME LABA UNTUK PERENCANAAN LABA PADA HOTEL AMAN KARANGANYAR

ABSTRAK

Industri perhotelan, mensyaratkan perusahaan untuk menghasilkan dan memasarkan berbagai jasa yang terdapat pada hotel tersebut bagi konsumen yang membutuhkan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perhitungan dan perencanaan laba Hotel Aman Karanganyar secara keseluruhan dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit* pada bulan Januari, Februari, Maret 2017 dan untuk menentukan *Break Event Point* , perencanaan laba dan mengetahui berapa tingkat *margin of safety* (tingkat penjualan minimal perusahaan agar tidak menderita kerugian) pada bulan yang dijadikan obyek penelitian. Hasil perhitungan analisis *cost-volume-profit*, Hotel Aman Karanganyar bulan Januari menganggarkan laba 60% dari total penjualan, tetapi hanya terealisasi 56,367%. Bulan Februari menganggarkan laba 65% dari total penjualan, tetapi hanya terealisasi 61,829%. Bulan Maret menganggarkan 70% dari total penjualan, tetapi hanya terealisasi 65,59%. Berdasarkan penelitian pada bulan tersebut, hotel Aman Karanganyar, belum mencapai target laba yang direncanakan diakibatkan kurangnya promosi di media elektronik dan promosi lainnya.

Kata kunci : Analisis *cost-volume-profit*, perencanaan laba.

ABSTRACT

The hospitality industry requires companies to produce and market a range of services that the hotel offers to consumers in need. This study aims to find out the calculation and planning of Aman Hotel's overall profit by using cost-volume-profit analysis in January, February, March 2017 and to determine the Break Event Point, profit planning and find out the level of margin of safety (company in order not to suffer losses) on the moon as the object of research. The calculation of cost-volume-profit analysis, Aman Karanganyar Hotel in January budgeted 60% of total sales, but only realized 56.367%. In February budgeted 65% of total sales, but only realized 61.829%. In March it accounted for 70% of total sales, but only realized 65.59%. Based on research in the month, Aman hotel, has not reached the target of planned profit caused not promotion in electronic media and other promotions.

Keywords: Cost-volume-profit analysis, profit planning.

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk memperoleh keuntungan dari setiap penjualan barang ataupun jasa. Hal ini dilakukan untuk kelangsungan hidup perusahaan tersebut, karena itu dibutuhkan manajemen yang baik dalam mengatur perusahaan dalam menghadapi berbagai macam persaingan yang ketat.

Manajemen yang baik dapat membantu perusahaan mencapai tujuan yang diharapkan dengan cara yang efektif dan efisien. Manajemen harus memperkirakan hal-hal yang akan dilakukan untuk kemajuan perusahaan tersebut dalam penjualan produk yang dilakukan dengan menganalisis biayaproduk yang dijual dan laba yang akan didapatkan nantinya. Manajemen juga harus bisa mengambil keputusan bisnis agar dapat bertahan dalam persaingan yang ada dan untuk memperkecil kegagalan.

Perusahaan jasa adalah suatu unit usaha yang kegiatannya memproduksi produk yang tidak berwujud (jasa), dengan tujuan untuk mendapatkan laba atau keuntungan. Perusahaan jasa dapat diartikan juga sebagai suatu perusahaan yang menjual jasa yang diproduksinya, bertujuan untuk memenuhi kebutuhan para konsumen dan mendapatkan keuntungan. Perusahaan jasa memerlukan produk fisik atau yang berwujud untuk melakukan kegiatan usahanya. Misalnya seperti usaha hotel. Hotel merupakan salah satu bentuk perusahaan jasa dan hotel juga merupakan salah satu bentuk akomodasi yang dikelola secara komersial.

Hotel Aman yang merupakan salah satu hotel yang cukup terkenal di kota Kebumen memiliki daya tarik tersendiri bagi penulis untuk dijadikan sebagai objek penelitian karena terdapat pihak manajemen yang belum maksimal dalam perencanaan, perolehan laba. Hotel Aman memiliki lokasi yang sangat strategis. 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. Di luar dari beberapa alasan tersebut, adanya kesediaan penyediaan data-data yang diperlukan untuk penulisan ini adalah salah satu alasan, serta alasan utama penelitian ini adalah membantu manajemen untuk memberikan sedikit masukan dalam perencanaan laba, untuk menambah daya saing bagi usaha tersebut.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak manajemen hotel Aman, jumlah penjualan keseluruhan kamar di hotel Aman selama bulan Januari 2017 adalah 250 kamar, bulan Februari 2017 adalah 300 kamar, bulan Maret 2017 adalah 350 kamar. Pada bulan Januari 2017 hotel Aman menganggarkan laba 60% dari total penjualan. Tetapi realisasinya perusahaan hanya mendapatkan laba 57% dari total penjualan. Bulan Februari 2017 hotel Aman menganggarkan laba 65% dari total penjualan. Tetapi realisasinya perusahaan hanya mendapatkan laba 62% dari total penjualan. bulan Maret 2017 hotel Aman menganggarkan laba 70% dari total penjualan. Tetapi realisasinya perusahaan hanya mendapatkan laba 66% dari total penjualan.

Analisis yang cukup tepat untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba adalah analisis *Cost-Volume-Profit*. Analisis

tersebut dapat dipakai oleh manajemen sebagai suatu teknik perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan pada kegiatan perusahaan dalam mencapai laba, dan menghadapi perubahan yang mungkin terjadi atas volume penjualan, harga jual dan biaya yang dikeluarkan. Setelah menetapkan harga jual, volume yang dijual serta pengklasifikasian biaya, maka analisis *Cost-Volume-Profit* dapat dilaksanakan dengan menggunakan elemen analisis. Elemen analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit*) yang penting adalah analisis titik impas (*breakevent point analysis*).

Mengingat pentingnya *cost-volume-profit* sebagai salah satu alat bantu dalam perencanaan laba, maka penulis ingin mengkaji dengan mengadakan penelitian dengan judul : “ Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Hotel Aman Karanganyar ”.

1.2 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu :

- a. Dapat mengetahui perhitungan laba rugi pada hotel Aman Karanganyar bulan Januari, Februari, Maret 2017
- b. Dapat mengetahui *break event point* pada hotel Aman Karanganyar pada bulan Januari, Februari, Maret 2017 ?
- c. Dapat mengetahui cara untuk mencapai laba yang diinginkan pada hotel Aman Karanganyar?

Pengertian Akuntansi

Menurut Halim, A. (2010:3), akuntansi secara umum adalah merupakan proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian dengan cara-cara tertentu dari transaksi keuangan yang terjadi dalam perusahaan atau organisasi lain dan penafsiran terhadap hasilnya. Definisi akuntansi dapat dirumuskan dari dua sudut pandang,yaitu definisi dari sudut pemakai jasa akuntansi,dan dari sudut proses kegiatannya

Pengertian Biaya

Mulyadi (2010:8-9), menjelaskan bahwa dalam arti luas, Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis, yang diukur dalam satuan uang, yang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Sedangkan dalam arti sempit diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva yang disebut dengan istilah harga pokok, atau dalam pengertian lain biaya merupakan bagian dari harga pokok yang dikorbankan (*sacrificed*) didalam suatu usaha untuk memperoleh penghasilan

Pengertian Akuntansi Biaya

Menurut Carter, W. (2009:14) menyatakan akuntansi biaya adalah perhitungan dengan tujuan untuk aktivitas perencanaan dan pengendalian perbaikan kualitas efisiensi, serta pembuatan keputusan yang bersifat rutin dan strategis.

Pengertian Harga Pokok Produksi

Hongren, C.T. (2008:45), mendefinisikan Harga Pokok Produksi adalah biaya barang yang dibeli untuk diproses sampai selesai, baik sebelum maupun selama periode akuntansi berjalan.

Pengertian Analisis Cost - Volume - Profit (Biaya Volume Laba)

Menurut Hansen & Mowen (2000:429) ” Analisis biaya volume laba merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan ”.

Menurut Slamet Sugiri dan Sulastiningsih (2004:60) menjelaskan bahwa analisis kosvolumelaba yakni,sebuah teknik untuk mempelajari hubungan antara volume,kos total,pendapatan total,dan laba.Analisis biaya volume laba membahas hubungan antara penerimaan total, biaya total, dan laba total perusahaan. Analisis biaya volume laba digunakan untuk menentukan volume penjualan yang diperlukan perusahaan untuk mengetahui impas, laba total, dan untuk mengetahui kerugian. Analisis biaya volume laba juga dapat digunakan pada hal lainnya, seperti jumlah unit yang harus dijual agar impas, dampak pengurangan biaya tetap pada titik impas, dan dampak peningkatan harga pada laba.

Analisis Titik Impas (Break Event Point)

Bustami dan nurlela (2006:208) menyatakan bahwa analisis Titik Impas merupakan suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba.

Margin of Safety (Tingkat Keamanan)

Carter, W. (2009:283),mendefinisikan,tingkat keamanan adalah kriteria yang digunakan untuk mengevaluasi,apakah penjualan yang direncanakan sudah memadai.

Menurut Sugiri, S. dan Sulastiningsih (2004:77) Menyatakan bahwa *Margin of Safety* adalah unit yang dijual atau diharapkan akan dijual di atas titik impas.

Sumber Data

Data yang digunakan adalah sebagai berikut:

a. Data Primer

Merupakan data yang diperoleh secara langsung dari Hotel Aman yang berhubungan dengan masalah pokok bahasan yang akan diteliti, serta data atau informasi tentang gambaran secara umum tentang Hotel Aman Pada bulan Januari, Februari, Maret 2017.

b. Data Sekunder

Merupakan data yang diperoleh dari berbagai buku atau literatur yang dapat mendukung serta dapat melengkapi materi dari masalah pokok bahasan yang diteliti.

Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati secara langsung objek yang diteliti dari suatu pelaksanaan kegiatan sehingga dapat memperoleh bukti nyata mengenai kegiatan tersebut.
2. Wawancara yaitu tanya jawab secara langsung dengan pihak terkait di Hotel Aman yang berwenang memberikan penjelasan mengenai data yang diperlukan.

Metode Pengumpulan Data

Data-data yang terkumpul dalam penelitian ini diperoleh dengan cara:

a. Observasi

Melakukan kunjungan secara langsung pada Hotel Aman sebagai objek penelitian untuk mendapatkan keterangan yang diperlukan.

b. Wawancara

Mengadakan tanya jawab secara langsung dengan pimpinan Hotel Aman yang berkaitan dengan masalah yang akan dibahas pada penelitian.

c. Dokumentasi

Pengumpulan data dengan cara pengumpulan data secara sistematis atas dokumen-dokumen yang berkaitan dengan topik masalah yang diambil dalam penelitian.

d. Metode Kepustakaan

Memperoleh data yang didapat dari buku-buku bacaan yang ada di perpustakaan yang berkaitan dengan metode penelitian serta teori-teori yang berhubungan dengan masalah penelitian yang diambil.

Metode Analisis Data

Metode analisis dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut :

a. menganalisis dengan mengklasifikasikan semua biaya yang dikeluarkan ke dalam biaya variable dan biaya tetap.

b. Menganalisis besarnya laba yang diperoleh per bulan

$$\text{Laba} = \text{total penjualan} - (\text{total biaya variable} + \text{total biaya tetap})$$

Format perhitungan laporan laba rugi kontribusi

Keterangan	Vip Room	Family Room	Superior Room	Standart Tv, Fan	Standart Ac
Penjualan					
(-) Biaya Variabel					
= Margin Kontribusi					
(-) Biaya Tetap					
= Laba Bersih					

Break event point dalam rupiah

Menurut Mulyadi (1997 : 72) menyatakan bahwa “impas adalah suatu keadaan dimana suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi,

$$\text{Break Event Point Dalam Rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}}}$$

Margin of safety

Menurut Sugiri, S. dan Sulastiningsih (2004:77) Menyatakan bahwa *Margin of Safety* adalah unit yang dijual atau diharapkan akan dijual di atas titik impas. *Margin of Safety* merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapapun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas tersebut, perusahaan tidak akan menderita rugi

Margin of safety(rupiah) = total penjualan – penjualan impas

$$\text{Margin of safety (\%)} = \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

Menganalisis hubungan biaya volume laba yang terjadi pada hotel Aman Karanganyar.

Hubungan antara biaya volume laba dapat diketahui dengan cara melihat jumlah produk yang dihasilkan perusahaan di dalam suatu periode tertentu akan memiliki hubungan langsung dengan biaya yang dikeluarkan perusahaan. Dan besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan tersebut pada saat dipertemukan dengan nilai penjualan dari produk yang dihasilkan perusahaan pada suatu periode akan berpengaruh secara langsung terhadap besarnya laba yang diperoleh perusahaan.

Sejarah Berdirinya Perusahaan

Perusahaan Hotel Aman Karanganyar merupakan perusahaan perseorangan yang bergerak di bidang jasa. Pendiri Perusahaan ini adalah Bapak R. Soeroso, pada tahun 1970 di Karanganyar Kebumen. Selanjutnya Hotel Aman mengalami pergantian kepemilikan, pemilik selanjutnya bernama Bapak Joeni Soecahyo, yang menjadi pemilik sekaligus merangkap jabatan manajer Hotel Aman Karanganyar.

Lokasi Perusahaan

Perusahaan dalam memilih lokasi yang tepat merupakan salah satu aset yang penting karena dapat membantu perusahaan dalam pengoperasiannya. Oleh sebab itu perusahaan Hotel Aman Karanganyar memilih lokasi perusahaan di Jalan Revolusi nomor 88 Karanganyar Kebumen, atau di barat jembatan Karanganyar. Alasan dipilihnya lokasi tersebut karena

- a. Lokasi tersebut mudah di jangkau
- b. Transportasi yang mudah
- c. Mudah dilihat konsumen, karna lokasinya dekat dengan jalan raya.

Visi dan Misi Hotel Aman

Menciptakan suasana hotel yang aman, nyaman, dengan harga yang ekonomis.

Struktur Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan Hotel Aman Karanganyar menjalankan struktur organisasi berbentuk struktur organisasi garis. Dalam hal ini kekuasaan mengalir secara langsung, dari pimpinan ke pengawas operasional terus ke karyawan di bawahnya.

Data personalia perusahaan

Data – data mengenai personalia perusahaan Hotel Aman adalah sebagai berikut :

1. Jumlah Tenaga Kerja
Perusahaan Hotel Aman Karanganyar dalam menjalankan operasionalnya memiliki karyawan sejumlah 15 orang.
2. Jam Kerja Karyawan
Jam kerja pada perusahaan Hotel Aman Karanganyar adalah sebagai berikut :
 - a. Jam kerja pagi : pukul 07.00 – 17.00
 - b. Jam kerja malam : pukul 17.00 – 07.00
3. Sistem Gaji
Perusahaan Hotel Aman Karanganyar menggunakan sistem gaji sebagai berikut :
Upah bulanan, diberikan kepada karyawan setiap bulan.

Pembahasan

Data produk dan data biaya selama bulan Januari, Februari, Maret tahun 2016 adalah sebagai berikut :

Tabel IV.1

Harga jual satuan produk

Nomor	Jenis Kamar	Harga kamar (dalam rupiah)
1	Vip Room	300.000
2	Family Room	300.000
3	Superior Room	250.000
4	Standart Tv, Fan	75.000
5	Standart Ac	150.000
6	Economy Room	40.000

Tabel IV.2

Data Penjualan bulan Januari, Februari, Maret, Tahun 2017

Jenis Kamar	Januari	Februari	Maret
Vip Room	10	12	14
Family Room	15	18	21
Superior Room	120	144	168
Standart Tv, Van	20	24	28
Standart Ac	75	90	105
Economy Room	10	12	14
Jumlah	250	300	350

a. Laporan Laba Rugi dan Analisis *Break Event Point* (titik Impas)

Tabel IV.9

Hotel Aman Karanganyar : Laporan Laba Rugi Kontribusi Bulan Januari 2017 (Dalam Rupiah)

Keterangan	Vip Room	Family Room	Superior Room	Standart Tv, Fan	Standart Ac	Economy Room	Total
Penjualan	3.000.000	4.500.000	30.000.000	1.500.000	11.250.000	400.000	50.650.000
(-)Biaya variable	276.000	414.000	2.714.000	138.000	1.012.000	46.000	4.600.000
Margin kontribusi	2.724.000	4.086.000	27.286.000	1.362.000	10.238.000	354.000	46.050.000
(-) Biaya Tetap							17.500.000
Laba Bersih							28.550.000

$$\begin{aligned} \text{Titik Impas atas dasar rupiah} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{17.500.000}{1 - \frac{4.600.000}{50.650.000}} = \frac{17.500.000}{0,909} = 19.251.925 \end{aligned}$$

Dari perhitungan tersebut, dapat diketahui Break Event Point dalam rupiah sebesar Rp 19.251.925, jumlah tersebut berarti pada bulan Januari 2017, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

Hotel Aman Karanganyar : Laporan Laba Rugi Kontribusi Bulan Februari 2017 (Dalam Rupiah)

Keterangan	Vip Room	Family Room	Superior Room	Standart Tv, Fan	Standart Ac	Economy Room	Total
Penjualan	3.600.000	5.400.000	36.000.000	1.800.000	13.500.000	480.000	60.780.000
(-) Biaya Variabel	342.000	513.000	3.363.000	171.000	1.254.000	57.000	5.700.000
Margin Kontribusi	3.258.000	4.887.000	32.637.000	1.629.000	12.246.000	423.000	55.080.000
(-) Biaya Tetap							17.500.000
Laba Bersih							37.580.000

$$\begin{aligned} \text{Titik Impas atas dasar rupiah} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{17.500.000}{1 - \frac{5.700.000}{60.780.000}} = \frac{17.500.000}{0,906} = 19.315.673 \end{aligned}$$

Dari perhitungan tersebut, dapat diketahui Break Event Point dalam rupiah sebesar Rp 19.315.673, jumlah tersebut berarti pada bulan Januari 2017, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

Hotel Aman Karanganyar : Laporan Laba Rugi Kontribusi Bulan Maret 2017 (Dalam Rupiah)

Keterangan	Vip Room	Family Room	Superior Room	Standart Tv, Fan	Standart Ac	Economy Room	Total
Penjualan	4.200.000	6.300.000	42.000.000	2.100.000	15.750.000	560.000	70.910.000
(-) Biaya Variabel	414.000	621.000	4.071.000	207.000	1.518.000	69.000	6.900.000
Margin Kontribusi							64.010.000
(-) Biaya Tetap							17.500.000
Laba Bersih							46.510.000

$$\begin{aligned} \text{Titik Impas atas dasar rupiah} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= \frac{17.500.000}{1 - \frac{6.900.000}{70.910.000}} = \frac{17.500.000}{0,903} = 19.379.845 \end{aligned}$$

Dari perhitungan tersebut, dapat diketahui Break Event Point dalam rupiah sebesar Rp 19.379.845, jumlah tersebut berarti pada bulan Januari 2017, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

b. Analisis Perencanaan Laba

Analisis perencanaan laba adalah analisis yang memperlihatkan besarnya volume dari laba yang diinginkan. Perencanaan laba pada Hotel Aman Karanganyar pada bulan Januari 2017 dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$\text{Penjualan pada laba yang direncanakan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Volume Penjualan}}}$$

Pada bulan Januari Hotel Aman Karanganyar merencanakan laba 60% dari total penjualannya, Pada bulan Februari Hotel Aman Karanganyar merencanakan laba 65% dari total penjualannya, sedangkan pada bulan Maret Hotel Aman Karanganyar menganggarkan laba 70% dari total penjualannya.

Perbandingan antara laba yang direncanakan dengan laba yang terealisasi pada Hotel Aman Karanganyar

Bulan Januari 2017

$$\text{Laba yang direncanakan} = 60\% \times 50.650.000 = \text{Rp } 30.390.000$$

$$\text{Laba yang terealisasi} = \text{Rp } 28.550.000 = 56,367\% \text{ dari total penjualan}$$

Bulan Februari 2017

$$\text{Laba yang direncanakan} = 65\% \times 60.780.000 = \text{Rp } 39.507.000$$

$$\text{Laba yang terealisasi} = 37.580.000 = 61,829\% \text{ dari total penjualan}$$

Bulan Maret 2017

$$\text{Laba yang direncanakan} = 70\% \times 70.910.000 = \text{Rp } 49.637.000$$

$$\text{Laba yang terealisasi} = 46.510.000 = 65,59\% \text{ dari total penjualan}$$

Agar hotel Aman Karanganyar dapat mencapai laba yang diinginkan, perusahaan dapat menaikkan volume penjualan. Perhitungan tersebut dapat diketahui dengan cara sebagai berikut :

Total peningkatan penjualan agar mencapai target laba

$$= \text{Target laba} - \text{Laba yang terealisasi}$$

Bulan Januari

$$30.390.000 - 28.550.000 = 1.840.000$$

Prosentase peningkatan penjualan, agar mencapai laba yang direncanakan =

$$(\text{Total peningkatan penjualan} \times 100) : \text{Total penjualan}$$

$$= (1.840.000 \times 100) : 50.650.000$$

$$= 3,632 \text{ dibulatkan menjadi } 3,7\% \text{ dari total penjualan}$$

Bulan Februari

$$39.507.000 - 37.580.000 = 1.927.000$$

Prosentase peningkatan penjualan, agar mencapai laba yang direncanakan =

$$(\text{Total peningkatan penjualan} \times 100) : \text{Total penjualan}$$

$$= (1.927.000 \times 100) : 60.780.000$$

$$= 3,17 \text{ dibulatkan menjadi } 3,2\% \text{ dari total penjualan}$$

Bulan Maret

$$49.637.000 - 46.510.000 = 3.127.000$$

Prosentase peningkatan penjualan, agar mencapai laba yang direncanakan =

$$(\text{Total peningkatan penjualan} \times 100) : \text{Total penjualan}$$

$$= (3.127.000 \times 100) : 70.910.000$$

$$= 4,409 \text{ dibulatkan menjadi } 4,5\% \text{ dari total penjualan}$$

Dari perhitungan tersebut diketahui bahwa hotel Aman Karanganyar pada bulan Januari, Februari, Maret 2017 belum mencapai target laba

c. *Margin Of Safety*

Margin Of Safety (tingkat keamanan) penjualan pada Hotel Aman Karanganyar untuk bulan Januari 2017 dapat diketahui dengan cara sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Margin Of Safety} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\ &= 50.650.000 - 19.251.925 = 31.398.075 \end{aligned}$$

Margin Of Safety jika dinyatakan dalam prosentase adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Prosentase Margin Of Safety} &= \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{31.398.075}{50.650.000} \times 100\% \\ &= 61,99\% \text{ dibulatkan menjadi } 62\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh tingkat *margin of safety* sebesar 62% 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 31.398.075

Margin Of Safety (tingkat keamanan) penjualan pada Hotel Aman Karanganyar untuk bulan Februari 2017 dapat diketahui dengan cara sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Margin Of Safety} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\ &= 60.780.000 - 19.315.673 = 41.464.327 \end{aligned}$$

Margin Of Safety jika dinyatakan dalam prosentase adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Prosentase Margin Of Safety} &= \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{41.464.327}{60.780.000} \times 100\% \\ &= 68,22\% \text{ dibulatkan menjadi } 68\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh tingkat *margin of safety* mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya yaitu dari 62% menjadi 68%. Jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp 41.464.327. Kenaikan yang terjadi tidak begitu banyak, dan tetap harus diperhatikan. Apabila perusahaan melebihi batas keamanan tersebut, maka perusahaan akan menderita kerugian.

Margin Of Safety (tingkat keamanan) penjualan pada Hotel Aman Karanganyar bulan Maret 2017 dapat diketahui dengan cara sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Margin Of Safety} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\ &= 70.910.000 - 19.379.845 = 51.530.155 \end{aligned}$$

Margin Of Safety jika dinyatakan dalam prosentase adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Prosentase Margin Of Safety} &= \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{51.530.155}{70.910.000} \times 100\% \\ &= 72,66\% \text{ dibulatkan menjadi } 73\% \end{aligned}$$

d. Analisis Hubungan Biaya Volume Laba

Berdasarkan perhitungan di atas, hubungan antara biaya volume laba yang terjadi pada hotel Aman Karanganyar adalah sebagai berikut :

Pada bulan Februari terlihat Kenaikan Biaya dari bulan sebelumnya sejumlah Rp 1.100.000. Kenaikan volume penjualan Rp10.130.000, dari bulan sebelumnya. Kenaikan laba Rp 9.030.000 dari bulan sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa biaya yang sedikit (lebih kecil dari volume penjualan) dapat menghasilkan volume penjualan yang baik, dan berpengaruh pada perolehan laba.

Pada bulan Maret terlihat Kenaikan Biaya dari bulan sebelumnya sejumlah Rp 1.200.000. Kenaikan volume penjualan Rp10.130.000 (sama), dari bulan sebelumnya. Kenaikan laba Rp 8.930.000 (menurun) dari bulan sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa biaya yang bertambah tidak pasti dapat menghasilkan laba yang bertambah juga. dan perolehan laba pada bulan Maret saat terjadi penambahan biaya dari bulan sebelumnya labanya menurun.

A. Kesimpulan

- Berdasarkan hasil analisis biaya volume laba, penjualan pada Hotel Aman Karanganyar setiap bulannya mengalami kenaikan laba. Laba pada bulan Januari sebesar Rp 28.550.000, laba pada bulan Februari mengalami peningkatan sejumlah Rp 9.030.000, sehingga laba pada bulan Februari menjadi 37.580.000, laba pada bulan Maret mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya yaitu sebesar Rp 8.930.000, sehingga laba pada bulan Maret menjadi Rp 46.510.000
- Berdasarkan perhitungan *break event point* pada hotel Aman Karanganyar bulan Januari, Februari, Maret 2017, setiap bulanya mengalami kenaikan. *Break event point* pada bulan Januari Rp 19.251.925, *break event point* pada bulan Februari mengalami kenaikan sebesar Rp 63.748, sehingga *break event point* pada bulan Februari menjadi Rp 19.315.673, *break event point* pada bulan Maret mengalami kenaikan sebesar Rp 64.172, sehingga *break event point* pada bulan Maret menjadi Rp 19.379.845
- Berdasarkan Analisis Biaya Volume Laba sebagai alat perencanaan laba selama bulan Januari, Februari, Maret 2017 pada perusahaan Hotel Aman Karanganyar, dalam kegiatan operasionalnya belum mencapai laba yang direncanakan. Bulan Januari 2017 Laba yang direncanakan = 60% dari total penjualan, atau jika dinyatakan dalam rupiah = Rp 30.390.000, Laba yang terealisasi 56,367% atau jika dinyatakan dalam rupiah = Rp28.550.000. Untuk mencapai laba yang direncanakan pada bulan Januari, perusahaan hotel Aman menaikkan penjualan sebesar 3,7 % dari total penjualan. Atau jika dinyatakan dalam rupiah = Rp 1.840.000. Bulan Februari 2017 Laba yang direncanakan = 65% dari total

penjualan atau jika dinyatakan dalam rupiah = Rp 39.507.000. Laba yang terealisasi 61,829% dari total penjualan atau jika dinyatakan dalam rupiah = Rp 37.580.000. Untuk mencapai laba yang direncanakan pada bulan Februari, perusahaan menaikkan penjualan sebesar 3,2% dari total penjualan. Atau jika dinyatakan dalam rupiah = Rp 1.927.000. Bulan Maret 2017 Laba yang direncanakan = 70% dari total penjualan atau jika dinyatakan dalam rupiah = Rp 49.637.000. Laba yang terealisasi = 65,59% dari total penjualan atau jika dinyatakan dalam rupiah = Rp 46.510.000. Untuk mencapai laba yang direncanakan pada bulan Maret, perusahaan menaikkan penjualan sebesar 4,5% dari total penjualan. Atau jika dinyatakan dalam rupiah = Rp 3.127.000.

B. Saran

Saran yang dapat di berikan dari penulis setelah mengadakan penelitian di Perusahaan Hotel Aman Karanganyar adalah sebagai berikut :

1. Sebaiknya perusahaan hotel Aman Karanganyar lebih meningkatkan penjualannya, agar dapat mencapai target laba yang direncanakan.
2. Hotel Aman Karanganyar, sebaiknya lebih meningkatkan promosi, seperti promosi melalui media elektronik ataupun promosi melalui pemasangan spanduk di kawasan wisata.

DAFTAR PUSTAKA

- Bustami dan Nurlela. 2006. *Akuntansi Biaya : Kajian Teori dan Aplikasi*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Carter, W. 2009. *Akuntansi Biaya*. Edisi 14, Buku 2. Salemba Empat. Jakarta.
- Eric W. Noreen dan Garison. 2005. *Akuntansi Manajerial*. Salemba Empat, Jakarta.
- Halim, A. 2010. *Dasar-Dasar Akuntansi Biaya*. Edisi Keempat. BPFE. Yogyakarta.
- Halim, A. dan Supomo, B. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Kedua. BPFE. Yogyakarta.
- Hongren, C. T. 2008. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kedua Belas. Erlangga. Jakarta.
- Kasmir. 2010. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Edisi Pertama, Cetakan ke 1. Kencana. Jakarta.
- Mulyadi. 2000. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Aditya Media. Yogyakarta.
- Nafarin, M. 2008. *Penganggaran Perusahaan*. Edisi 3. Cetakan Kedua. Salemba Empat. Jakarta.
- SK. Menteri Perhubungan No. 241/11/1970.
- Statistik Kebumen, Kebumenkab. bps. go. id. (diunduh Sabtu, 22 Juli 2017).
- Sugiri, S. dan Sulastiningsih. 2004. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Ketiga. AMP YKPN, Yogyakarta.