

**ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* UNTUK PERENCANAAN LABA PADA
HOTEL FIRDAUS DI KUTAI BARAT**

SKRIPSI

Sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi



Oleh:

ALDO MEISAB

1901036182

AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MULAWARMAN

SAMARINDA

2023

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Penelitian : Analisis *Cost Volume Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Firdaus Di Kutai Barat

Nama Mahasiswa : Aldo Meisab

NIM : 1901036182

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

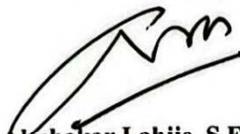
Program Studi : S1 - Akuntansi

Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi

Menyetujui,

Samarinda, 4 Oktober 2023

Dosen Pembimbing



Anisa Abubakar Lahjie, S.E., M.Si., Ph.D
NIP. 19780630 200212 2 002

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Mulawarman



Prof. Dr. Hj. Syarifah Hudayah, M.Si
NIP. 19620513 198811 2 001

Lulus Tanggal Ujian: 27 September 2023

SKRIPSI INI TELAH DIUJI DAN DINYATAKAN LULUS

Judul Skripsi : Analisis *Cost Volume Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel
Firdaus Di Kutai Barat

Nama : Aldo Meisab

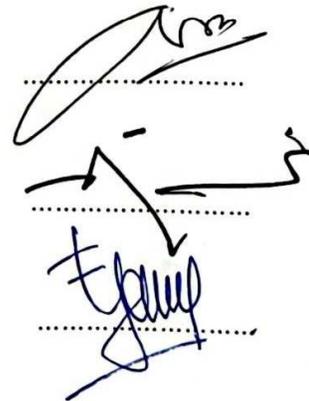
NIM : 1901036182

Hari : Rabu

Tanggal Ujian : 27 September 2023

TIM PENGUJI

1. Anisa Abubakar Lahjie, S.E.,M.Si.,Ph.D
NIP. 19780630 200212 2 002
2. Dwi Risma Deviyanti, S.E.,M.Si.,Ak.,CA.,CSRS.,CSRA
NIP. 19701018 199512 2 001
3. Eka Febriani, S.E.,M.S.A.,AK.,CSRS.,CSRA
NIP. 19910207 201903 2 020



PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa di dalam naskah Skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu Perguruan Tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah Skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur penjiplakan, saya bersedia Skripsi dan Gelar Sarjana atas nama saya dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Samarinda, 6 September 2023

Mahasiswa,



Aldo Meisab

NIM. 1901036182

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK
KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai civitas akademika Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Uiversitas Mulawarman,
saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Aldo Meisab
NIM : 1901036182
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, dengan ini saya menyetujui untuk memberikan izin kepada pihak **UPT. Perpustakaan Universitas Mulawarman**, Hak Bebas Royalty Non-Eksklusif (Non-Exclusive Royalty-Free Right) atas karya tulis ilmiah berupa skripsi yang berjudul “**Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Firdaus Di Kutai Barat**” beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalty Non-Eksklusif ini, pihak UPT. Perpustakaan Universitas Mulawarman berhak menyimpan, mengalih media atau memformat, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan skripsi saya untuk kepentingan akademis selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Samarinda
Tanggal : 4 Oktober 2023
Yang menyatakan,



Aldo Meisab
NIM. 1901036182

RIWAYAT HIDUP



Aldo Meisab, lahir di Mataram Provinsi Nusa Tenggara Barat pada tanggal 12 Mei 2001. Penulis merupakan anak keempat dari lima bersaudara dari pasangan Bapak Ardin dan Ibu Sisilia Irayati. Pada tahun 2006 penulis memulai pendidikan di Taman Kanak-Kanak (TK) Santa Maria. Kemudian, pada tahun 2007 penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Dasar Katolik (SDK) Santo Antonius Mataram hingga lulus pada tahun 2013. Selanjutnya, penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Pertama Katolik (SMPK) hingga lulus pada tahun 2016. Setelah itu, penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 3 Mataram dan pindah pada tahun 2017 ke Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 2 di Kutai Barat Provinsi Kalimantan Timur hingga lulus pada tahun 2019.

Pada tahun 2019, penulis diterima menjadi mahasiswa Strata 1 (S1) Jurusan Akuntansi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mulawarman. Kemudian pada tahun 2022, penulis melaksanakan pengabdian kepada masyarakat melalui Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Lambing Kecamatan Muara Lawa Kabupaten Kutai Barat Provinsi Kalimantan Timur.

Samarinda, 4 Oktober 2023

Aldo Meisab

ABSTRAK

Aldo Meisab, **Analisis *Cost Volume Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Firdaus Di Kutai Barat**, Di bimbing oleh Anisa Abubakar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perhitungan dan perencanaan laba pada Hotel Firdaus secara keseluruhan dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit* (CVP) untuk tahun 2022 dan untuk mengetahui berapa tingkat *margin of safety* pada tahun yang dijadikan obyek penelitian. Data yang digunakan berasal dari hasil studi pustaka, observasi, dan wawancara pada obyek penelitian. Berdasarkan hasil perhitungan analisis *cost-volume-profit* (CVP), menunjukkan bahwa Hotel Firdaus mengalami *margin of safety* negatif, yang menunjukkan bahwa perusahaan beroperasi di bawah titik impas dan mengalami kerugian.

Kata Kunci : Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP), Perencanaan Laba

ABSTRACT

Aldo Meisab, Cost Volume Profit Analysis for Profit Planning at the Firdaus Hotel in West Kutai, Supervised by Anisa Abubakar. This study aims to determine the profit calculation and planning at Firdaus Hotel as a whole by using cost-volume-profit (CVP) analysis for 2022 and to find out what the level of margin of safety is in the year used as the object of research. The data used comes from the results of literature studies, observations, and interviews on research objects. Based on the calculation results of the cost-volume-profit (CVP) analysis, it shows that Hotel Firdaus experiences a negative margin of safety, which indicates that the company is operating below the break-even point and is experiencing losses.

Keywords: *Cost-Volume-Profit (CVP) analysis, Profit Planning*

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim, Segala Puji Bagi Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa, yang memberikan segala limpahan rahmat dan karunianya, serta junjungan Nabi Muhammad SAW sebagai panutan kita, yang pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis *Cost Volume Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Firdaus Di Kutai Barat” sebagai salah satu syarat mendapatkan gelar Sarjana Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mulawarman.

Selanjutnya pada kesempatan ini juga penulis terimakasih kepada kedua orang tua dan seluruh keluarga atas dukungan baik secara moril dan materil kepada penulis dan senantiasa memberikan semangat dan doa. seterusnya penulis ucapkan terimakasih kepada semua pihak terkait yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini terutama kepada :

1. Prof Dr. Ir. H. Abdunnur, M.Si selaku Rektor Universitas Mulawarman.
2. Prof. Dr. Hj. Syarifah Hidayah, M.Si sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mulawarman.
3. Ibu Dwi Risma Deviyanti, S.E., M.Si., Ak., CA., CSRS selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mulawarman.
4. Dr. H. Zaki Fakhroni, Ak., CA, CTA., CfrA., CSRS, CIQaR selaku Koordinator Program Studi Sarjana Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mulawarman.

5. Ibu Anisa Abubakar Lahjie, S.E.,M.Si.,Ph.D selaku dosen pembimbing dalam penyusunan skripsi yang sampai saat ini terus memberikan bimbingan, nasihat, arahan selama penyusunan skripsi.
6. Raden Priyo Utomo, SE.,M.Si.,Ak.,CA sebagai Dosen Wali yang telah memberikan bimbingan dan nasihat selama proses perkuliahan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mulawarman.
7. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta Staf Akademik dan Tata Usaha di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mulawarman yang telah memberikan pelayanan dengan baik selama proses perkuliahan
8. Seluruh Teman–teman penulis yang memberikan semangat, masukan, selama proses perkuliahan dan penyusunan skripsi.

Besar Harapan Penulis nantinya skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan pihak yang berkepentingan, dengan kerendahan hati penulis sadar bahwa apa yang penulis cantumkan masih terdapat banyak kekurangan dan kelemahan, karenanya penulis menerima segala kritik dan saran dari semua pihak dan menyampaikan permohonan maaf sebesar-besarnya.

Samarinda, 4 Oktober 2023



Aldo Meisab

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
LEMBAR PENGUJI SKRIPSI.....	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI.....	v
RIWAYAT HIDUP	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR SINGKATAN.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	6
2.1 Akuntansi Manajemen.....	6
2.1.1 Pengertian Akuntansi Manajemen	6
2.1.2 Perbedaan Akuntansi Manajemen dengan Akuntansi Keuangan	7
2.2 Biaya.....	8
2.2.1 Pengertian Biaya	8
2.2.2 Klasifikasi Biaya.....	9
2.2.3 Perilaku Biaya.....	12
2.3 Analisis <i>Cost-Volume-Profit</i> (CVP).....	14
2.3.1 Analisis Titik Impas (Break Event Point/BEP)	15
2.3.2 Pehitungan Analisis Titik Impas (Break Event Point/BEP)	16
2.3.3 Margin <i>Of Safety</i>	19
2.4 Perencanaan Laba.....	19
2.5 Penelitian Terdahulu	22

2.6 Kerangka Berpikir	24
BAB III. METODE PENELITIAN	26
3.1 Definisi Operasional.....	26
3.2 Metode Pengumpulan Data	29
3.3 Jenis dan Sumber Data	30
3.4 Lokasi Penelitian.....	30
3.5 Metode Analisis Data.....	31
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	33
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	33
4.2 Struktur Organisasi	33
4.3 Analisis Penjualan Pada Hotel Firdaus	37
4.3.1 Volume Operasional Unit Penjualan Tahun 2022	37
4.3.2 Volume Operasional Penjualan Tahun 2022	38
4.3.3 Persentase volume Operasional Penjualan Kamar Tahun 2022	42
4.3.4 Pengelompokan Biaya	43
4.3.5 Perhitungan <i>Break Event Point</i>	47
4.4 Perencanaan Laba.....	53
4.5 Pembahasan.....	55
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	60
5.1 Kesimpulan	60
5.2 Saran.....	62
DAFTAR PUSTAKA	63
LAMPIRAN.....	65

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Perbedaan Akuntansi Manajemen dengan Akuntansi Keuangan	7
Tabel 2.2. Penelitian Terdahulu	22
Tabel 3.1. Komponen Biaya Tetap dan Biaya Variabel	27
Tabel 3.2. Jenis Kamar	28
Tabel 4.1. Jenis Kamar Hotel Firdaus Tahun 2022.....	33
Tabel 4.2. Volume Operasional Penjualan pada Kamar Hotel Tahun 2022	37
Tabel 4.3. Volume Jumlah Kamar Terjual Tahun 2022.....	38
Tabel 4.4. Volume Penjualan Berdasarkan Jenis Kamar Pada Tahun 2022	39
Tabel 4.5. Total Penjualan Kamar Tahun 2022	39
Tabel 4.6. Total Penjualan Meeting Room Periode Tahun 2022	40
Tabel 4.7. Persentase Volume Operasional Penjualan Tahun 2022.....	42
Tabel 4.8. Daftar Aktiva Tetap Pada Tahun 2022	43
Tabel 4.9. Biaya Tetap dan Biaya Variabel Hotel Firdaus Tahun 2022	45
Tabel 4.10. Biaya Variabel Untuk Setiap Jenis Kamar.....	46
Tabel 4.11. Biaya Tetap Untuk Setiap Jenis Kamar	46
Tabel 4.12. Laporan Laba Rugi Kontribusi <i>Standar Room</i>	47
Tabel 4.13. Laporan Laba Rugi Kontribusi <i>Deluxe Room</i>	48
Tabel 4.14. Laporan Laba Rugi Kontribusi <i>Suite Room</i>	48
Tabel 4.15. Laporan Laba Rugi Kontribusi <i>Meeting Room</i>	48
Tabel 4.16. Laporan Laba Rugi Kontribusi Tahun 2022	49
Tabel 4.17. Komposisi Penjualan Untuk Harga Normal.....	51
Tabel 4.18 Komposisi Penjualan Untuk Harga <i>Corporate</i>	51
Tabel 4.19. Komposisi Jumlah Kamar Yang Terjual Untuk Harga Normal.....	51
Tabel 4.20. Komposisi Jumlah Kamar Yang Terjual Untuk Harga <i>Corporate</i>	51

Tabel 4.21. BEP (rupiah) dan BEP (unit)	52
Tabel 4.22 Target Laba Yang Diharapkan Untuk Harga Normal.....	54
Tabel 4.23 Target Laba Yang Diharapkan Untuk Harga <i>Corporate</i>	54

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Perhitungan Analisis Titik Ampas (BEP)	18
Gambar 2.2. Kerangka Berpikir	25
Gambar 4.1. Struktur Organisasi.....	34

DAFTAR SINGKATAN

CVP	<i>Cost-Volume-Profit</i>
BEP	<i>Break Even Point</i>
MoS	<i>Margin of Safety</i>
FC	<i>Fixed Cost</i>
VC	<i>Variable Cost</i>
P	<i>Price</i>
M	<i>Margin</i>

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara.....	66
Lampiran 2. Transkrip Wawancara	67
Lampiran 3. Rincian Tabel	71
Lampiran 4. Dokumentasi Wawancara Penulis Dengan Narasumber	75
Lampiran 5. Surat Izin Penelitian.....	79

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kemajuan pasar global memberikan banyak peluang usaha baru pada semua jenis industri yang menimbulkan persaingan antar entitas usaha untuk menarik konsumen. Walaupun setiap entitas usaha dihadapkan pada berbagai peluang bisnis didukung dengan kemajuan teknologi, namun berbagai tantangan yang harus diatasi untuk menciptakan keuntungan dan bertahan dalam bisnis. Oleh karena itu, setiap entitas usaha dituntut untuk mampu menentukan strategi yang tepat dalam mencapai tujuan perusahaan dalam memaksimalkan keuntungan dan nilai aset pemilik modal serta mampu bertahan dalam mengatasi setiap tantangan yang ada seperti persaingan bisnis yang sama, sulitnya mendapatkan modal, dan strategi marketing yang kurang tepat (Supit dkk., 2022).

Seiring persaingan bisnis yang semakin ketat, pihak manajemen dituntut dapat menemukan strategi-strategi yang mampu membantu perusahaan untuk dapat bertahan, berkembang, dan menghasilkan keuntungan. Setiap perusahaan harus memiliki manajemen yang baik dalam mengatur perusahaan. Selain dituntut dapat efektif dan efisien dalam mengkoordinasikan seluruh sumber daya yang dimiliki, pihak manajemen juga dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya tersebut, sehingga untuk mencapai laba

yang diinginkan pihak manajemen harus menyusun perencanaan laba agar sumber daya yang ada dalam perusahaan dapat diarahkan secara terorganisir dan terkendali (Supit dkk., 2022).

Perencanaan laba yang diharapkan mempengaruhi kebijakan Hotel Firdaus dalam penentuan tarif kamar hotel yang terbagi menjadi 2 jenis yaitu tarif normal dan tarif *corporate*. Semenjak terdapat perbedaan signifikan antara tarif normal dan tarif *corporate* untuk setiap jenis kamar, diperlukan langkah-langkah yang dilakukan perusahaan untuk mencapai target laba yang diinginkan, dimana untuk pencapaiannya memerlukan penerapan strategi manajemen yang tepat di dalam perusahaan. Perolehan laba dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu: biaya, harga jual, dan volume produksi. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat keuntungan yang diinginkan. Harga jual mempengaruhi volume penjualan, yang pada gilirannya mempengaruhi volume produksi, tetapi volume produksi mempengaruhi biaya. Alat analisis yang tepat untuk membantu manajer mencakup 3 faktor diatas adalah *cost-volume-profit* (Koraag & Ilat, 2016).

Analisis *cost-volume-profit* membantu manajer memahami hubungan antara biaya, volume, dan keuntungan. Alat analisis ini sangat berguna untuk pengambilan keputusan bisnis untuk keuntungan jangka pendek. Metode ini menggunakan analisis berdasarkan pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan. Analisis *cost-volume-profit* juga dapat digunakan dalam industri jasa seperti perhotelan. Dalam industri perhotelan, perusahaan perlu menciptakan rangkaian layanan pada hotel dan memasarkannya kepada konsumen

yang membutuhkan. Pendapatan dalam industri perhotelan dipengaruhi oleh banyak faktor, salah satunya adalah tingkat hunian (Anggreini dkk., 2021).

Hotel Firdaus merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa perhotelan yang terletak di Senopati Barong Tongkok, Kutai Barat, Kalimantan Timur. Hotel Firdaus memiliki kamar yang kurang dari 30 dan kamar yang ditawarkan dibagi dibagi menjadi tiga kategori, yaitu *standar room*, *deluxe room* dan *suite room*. Hotel Firdaus menjadi tujuan penginapan yang memadai bagi para turis mancanegara maupun lokal. Pendapatan hotel diperoleh dari kamar yang disewakan, travel, pemesanan via online, dan hunian kamar yang kerjasama dengan perusahaan. Sumber pendapatan terbesar Hotel Firdaus terdapat pada hunian kamar yang kerjasama dengan perusahaan. Menjalinkan kerjasama dengan perusahaan adalah langkah yang cukup tepat untuk membangun reputasi bisnis yang sehat dan positif. Selain memberikan keuntungan dari kerja sama ini, Hotel Firdaus akan mendapatkan reputasi dan kesempatan promo gratis dengan respon yang positif dari perusahaan dengan membangun jaringan dan komunikasi positif terhadap perkembangan usaha.

Berdasarkan pengamatan peneliti Hotel Firdaus telah menerapkan 2 tarif yang berbeda yaitu tarif normal dan tarif *corporate*. Tarif normal adalah tarif yang berlaku untuk tamu umum perorangan atau kelompok yang datang langsung ke hotel untuk melakukan pemesanan atau pemesanan secara online. Tarif *corporate* adalah tarif yang diharapkan untuk tamu dalam jumlah yang besar dari perusahaan atau instansi pemerintah. Hotel Firdaus memiliki kebijakan harga tinggi daripada

corporate dengan perkembangan frekuensi tinggi pemesanan kamar oleh perusahaan atau instansi pemerintah.

Hotel Firdaus selama ini memperkirakan laba penjualannya tanpa menggunakan analisis *cost-volume-profit*, perusahaan hanya melihat dari tingkat hunian kamar untuk target labanya, hunian merupakan suatu keadaan jumlah kamar terjual jika di perbandingkan dengan seluruh kamar yang tersedia untuk di jual. Tingkat hunian kamar digunakan sebagai perencanaan laba dirasa kurang tepat, karena tingkat hunian kamar tidak melihat dari beberapa faktor yang ada, seperti struktur biaya, harga, dan pendapatan lainnya yang dimiliki oleh hotel. Oleh karena itu manajemen Hotel Firdaus perlu menganalisa komponen-komponen dari perencanaan yang sesuai dengan kondisi perusahaan. Salah satu pendekatan yang digunakan dalam perencanaan laba yang paling tepat adalah analisis *cost-volume-profit* yang dipakai manajemen sebagai teknik perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan pada kegiatan perusahaan dalam mencapai laba dan menghadapi kemungkinan terjadi perubahan atas volume penjualan, harga jual, serta biaya yang dikeluarkan.

Berdasarkan uraian diatas, penulis merasa tertarik untuk membahas masalah tersebut dengan judul “Analisis *Cost Volume Profit* Untuk Kebijakan Penurunan Harga Pada Hotel Firdaus Di Kutai Barat”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan penulis menulis perumusan masalah pada penelitian ini adalah bagaimana penerapan metode Analisis *Cost Volume Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Firdaus Di Kutai Barat?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan *Cost-Volume-Profit* dalam pengambilan keputusan untuk perencanaan laba pada Hotel Firdaus di Kutai Barat.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penulisan penelitian ini dan dilakukannya penelitian ini diharapkan berguna bagi:

1. Untuk memberikan saran-saran yang mungkin berguna bagi pimpinan perusahaan dan bisa memberikan kontribusi yang dapat membantu manajemen dalam perencanaan dimasa yang akan datang.
2. Sebagai bahan masukan bagi pembaca dalam menambah wawasannya tentang *cost-volume-profit*.
3. Bagi penulis sendiri, untuk menambah pengetahuan melalui penelitian langsung pada perusahaan tersebut.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Akuntansi Manajemen

2.1.1 Pengertian Akuntansi Manajemen

Penulis mengutip definisi akuntansi manajemen dari beberapa sumber:

Menurut Indrayati (2017), akuntansi manajemen adalah proses pengukuran, pencatatan, pengklasifikasian, peringkasan dan pelaporan serta penyajian data biaya yang diperlukan oleh pihak intern perusahaan yaitu pihak manajemen untuk pengambilan keputusan. Akuntansi manajemen menyajikan informasi yang menitikberatkan kebutuhan informasi pihak internal manajemen.

Menurut Hariyani (2018), akuntansi manajemen adalah laporan keuangan yang disusun untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi pihak internal perusahaan atau manajemen yang digunakan untuk pengambilan keputusan, informasi tersebut dapat berupa kebijakan-kebijakan yang tidak dipublikasikan untuk pihak eksternal.

Menurut Garaika (2020), akuntansi manajemen adalah sistem akuntansi yang tujuan utamanya adalah menyajikan laporan keuangan untuk kepentingan pihak internal perusahaan, seperti manajer keuangan, manajer produksi, manajer pemasaran, dan pihak internal lainnya.

Dari ketiga definisi di atas dapat disimpulkan bahwa akuntansi manajemen adalah suatu proses pengukuran, pencatatan, pengklasifikasian, peringkasan dan pelaporan serta penyajian data untuk menghasilkan informasi manajemen yang

dapat digunakan oleh pihak-pihak internal dalam proses pengambilan keputusan dalam suatu perusahaan.

2.1.2 Perbedaan Akuntansi Manajemen dengan Akuntansi Keuangan

Menurut Hariyani (2018), perbedaan tujuan antara kedua akuntansi tersebut membawa konsekuensi pada perbedaan karakteristik akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen. Tabel di bawah ini merinci perbedaan antara akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen secara lengkap.

Tabel 2.1. Perbedaan Akuntansi Manajemen dengan Akuntansi Keuangan

Faktor Pembeda	Akuntansi Manajemen	Akuntansi Keuangan
Pengguna Informasi	Pihak-pihak internal organisasi yaitu berbagai tingkatan manajemen termasuk manajemen di masing-masing departemen	Pihak-pihak eksternal, seperti investor, pemerintah, kreditur, supplier dan lain-lain
Dasar Penyusunan Laporan	Berdasarkan biaya yang dikeluarkan dan manfaat yang dihasilkan (sifat bebas sesuai dengan kebutuhan pihak manajemen)	Berdasarkan prinsip akuntansi yang diterima umum dan diperiksa berdasarkan norma pemeriksaan akuntansi (audit)
Orientasi waktu pelaporan	Prediksi, proyeksi atau performa perusahaan untuk masa depan	Disusun berdasarkan data masa lalu (historis)
Objek evaluasi	Peran manajer pada berbagai segmen, unit atau departemen dalam suatu perusahaan.	Kondisi dan kemampuan ekonomi perusahaan secara keseluruhan
Waktu pelaporan	Fleksibel, dapat disusun dengan rentang waktu pendek atau panjang (mingguan, bulanan, triwulan, semester, tahunan)	Kurang fleksibel, disusun pada saat laporan tahunan atau pelaporan tengah semester (secara periodik)
Tingkat kesulitan	Melibatkan banyak disiplin ilmu dan pengetahuan	Hanya berdasarkan disiplin ilmu akuntansi
Isi Laporan	Sesuai kebutuhan manajemen seperti anggaran, laporan penggunaan biaya, laporan prestasi kerja, laporan analisis, dan laporan perkembangan penjualan	Laporan keuangan yang terdiri dari neraca, laporan laba-rugi, perubahan modal, arus kas dan catatan atas laporan keuangan

Sumber : Hariyani 2018

2.2 Biaya

2.2.1 Pengertian Biaya

Menurut Sugiono & Ishak (2015), Biaya (*Cost*) adalah pengorbanan sumber daya produksi untuk mencapai suatu tujuan atau target tertentu yang diukur dalam nilai uang dan memberikan manfaat untuk masa depan.

Menurut Bustami & Nurlela (2013), Pengorbanan sumber daya keuangan yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu dikenal sebagai biaya. Neraca memasukkan biaya-biaya ini sebagai aset karena belum habis masa pakainya. Misalnya persediaan bahan baku, persediaan produk yang tertunda, persediaan barang jadi, dan aset atau perlengkapan yang belum dimanfaatkan.

Menurut Mulyadi (2015), biaya adalah pengorbanan sumber daya ekonomi, diukur dalam unit moneter, dikeluarkan atau kemungkinan akan dikeluarkan untuk tujuan tertentu. Ada empat elemen utama yang terkait dengan biaya dalam definisi ini.

1. Biaya adalah pengorbanan sumber daya ekonomi.
2. Diukur dalam satuan mata uang.
3. Apa yang terjadi atau yang secara potensial akan bisa terjadi.
4. Pengorbanan memiliki tujuan tertentu.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa biaya dapat didefinisikan sebagai pengorbanan sumber daya ekonomi, yang dapat diukur dalam satuan yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.

2.2.2 Klasifikasi Biaya

Menurut Rahmayani & Mardiyantika (2020), klasifikasi biaya diperlukan untuk menentukan metode yang tepat untuk menghimpun dan mengalokasikan data biaya yang dapat membantu manajemen dalam pencapaian tujuan perusahaan, maka ada beberapa pengklafikasian biaya antara lain:

A. Berdasarkan Unsur Produksi

1. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku yaitu semua biaya bahan baku yang digunakan dalam proses produksi.

2. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja ada dua, yaitu:

- a. Biaya tenaga kerja langsung adalah Semua biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, yaitu biaya yang terkait langsung dengan produksi barang jadi yang dapat dengan mudah ditelusuri kembali ke produk dan merupakan biaya tenaga kerja utama dalam produksi.
- b. Biaya tenaga kerja tidak langsung adalah semua biaya yang terkait dengan pembuatan produk yang bukan merupakan biaya tenaga kerja langsung. Digunakan dalam proses produksi.

3. Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk mengoperasikan pabrik selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

B. Berdasarkan Hubungan dengan Produksi

1. Biaya Utama

Biaya utama adalah biaya bahan baku dan tenaga kerja yang berhubungan langsung dengan produksi..

2. Biaya Konvensi

Biaya Konvensi adalah biaya mengubah atau mengubah bahan baku menjadi produk jadi.

C. Berdasarkan dengan Sesuatu yang Dibiayai

Sesuatu yang dibiayai bisa berupa produk atau departemen. Biaya yang terkait dengan apa yang dapat dibiayai dapat dibagi menjadi dua kelompok:

1. Biaya langsung

Biaya langsung yaitu biaya yang dapat dibebankan langsung ke objek biaya atau pusat biaya tertentu.

2. Biaya Tidak Langsung

Biaya tidak langsung yaitu biaya yang tidak dapat dibebankan langsung ke objek atau pusat biaya tertentu.

D. Berdasarkan dengan Perubahan Volume Kegiatan

Dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan yaitu:

1. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan dan kegiatan produksi. Contoh

biaya variabel adalah biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

2. Biaya semi variabel

Biaya semi variabel yaitu biaya yang tidak sebanding dengan perubahan komponen biaya tetap dan variabel. Misalnya, biaya overhead pabrik merupakan kombinasi dari biaya tetap dan variabel.

3. Biaya tetap

Biaya tetap adalah biaya yang bersifat tetap dalam suatu wilayah cakupan layanan tertentu. Total biaya tetap tidak dipengaruhi oleh volume penjualan atau volume produk untuk periode penerbitan yang relevan. Contoh biaya tetap adalah gaji seorang manajer produksi.

4. Biaya *Semifixed*

Biaya *semifixed* adalah biaya yang jumlahnya tetap untuk jumlah produksi yang tetap dan berfluktuasi pada jumlah yang tetap untuk jumlah produksi yang tetap.

E. Berdasarkan Bidang Fungsionalnya

Berdasarkan bidang fungsionalnya dapat dikelompokkan sebagai berikut :

1. Biaya Produksi

Biaya produksi yaitu biaya yang berkaitan langsung dengan produksi atau jasa suatu barang.

2. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran yaitu biaya yang terjadi dalam penjualan produk dan jasa, dan beban distribusi.

3. Biaya Administrasi

Biaya administrasi adalah biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan seluruh perusahaan, seperti gaji manajemen dan karyawan, dan biaya peralatan kantor.

4. Biaya Keuangan

Biaya keuangan adalah biaya yang berkaitan dengan perolehan unruk menjalankan perusahaan, seperti biaya bunga untuk memberikan kredit kepada para pelanggan.

2.2.3 Perilaku Biaya

Sebagian besar keputusan manajemen memerlukan informasi biaya berdasarkan perilaku mereka. Oleh karena itu perlu diketahui klasifikasi biaya menurut perilakunya. Perilaku biaya mengacu pada pola perubahan biaya sehubungan dengan perubahan jumlah aktivitas atau aktivitas bisnis (misalnya volume produksi atau volume penjualan). Besar kecilnya biaya dipengaruhi oleh besarnya produksi atau volume penjualan (Halim dkk., 2017).

Menurut Halim dkk., (2017), berdasarkan hubungannya dengan perubahan volume kegiatan perusahaan, biaya dapat digolongkan atas: biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semi variabel atau biaya semi tetap.

1. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya selalu berubah secara proporsional (sebanding) dengan perubahan volume kegiatan usaha perusahaan. Besar kecilnya biaya variabel total dipengaruhi oleh besar kecilnya rasio volume produksi/penjualan. Contoh jenis pembayaran ini adalah: Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, beberapa biaya manufaktur (seperti: Penyusutan aset pabrik yang dihitung berdasarkan jumlah unit produksi), komisi penjualan yang ditentukan berdasarkan persentase tertentu dari hasil penjualan, dan lain-lain (Halim dkk., 2017).

2. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya-biaya yang di dalam jarak kapasitas (*range of capacity*) tertentu totalnya tetap, meskipun volume kegiatan perusahaan berubah-ubah. Sejauh tidak melampaui kapasitas, biaya tetap total tidak dipengaruhi oleh besar-kecilnya volume kegiatan perusahaan. Jarak kapasitas adalah seperangkat tingkat volume operasi perusahaan yang dapat dicapai tanpa meningkatkan kapasitas (Halim dkk., 2017).

3. Biaya Semivariabel

Biaya semivariabel adalah biaya yang jumlah totalnya selalu berubah, tetapi tidak sebanding dengan perubahan volume usaha perusahaan. Biaya ini tidak berubah dengan perubahan konstan. Biaya ini dapat dibagi menjadi biaya dengan nilai tukar yang lebih tinggi dan biaya dengan nilai tukar yang lebih rendah. Biaya semi variabel ini termasuk unsur biaya tetap dan variabel (Halim dkk., 2017).

2.3 Analisis *Cost-Volume-Profit*

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

Menurut Anggreini dkk., (2021), *cost-volume-profit* (CVP) adalah alat analisis manajemen yang menentukan hubungan antara berbagai tingkat biaya, kuantitas, dan harga jual. Dengan demikian *cost-volume-profit* (CVP) merupakan alat manajemen untuk memprediksi tingkat keuntungan suatu perusahaan ketika biaya dan volume bisnis berada pada level tertentu.

Menurut Halim dkk., (2017), *cost-volume-profit* (CVP) adalah alat manajemen untuk mengembangkan perencanaan laba. Ada tiga faktor yang dapat mempengaruhi laba perusahaan, yaitu biaya, harga jual, dan volume (penjualan dan produksi). Biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh atau memproses produk atau jasa mempengaruhi harga jual produk tersebut. Harga jual suatu produk atau jasa mempengaruhi volume penjualan produk atau jasa tersebut, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi produk atau jasa tersebut.

Menurut Samryn (2012), Penggunaan analisis biaya-volume-laba dalam organisasi bisnis didasarkan pada asumsi bahwa:

1. Harga jual standar. Harga produk atau layanan tidak berubah saat volume berubah.
2. Biaya bersifat linier di setiap area yang relevan dan dapat dibagi secara akurat menjadi biaya variabel dan biaya tetap. Metode alokasi ini berlaku untuk biaya semivariabel.

3. Di perusahaan yang memproduksi dan menjual banyak produk, bauran penjualannya konstan.
4. Di dalam perusahaan persediaan tidak berubah dalam arti perbedaan persediaan pada akhir periode tidak signifikan.

2.3.1 Analisis Titik Impas (*Break Event Point/BEP*)

Suatu perusahaan dapat dikatakan impas (*break event point*) apabila setelah disusun laporan perhitungan laba-rugi untuk suatu periode tertentu, perusahaan memperoleh laba sama dengan nol atau ruginya sama dengan nol. Dalam analisis BEP, hasil penjualan (*sales revenue*) yang diperoleh untuk periode tertentu sama besarnya dengan keseluruhan biaya (*total cost*) yang telah dikorbankan sehingga perusahaan tidak menderita kerugian (Rina, 2013).

Menurut Angreini dkk., (2021), analisis titik impas adalah keadaan dimana suatu perusahaan beroperasi tanpa menghasilkan pendapatan (keuntungan) dan tanpa menderita kerugian. Artinya dalam keadaan ini pendapatan yang diterima sesuai dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Selanjutnya analisis ini digunakan untuk menentukan jumlah unit yang perlu dijual untuk mendapatkan keuntungan, baik dari segi volume penjualan maupun Rupiah.

Dalam Halim dkk.,(2017), menjelaskan salah satu bentuk analisis hubungan *cost-volume-profit* (CVP) adalah analisis impas. Impas merupakan istilah yang digunakan untuk menyebutkan suatu kondisi usaha, pada saat perusahaan tidak memperoleh laba, tetapi tidak menderita rugi. Dengan kata lain, impas terjadi pada saat jumlah penghasilan perusahaan sama besarnya dengan jumlah biaya perusahaan.

Berdasarkan hasil analisis impas, perusahaan dapat mengetahui jumlah penjualan minimum (dalam unit produk maupun satuan uang) agar perusahaan tidak menderita rugi.

2.3.2 Perhitungan Analisis Titik Impas (*Break Event Point/BEP*)

Menurut Simamora (2012), titik impas dapat dihitung dengan 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 laporan laba rugi berfokus pada laporan laba rugi sebagai alat yang berguna untuk mengatur pengeluaran perusahaan ke dalam kategori biaya tetap dan variabel. Laporan laba rugi dapat dinyatakan sebagai persamaan naratif.

$$\text{Penghasilan Operasi} = \text{Pendapatan Penjualan} - \text{Beban Variabel} - \text{Beban Tetap}$$

Sumber : Simamora (2012)

Persamaan ini dapat diperluas lagi menjadi:

$$\text{Penghasilan Operasi} = (\text{Harga jual} \times \text{jumlah unit}) - (\text{Biaya variabel per unit} \times \text{per unit} \times \text{jumlah unit}) - \text{jumlah biaya tetap}$$

Sumber : Simamora (2012)

b. Pendekatan Margin Kontribusi

Margin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi biaya variabel tetap.

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Volume Penjualan}}}$$

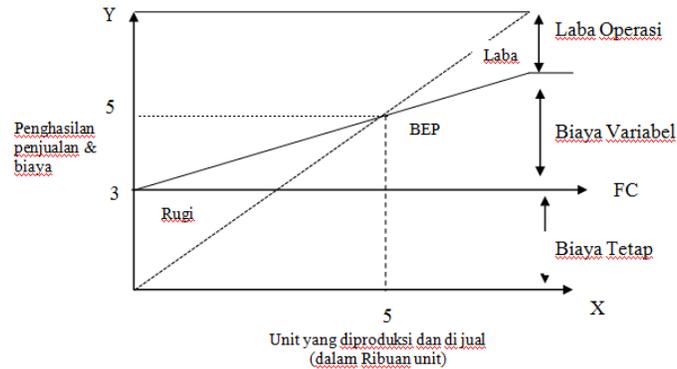
Sumber : Simamora (2012)

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

Sumber : Simamora (2012)

2. Metode Grafik

Rasio *cost-volume-profit* dapat direpresentasikan secara grafis dengan membuat grafik *cost-volume-profit*. Bagan *cost-volume-profit* menyoroti rasio *cost-volume-profit* pada tingkat aktivitas yang berbeda.



Gambar 2.1 Perhitungan Analisis Titik Ampas (BEP)

Sumber: (Simamora, 2012)

Menurut Simamora (2012), pada grafik *cost-volume-profit* unit direpresentasikan pada sumbu horizontal dan nilai moneter pada sumbu variabel.

Langkah-langkah untuk membuat grafik biaya volume laba adalah sebagai berikut:

- Buat garis sejajar dengan sumbu volume untuk menunjukkan beban total padatan.
- Garis biaya tetap ditarik secara diagonal ke atas dari titik biaya tetap pada sumbu variabel dengan memilih beberapa volume penjualan dan memplot total biaya (tetap dan variabel) pada tingkat petani yang dipilih.
- Garis penjualan ditarik dari titik nol. Kemudian buat titik yang menunjukkan titik penjualan pada level aktivitas yang dipilih. Gambar di atas menunjukkan bahwa titik nol.

2.3.3 Margin of Safety

Menurut Antameng dkk., (2017), *margin of safety* adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan diatas volume penjualan impas. Margin pengaman ini menentukan seberapa banyak penjualan boleh turun sebelum perusahaan mengalami kerugian.

Menurut Rahmayani & Mardiyantika (2020), *margin of safety* adalah kelebihan penjualan yang diproyeksikan di atas titik impas volume penjualan.

Rumus perhitungannya sebagai berikut:

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

Sumber : Rahmayani & Mardiyantika (2020)

Margin of safety dapat membantu manajer memahami tingkat risiko yang terlibat dalam rencana penjualan. Perusahaan dengan margin keamanan yang besar lebih baik karena penurunan penjualan yang dapat ditoleransi lebih besar dan oleh karena itu kemungkinan kerugiannya rendah. Sebaliknya, jika *margin of safety* rendah, kemungkinan besar perusahaan akan mengalami kerugian yang besar. Dalam hal ini, manajer dapat mempertimbangkan untuk meningkatkan volume penjualan atau mengurangi biaya (Rahmayani & Mardiyantika, 2020).

2.4 Perencanaan Laba

perencanaan adalah serangkaian langkah yang diambil untuk mencapai hasil tertentu. Perencanaan pada dasarnya adalah aktivitas manajemen yang melibatkan pemilihan di antara berbagai alternatif dan pengembangan strategi. Rencana terperinci harus dibuat oleh manajemen untuk mengevaluasi kinerja perusahaan dan mencapai keuntungan yang diproyeksikan. Perencanaan laba menetapkan sasaran

laba yang memperhitungkan proyeksi penjualan dan pengeluaran untuk tahun mendatang dan seterusnya. Manajer dapat menggunakan analisis CVP untuk menghitung tingkat penjualan yang diperlukan untuk mengantisipasi tingkat laba dengan menggunakannya dalam perencanaan pendapatan. Manajer ingin menentukan nilai variabel atau biaya konstan yang diperlukan untuk mencapai tujuan, dengan asumsi jumlah penjualan dan keuntungan yang diprediksi diketahui (Pelawiten & Ventje, 2014).

Menurut Koraag & Ilat (2016), perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar keputusan investasi dan untuk menilai kinerja masa depan manajemen perusahaan. Perencanaan laba adalah rencana kerja yang mempertimbangkan implikasi keuangan jangka panjang dan pendek dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, kas dan modal kerja.

Dalam Sheila (2013), Laba yang besar (dalam rencana maupun realisasinya), dapat dicapai manajemen dengan menempuh 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 *cost-volume-profit* dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba. Dalam Rina (2013), terdapat dua cara untuk melakukan analisis target laba, yaitu :

1. Persamaan *cost-volume-profit*

Satu pendekatan yaitu dengan menggunakan metode persamaan.

Rumus persamaannya:

$$\text{Penjualan} = \text{Beban Variabel} + \text{Beban Tetap} + \text{Laba}$$

Sumber : Rina (2013)

2. Pendekatan Margin Kontribusi

Pendekatan kedua yaitu dengan memperluas rumus margin kontribusi dengan memasukkan target laba.

Unit penjualan untuk mencapai target beban

$$= \frac{\text{Beban Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}}$$

Sumber : Rina (2013)

2.5 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu

No	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1	Perencanaan Laba Pada Hotel Gran Puri Manado Dengan Menggunakan Metode Analisis Cost-Volume-Profit (Anggreini dkk., 2021)	Analisis Deskriptif Pendekatan Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan dari hasil observasi yang dilakukan terhadap data Hotel Gran Puri Manado, dalam perencanaan labanya menggunakan metode biaya relevan untuk mengukur beberapa tingkat <i>break event point</i> , volume penjualan, dan tingkat <i>Margin Of Safety</i> yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian
2	Penerapan Metode Cvp (Cost - Volume - Profit) Sebagai Alat Bantu Analisis Perencanaan Laba Dalam Mencapai Target Perusahaan (Rahmayani & Mardiyantika, 2020)	Analisis Deskriptif Pendekatan Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan analisis biaya volume laba (<i>cost volume profit analysis</i>) dapat menentukan volume penjualan yang harus dicapai untuk mencapai target laba tertentu, dapat juga digunakan untuk menentukan kombinasi penjualan dari setiap jenis produk yang diproduksi untuk mencapai target laba yang diinginkan.
3	Penerapan Cost – Volume – Profit (Cvp) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Cv. Usaha Bersama Tanjungpinang (Yanto, 2020)	Analisis Deskriptif Pendekatan Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan PT. Usaha Bersama dalam lima tahun terakhir mengalami penurunan yang signifikan. . Penurunan margin kontribusi pada perusahaan ini di sebabkan karena volume penjualan perusahaan setiap tahun nya yang mengalami penurunan dari tahun ke tahun. walaupun pada tahun 2017 volume penjualan perusahaan sempat meningkat yang berpengaruh pada margin kontribusi yang diperoleh juga mengalami peningkatan. Selain itu biaya – biaya yang dikeluarkan perusahaan juga mengalami peningkatan yang cukup tinggi terutama pada biaya variabel.

Disambung ke halaman berikutnya

Tabel 2.2 Sambungan

No	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
4	Penerapan Cost-Volume-Profit Dalam Pengambilan Keputusan Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Fajar Room Manokwari (Antameng dkk., 2017)	Analisis Deskriptif Pendekatan Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan hotel fajar room dalam menetapkan perencanaan laba tahun 2014, 2015, dan 2016 menggunakan metode okupasi. Okupasi hanya melihat dari sisi penjualan kamar saja tanpa melihat dari struktur biaya yang terjadi didalam perusahaan tersebut.
5	Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Ud Gladys Bakery (Pelawiten & Ventje, 2014)	Analisis Deskriptif Pendekatan Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan dengan menganalisis biaya, volume, dan penjualan pada UD Gladys Bakery dapat membantu manajemen perusahaan untuk membuat keputusan pengeluaran biaya tetap dan biaya variabel. Manajemen juga bisa mengetahui berapa banyak produk yang dijual untuk mencapai laba yang diharapkan.
6	Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado (Sheila, 2013)	Analisis Deskriptif Pendekatan Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan Hotel Peninsula Manado dalam perencanaan labanya menggunakan metode biaya relevan untuk mengukur berapa tingkat <i>break event point</i> , volume penjualan, dan tingkat <i>Margin of Safety</i> yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian.
7	Analisis Cost-Volume-Profit (Cvp) Dalam Pengambilan Keputusan Perencanaan Laba Pada PT. Tropica Cocoprime (Rina, 2013)	Analisis Deskriptif Pendekatan Kuantitatif	Dalam menentukan keputusan PT. Tropica Cocoprime dalam pengambilan keputusan perencanaan laba perusahaan yang efektif, yaitu suatu pencapaian tujuan perusahaan secara tepat dalam menentukan pilihan dari beberapa pilihan lainnya, dengan menggunakan cost-volume-profit perusahaan dapat memperkirakan dampak perubahan-perubahan biaya, volume, harga jual terhadap laba.

Disambung ke halaman berikutnya

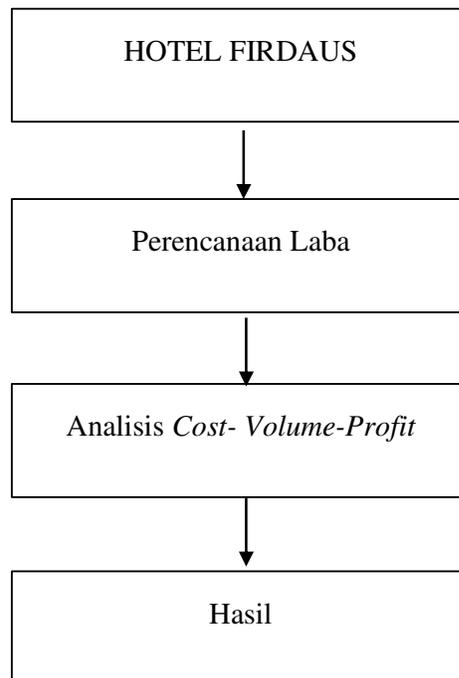
Tabel 2.2 Sambungan

No	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
8	Perencanaan Laba Pada Rumah Kost Dengan Menggunakan Analisis Cost Volume Profit (CVP) (Studi Kasus UD. Agung Jaya Rumah Kost di Kota Pasuruan) (Silvia, 2018)	Analisis Deskriptif Pendekatan Kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan analisis cost volume profit memberikan hasil yang efektif dan efisien dalam menaikkan laba UD. Agung Jaya Rumah Kost dan dapat digunakan manajemen UD. Agung Jaya Rumah Kost sebagai pengambilan keputusan.

Sumber : Data Diolah (2023)

2.6 Kerangka Berpikir

Manajemen dapat merencanakan laba dengan baik, karena analisis CVP mempertimbangkan interaksi antara biaya, harga jual, dan volume penjualan sehingga laba dapat ditentukan. Manajemen dapat merencanakan laba secara efektif, karena semua tujuan perusahaan adalah untuk menghasilkan hasil atau laba, agar bisnis dapat mencapai pendapatan maksimumnya maka laba harus direncanakan dengan baik. Salah satu alat bantu untuk merencanakan laba adalah dengan analisis *cost-volume-profit*. Untuk lebih jelasnya akan disajikan kerangka pemikiran yang dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



Gambar 2.2 Kerangka Berpikir
Sumber : Data Diolah Penulis (2023)

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Definisi Operasional

Definisi operasional variabel didasarkan pada satu atau lebih sumber atau referensi, serta alasan penggunaan definisi tersebut. Berikut ini adalah uraian dari definisi operasional yang digunakan dalam penelitian ini:

1. Analisis *Cost-Volume-Profit* adalah alat analisis manajemen yang menentukan hubungan antara berbagai tingkat biaya, kuantitas, dan harga jual. Dengan demikian *cost-volume-profit* merupakan alat manajemen untuk memprediksi tingkat keuntungan suatu perusahaan ketika biaya dan volume bisnis berada pada level tertentu.
2. Perencanaan Laba adalah rencana kerja yang mempertimbangkan implikasi keuangan jangka panjang dan pendek dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, kas dan modal kerja.
3. Berdasarkan hubungannya dengan perubahan volume kegiatan perusahaan, biaya dapat digolongkan atas, yaitu:
 - a. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya-biaya yang di dalam jarak kapasitas (*range of capacity*) tertentu totalnya tetap, meskipun volume kegiatan perusahaan berubah-ubah

b. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah sebanding dengan volume kegiatan atau output.

Tabel 3.1 Komponen Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Biaya Tetap	Satuan	Biaya Variabel	Satuan
Gaji	Unit	Telepon	Unit
Asuransi	Unit	Wifi dan Internet	Unit
TV	Unit	Listrik	kwh
Kendaraan	Unit	Air	Liter
Genset	Unit	Pemasaran	Unit
Komputer	Unit	<i>Front Office</i>	Unit
Telepon	Unit	Perawatan Gedung	Unit
Buku Tamu Hotel	Unit	Pengurusan Izin	Unit
Tempat Tidur	Unit	<i>HouseKeeping</i>	Unit
Piring	Unit	<i>Engineering</i>	Unit
Sendok	Unit		
Garpu	Unit		
<i>Bathroom Amenities</i>	Unit		
Tempat Sampah	Unit		
Handuk	Unit		
Sepray	Unit		
Bantal	Unit		
<i>Pillow case</i>	Unit		
Guling	Unit		
Alat Tulis Kantor	Unit		
Meja	Unit		
Kursi	Unit		
Lemari	Unit		
Kipas Angin	Unit		
Proyektor	Unit		
<i>Sound Sytem</i>	Unit		
CCTV	Unit		

Sumber : Hotel Firdaus 2023

4. Volume adalah ukuran aktivitas bisnis yang dinyatakan dengan jumlah unit yang diproduksi atau dijual. Volume yang diteliti adalah volume peristiwa yang telah terjadi. Terdapat 3 kategori jenis kamar, yaitu:
- Standard room* merupakan jenis kamar yang memiliki tarif relatif lebih murah dan fasilitas yang diberikan cukup baik.

- b. *Deluxe room* merupakan jenis kamar yang memiliki tarif relatif lebih mahal sedikit dari *standar room* dan yang membedakan dari *Standar room* adalah ukuran kamar dan fasilitas yang berikan cukup banyak.
- c. *Suite room* merupakan jenis kamar yang memiliki tarif relatif lebih mahal dari *standar room* dan *deluxe room*, *suite room* juga memiliki ruangan yang cukup luas dan memiliki fasilitas yang sangat lengkap.

Tabel 3.2 Jenis Kamar

Jenis kamar	Unit yang tersedia
<i>Standar Room</i>	10
<i>Deluxe Room</i>	13
<i>Suite Room</i>	3
<i>Meeting Room</i>	1
Total	27

Sumber : Hotel Firdaus

- 5. Laba yaitu laba sebelum pajak, selis antara lebih pendapatan dengan biaya yang berasal dari transaksi penjualan yang dilakukan oleh Hotel Firdaus.
- 6. Analisis *break event point* memberikan informasi kepada manajemen tentang tingkat penjualan yang membuat entitas usaha tidak mengalami keuntungan dan tidak mengalami kerugian. Alat analisis *break event point* merupakan alat yang efektif untuk menyajikan informasi manajemen untuk mendapatkan target keuntungan yang memungkinkan manajer untuk memilih berbagai alternatif harga jual yang diusulkan akan memberikan kontribusi terbesar untuk menghasilkan keuntungan.

3.2 Metode Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2013), bahwa, “teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam suatu penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data”. Teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan observasi, interview, kuesioner, dokumentasi atau gabungan dari keempatnya. Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan penulis berkisar pada dua instrument sebagai berikut:

1. Penelitian Pustaka

Pada tahap ini peneliti mengumpulkan dan mempelajari berbagai literatur, buku-buku wajib dan bahan kuliah yang erat hubungannya dengan penelitian ini. Serta teori-teori yang ada dapat digunakan untuk menjelaskan data yang didapatkan.

2. Penelitian Lapangan

- a) Observasi

Observasi dalam sebuah penelitian dilakukan dengan mendatangi lokasi objek penelitian untuk memperoleh data-data dan melakukan pengamatan proses operasional usaha.

- b) Wawancara

Teknik Pengumpulan data dengan wawancara dapat dilaksanakan dengan sistem tanya-jawab antara dua pihak, peneliti memberikan Pertanyaan-pertanyaan kepada Narasumber yang menjadi subjek penelitian. Peneliti Membutuhkan fakta dari informan melalui proses tersebut. Dengan proses wawancara,

peneliti mendapatkan informasi yang berguna selama proses penelitian.

c) Dokumentasi

Pengumpulan data Sekunder dengan dokumentasi dapat dilakukan dan diperoleh melalui berbagai sumber. Data dapat digunakan sebagai bukti maupun sumber informasi dalam suatu penelitian.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Menurut Sugiyono (2017), ada dua jenis data yaitu data kualitatif dan data kuantitatif. Data kualitatif adalah data yang berupa kata, kalimat, atau gambar, sedangkan data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan data kuantitatif yang berupa data-data yang berbentuk angka.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Menurut Gani & Amalia (2018), data berdasarkan sumber terdiri dari 2 kelompok, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh dari sumber pertama, baik dari hasil pengukuran, wawancara maupun observasi langsung, sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh bukan dari sumber utama.

3.4 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Hotel Firdaus JL. AWL Senopati Barong Tongkok, Telp (0545)4043435. Objek dalam penelitian ini adalah peranan

informasi akuntansi manajemen dalam pengambilan keputusan pada Hotel Firdaus di Kutai Barat.

3.5 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kuantitatif. Menurut Sugiyono (2016), metode deskriptif kuantitatif adalah penelitian yang dilakukan tanpa perbandingan atau hubungan dengan variabel lain untuk memastikan nilai variabel independen, yang dapat berupa satu atau lebih variabel.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Mengklasifikasikan semua biaya-biaya yang yang dikeluarkan kedalam biaya variabel (*variable cost*) dan biaya tetap (*fixed cost*).
2. 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.

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Volume Penjualan}}}$$

Sumber : Simamora (2012)

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}}$$

Sumber : Simamora (2012)

3. *Margin of safety* adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan diatas volume penjualan impas. Margin pengaman ini menentukan seberapa banyak penjualan boleh turun sebelum perusahaan mengalami kerugian.

Margin of safety = Total penjualan yang dianggarkan - penjualan titik impas

Sumber : Rahmayani & Mardiyantika (2020)

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

Hotel Firdaus merupakan salah satu hotel yang terletak di jln. AWL Senopati Barong Tongkok, Kutai Barat, Kalimantan Timur. Hotel Firdaus tersebut berdiri pada tahun 2008 dan merupakan perusahaan industri perhotelan yang didirikan oleh Efendi dan sampai saat ini mampu bersaing dengan bisnis-bisnis lain yang ada disekitarnya, serta mampu memberikan pelayan yang terbaik kepada seluruh pelanggan.

Adapun fasilitas yang ditawarkan oleh Hotel Firdaus terdiri dari 3 buah tipe kamar kisaran biaya yang berbeda-beda dan 1 buah meeting room. Berikut uraian dan biayanya:

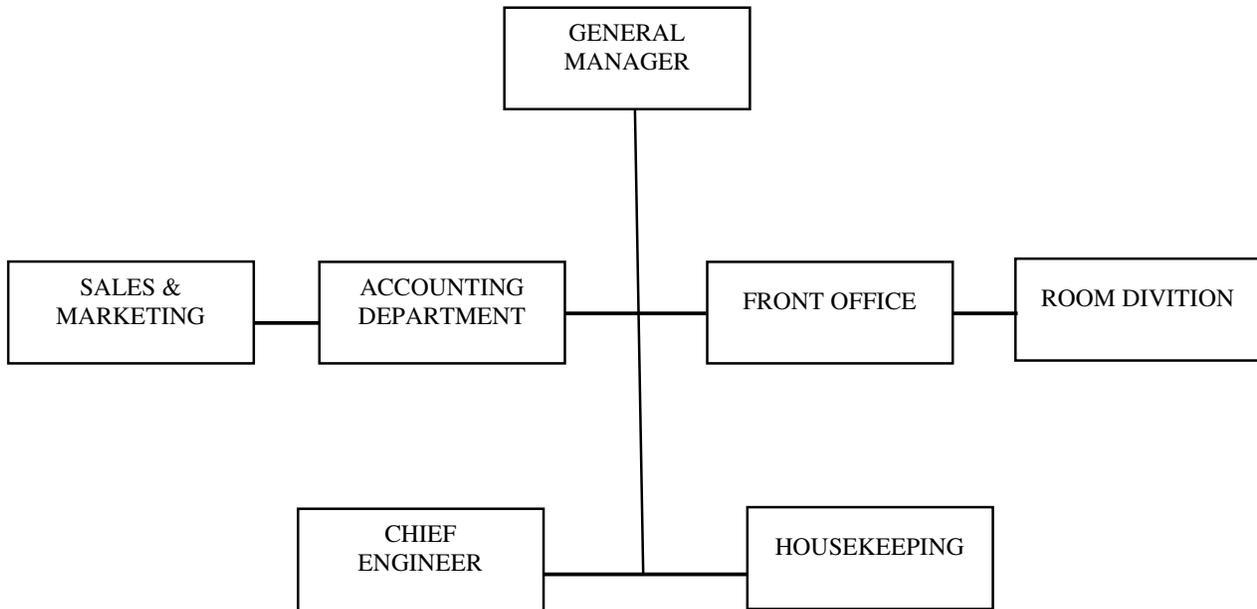
Tabel 4.1 Jenis Kamar Hotel Firdaus Tahun 2022

Jenis kamar	Unit yang tersedia	Harga Normal	Harga Corporate
<i>Standar Room</i>	10	Rp. 170.000,00	Rp.150.000,00
<i>Deluxe Room</i>	13	Rp. 230.000,00	Rp.200.000,00
<i>Suite Room</i>	3	Rp. 280.000,00	Rp.250.000,00
<i>Meeting Room</i>	1	Rp. 1.000.000,00	Rp.1.000.000,00
Total	27		

Sumber : Hotel Firdaus 2023

4.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi Hotel Firdaus menyebutkan bahwa tiap-tiap atasan mempunyai bawahan tertentu yang bertanggung jawab kepada atasan dan dijalankan berdasarkan garis komando. Seluruh wewenang dan kekuasaan berasal dari atas yang kemudian mengatur ke bagian-bagian bawahnya dan masing-masing bagian tersebut bertanggung jawab penuh pada bagian-bagian di atasnya.



Gambar 4.1. Struktur Organisasi

Sumber : Hotel Firdaus 2023

Deskripsi tugas sari struktur organisasi:

A. *General Manager*

General Manager merupakan bagian dari hotel yang bertugas untuk mengelola operasional manajemen hotel untuk sehari-hari seperti untuk mengontrol hotel, keuangan, dekorasi, dan sebagainya.

B. *Accounting Department*

Bagian hotel *account* merupakan 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 department*:

1. *Income Audit*. Tugas dan tanggungjawab *income audit*:
 - a. Mengecek kamar yang terjual sekaligus mengecek harga.
 - b. Membuat laporan penjualan harian.
2. *General cashier*. Tugas dan tanggungjawab *general cashier*, yaitu membuat laporan masuk-keluarnya uang dan menerima uang yang terkumpul dalam sehari.

C. *Bagian Sales dan Marketing*

Tugas dan tanggungjawab dari *sales dan marketing*:

1. Mempromosikan dan menjual semua fasilitas yang disediakan oleh hotel.
2. Melakukan kontrak kerja dengan berbagai instansi atau lembaga.
3. Menunjukkan kepada calon tamu hotel segala fasilitas yang ada pada hotel tersebut.

D. *Front Office*

Tugas dan tanggungjawab *front office* yaitu:

1. Membuat laporan bulanan kepada manajer.
2. Mendata setiap tamu sesuai dengan *billing* dan *mencheckout* tamu dari hotel.
3. Mendata setiap tamu yang hendak inap baik melalui telepon, email, atau yang datang secara langsung.

E. *Room Division*

Tugas dan tanggungjawab *room division*:

1. Bertugas untuk menyiapkan kamar untuk tamu.
2. Mengantarkan tamu yang telah check-in maupun check-out.
3. Menerima barang titipan tamu yang dititipkan di hotel tersebut.

F. *Chief Engineer*

Tugas dan tanggungjawab *chief engineer*:

1. Menerima laporan mengenai kerusakan unit dalam hotel kemudian menanganinya dengan cepat dan mengawasi pekerjaan para teknisi.
2. Memperbaiki fasilitas-fasilitas yang kurang baik.

G. *Housekeeping*

Tugas dan tanggungjawab *housekeeping*:

1. Bertanggungjawab terhadap kebersihan koridor dan kamar.
2. Bertanggungjawab terhadap kelengkapan kamar dan kerusakan dalam kamar.
3. Bertanggung jawab terhadap *public area*, yaitu area parkir, *lobby*, dan toilet.
4. Merawat, memelihara, dan menata tanaman-tanaman (di dalam dan di luar hotel).

4.3 Analisis Penjualan Pada Hotel Firdaus

Volume operasional penjualan yang didapatkan oleh Hotel Firdaus pada tahun 2022 dengan satuan mata uang rupiah (IDR) sebagai berikut:

4.3.1 Volume Operasional Unit Penjualan

Jenis kamar dan *meeting room* yang ditawarkan pada Hotel Firdaus terbagi menjadi dua yaitu harga normal dan harga *corporate*. Harga normal adalah tarif yang berlaku untuk tamu umum perorangan atau kelompok yang datang langsung ke hotel untuk melakukan pemesanan atau pemesanan secara online. Harga *corporate* adalah tarif yang diharapkan untuk tamu dalam jumlah yang besar dari perusahaan atau instansi pemerintah.

Tabel 4.2 Volume Operasioanal Penjualan Kamar pada Hotel Firdaus Tahun 2022

Jenis kamar	Unit yang tersedia	Harga Normal	Harga Corporate
<i>Standar Room</i>	10	Rp170.000,00	Rp150.000,00
<i>Deluxe Room</i>	13	Rp230.000,00	Rp200.000,00
<i>Suite Room</i>	3	Rp280.000,00	Rp250.000,00
<i>Meeting room</i>	1	Rp1.000.000,00	Rp1.000.000,00
Total Kamar	27		

Sumber : Hotel Firdaus 2023

Tabel 4.2 di atas menunjukkan bahwa Hotel Firdaus terdapat 3 jenis kamar dengan total jumlah 26 kamar. Jenis kamar *standar room* tersedia sebanyak 10 unit kamar dikenakan harga normal sebesar Rp170.000,00 dan harga *corporate* per kamar sebesar Rp150.000,00. Jenis kamar *deluxe room* tersedia 13 kamar dikenakan harga normal per kamar sebesar Rp230.000,00 per malam dan harga *corporate* per kamar sebesar Rp230.000,00. Selanjutnya jenis kamar *suite room* tersedia 3 unit kamar dikenakan harga normal per kamar sebesar Rp280.000,00

permalam dan harga *corporate* sebesar Rp250,000,00. Hotel Firdaus juga dilengkapi fasilitas *meeting room*. fasilitas *meeting room* dengan kapasitas 30 orang dalam satu ruangan dan berada di lantai 2. Fasilitas *meeting room* menggunakan tarif normal sebesar Rp1.000.000,00 (tidak terdapat tarif harga *corporate* untuk *meeting room*).

4.3.2 Volume Operasional Penjualan Kamar Tahun 2022

1. Volume Penjualan Kamar

Volume penjualan kamar pada Hotel Firdaus pada tahun 2022 atas dasar rupiah sebagai berikut:

Tabel 4.3 Volume Jumlah Kamar Terjual Tahun 2022

Jenis Kamar	Jumlah Kamar	Jumlah Kamar Terjual Tahun 2022
<i>Standar Room</i>	10	312
<i>Deluxe Room</i>	13	936
<i>Suite Room</i>	3	608
Jumlah	26	1.856

Sumber : Hotel Firdaus 2023

Berdasarkan tabel 4.3, total penjualan atas hunian kamar Hotel Firdaus pada tahun 2022 adalah 1.856 kamar. Penjualan tertinggi pada tahun 2022 adalah jenis kamar *deluxe room*. Penjualan terendah terdapat pada tahun 2022 adalah jenis standar room dengan hunian kamar 312 kamar.

Tabel 4.4 menyajikan volume penjualan kamar dalam satuan rupiah pada tahun 2022, sebagai berikut:

Tabel 4.4 Volume Penjualan Berdasarkan Jenis Kamar Pada Tahun 2022

Jenis Kamar	Jumlah Kamar Harga Corporate	Jumlah Kamar Harga Normal	Jumlah kamar Terjual
<i>Standar Room</i>	187	125	312
<i>Deluxe Room</i>	562	374	936
<i>Suite Room</i>	365	243	608
Jumlah	1.114	742	1856

Sumber : Hotel Firdaus 2023

Tabel 4.5 Total Penjualan Kamar Pada Tahun 2022

Jenis Kamar	Perhitungan Harga Normal	Hasil Penjualan Harga Normal	Perhitungan Harga Corporate	Hasil Penjualan Harga Corporate	Total Penjualan
<i>Standar Room</i>	125xRp170.000,00	Rp21.216.000,00	187xRp150.000,00	Rp28.080.000,00	Rp49.296.000,00
<i>Deluxe Room</i>	374xRp230.000,00	Rp86.112.000,00	562xRp200.000,00	Rp112.320.000,00	Rp198.432.000,00
<i>Suite Room</i>	243xRp280.000,00	Rp68.096.000,00	365xRp250.000,00	Rp91.200.000,00	Rp159.296.000,00
Jumlah		Rp175.424.000,00		Rp231.600.000,00	Rp407.024.000,00

Sumber : Hotel Firdaus 2023

Hasil penelitian pada tabel 4.5, 3 jenis kamar Hotel Firdaus menunjukkan bahwa hasil penjualan *deluxe room* memperoleh volume penjualan tertinggi untuk harga normal sebesar Rp86.112.000,00 dan hasil penjualan untuk harga *corporate* sebesar Rp112.320.000,00. Alasan utama yang menyebabkan jenis kamar *deluxe room* sering menjadi pilihan utama dari konsumen karena dinilai cukup terjangkau bagi konsumen. Total penjualan kamar hotel firdaus pada tahun 2022 dengan tarif harga normal sebesar Rp175.424.000,00 dan tarif harga *corporate* sebesar Rp231.600.000,00.

Selanjutnya disusul dengan volume penjualan jenis *suite room* untuk harga normal sebesar Rp68.096.000,00 dan harga *corporate* sebesar Rp91.200.000,00. Jenis *standar room* untuk harga normal sebesar Rp21.216.000,00 dan harga *corporate* sebesar Rp28.080.000,00 Walaupun jenis *standar room* menawarkan harga lebih murah dari pada jenis *deluxe room* dan *suite room*, jenis *standar room* memiliki ukuran kamar paling kecil dengan fasilitas kamar yang lebih sederhana dibandingkan jenis kamar lainnya, dan bukan menjadi pilihan utama konsumen.

2. Volume Penjualan *Meeting Room*

Tabel 4.6 Total Penjualan *Meeting Room* Periode Tahun 2022

Jenis Kamar	Jumlah Harga Normal	Perhitungan Harga Normal	Total Penjualan
<i>Meeting Room</i>	7	7x.1.000.000,00	Rp7.000.000,00
Total	7		Rp7.000.000,00

Sumber : Hotel Firdaus 2023

Penjualan fasilitas *meeting room* sebanyak 7 pertahun dengan kisaran harga sewa Rp1.000.000,00. Berdasarkan volume penjualan

meeting room dapat disimpulkan bahwa *meeting room* kurang diminati ditahun 2022 karena aturan PPKM (pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat) yang berlaku dan yang memesan *meeting room* kebanyakan dari perusahaan atau pemerintah setempat.

4.3.3 Persentase Volume Operasional Penjualan Kamar Tahun 2022

Presentase volume untuk jenis kamar pada Hotel Firdaus pada tahun 2022 berdasarkan satuan rupiah.

Tabel 4.7 Persentase Volume Operasional Penjualan Tahun 2022

Jenis Kamar	Penjualan Harga Normal	Persentase Harga Normal	Penjualan Harga Corporate	Persentase Harga Corporate	Total Penjualan	Persentase
<i>Standar Room</i>	Rp21.216.000,00	5%	Rp28.080.000,00	7%	Rp49.296.000,00	12%
<i>Deluxe Room</i>	Rp86.112.000,00	21%	Rp112.320.000,00	27%	Rp198.432.000,00	48%
<i>Suite Room</i>	Rp68.096.000,00	16%	Rp91.200.000,00	22%	Rp159.296.000,00	38%
<i>Meeting Room</i>	Rp7.000.000,00		-		Rp7.000.000,00	2%
Total	Rp182.424.000,00		Rp231.600.000,00		Rp414.024.000,00	100%

Sumber : Hotel Firdaus 2023

Berdasarkan tabel 4.7 di atas menunjukkan Firdaus bahwa persentase *deluxe room* memperoleh persentase tertinggi sebesar 48% dan persentase terendah terdapat pada *meeting room* sebesar 2%.

4.3.4 Pengelompokan Biaya

Tabel 4.8 Daftar Aktiva Tetap Pada Tahun 2022

No	Aktiva Tetap	Tahun	Unit	Umur Ekonomis (Tahun)	Harga Perolehan	Penyusutan Per Tahun	Akumulasi Penyusutan	Nilai Aktiva
1	Tanah	2008	1		Rp2.000.000.000,00			
2	Bangunan	2008	1	40	Rp3.000.000.000,00	Rp75.000.000,00	Rp1.050.000.000,00	Rp1.950.000.000,00
3	Kendaraan	2018	1	10	Rp240.000.000,00	Rp24.000.000,00	Rp96.000.000,00	Rp144.000.000,00
4	AC	2015	14	10	Rp32.000.000,00	Rp3.200.000,00	Rp22.400.000,00	Rp9.600.000,00
5	TV	2015	28	10	Rp72.800.000,00	Rp7.280.000,00	Rp50.960.000,00	Rp21.840.000,00
6	Meja	2015	30	10	Rp14.000.000,00	Rp1.400.000,00	Rp9.800.000,00	Rp4.200.000,00
7	Kursi	2015	36	10	Rp4.200.000,00	Rp420.000,00	Rp2.940.000,00	Rp1.260.000,00
8	Proyektor	2012	1	16	Rp5.500.000,00	Rp343.750,00	Rp3.437.500,00	Rp2.062.500,00
9	<i>Sound System</i>	2012	1	15	Rp4.500.000,00	Rp300.000,00	Rp3.000.000,00	Rp1.500.000,00
10	Lemari	2015	26	10	Rp18.200.000,00	Rp1.820.000,00		
11	Genset	2010	1	15	Rp69.000.000,00	Rp4.600.000,00	Rp55.200.000,00	Rp13.800.000,00
12	Kipas Angin	2015	14	10	Rp2.450.000,00	Rp245.000,00	Rp1.715.000,00	Rp735.000,00
13	<i>Single Bad</i>	2015	28	15	Rp50.400.000,00	Rp3.360.000,00	Rp23.520.000,00	Rp26.880.000,00
14	<i>Spring Bad</i>	2015	28	15	Rp33.600.000,00	Rp2.240.000,00	Rp15.680.000,00	Rp17.920.000,00
15	CCTV	2012	1	16	Rp5.300.000,00	Rp331.250,00	Rp3.312.500,00	Rp1.987.500,00
16	Komputer	2019	1	5	Rp3.500.000,00	Rp700.000,00	Rp700.000,00	Rp2.100.000,00
17	Telepon	2021	1	5	Rp264.000,00	Rp52.800,00	Rp2.100.000,00	Rp1.400.000,00
18	Piring	2018	24	5	Rp252.000,00	Rp50.400,00	Rp52.800,00	Rp211.200,00
19	Sendok	2018	24	5	Rp240.000,00	Rp48.000,00	Rp201.600,00	Rp50.400,00
20	Garpu	2018	24	5	Rp240.000,00	Rp48.000,00	Rp192.000,00	Rp48.000,00

Disambung ke halaman berikutnya

Tabel Sambungan 4.8

No	Aktiva Tetap	Tahun	Unit	Umur Ekonomis (Tahun)	Harga Perolehan	Penyusutan Per Tahun	Akumulasi Penyusutan	Nilai Aktiva
21	Tempat Sampah	2021	30	5	Rp750.000,00	Rp150.000,00	Rp150.000,00	Rp600.000,00
22	Handuk	2020	26	5	Rp1.118.000,00	Rp223.600,00	Rp447.200,00	Rp670.800,00
23	Seprai	2021	56	5	Rp1.960.000,00	Rp392.000,00	Rp392.000,00	Rp1.568.000,00
24	Bantal	2020	56	5	Rp1.568.000,00	Rp313.600,00	Rp627.200,00	Rp940.800,00
25	<i>Pillow Case</i>	2020	56	5	Rp980.000,00	Rp196.000,00	Rp392.000,00	Rp588.000,00
26	Selimut	2020	56	5	Rp2.520.000,00	Rp504.000,00	Rp1.008.000,00	Rp1.512.000,00
27	Alat Tulis Kantor	2022	Lusin		Rp150.000,00			
28	<i>Bathroom Amenities</i>	2022	246		Rp.4.950.000,00			
Total						Rp127.218.100,00	Rp1.343.719.800,00	Rp2.195.785.000,00

Sumber : Hotel Firdaus 2023

Tabel 4.9 Biaya Tetap dan Biaya Variabel Hotel Firdaus Tahun 2022

No	Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
1	Biaya Penyusutan Aktiva Tetap	Rp127.218.100,00	
2	Biaya Gaji	Rp150.000.000,00	
3	Biaya Asuransi	Rp2.534.000,00	
4	Biaya Air		Rp12.550.000,00
5	Biaya Telepon		Rp6.487.000,00
6	Biaya Wifi dan Internet		Rp4.300.000,00
7	Biaya Listrik		Rp54.000.000,00
8	Biaya Pemeliharaan		Rp15.000.000,00
9	Biaya Perawatan Gedung		Rp30.000.000,00
10	Biaya Pengurusan Izin		Rp3.300.000,00
11	Biaya <i>Housekeeping</i>		Rp8.000.000,00
12	Biaya <i>Front Office</i>		Rp3.500.000,00
13	Biaya pemasaran		Rp2.700.000,00
14	Biaya <i>Engineering</i>		Rp4.000.000,00
15	PPH		Rp15.600.000,00
	Total	Rp279.752.100,00	Rp159.437.000,00

Sumber : Hotel Firdaus 2023

Berdasarkan Tabel 4.9 menunjukkan bahwa biaya tetap memiliki total sebesar Rp279.752.100,00 dengan biaya terbesar terdapat pada biaya gaji sebesar Rp150.000.000,00 dan biaya penyusutan aktiva tetap sebesar Rp127.218.100,00. Biaya variabel memiliki total sebesar Rp159.437.000,00 dengan biaya terbesar terdapat pada biaya listrik sebesar Rp54.000.000,00 dan PPh sebesar Rp15.600.000,00. Dalam Hotel Firdaus terdapat beberapa tambahan biaya seperti biaya *housekeeping*, Biaya *front office*, dan biaya *engineering*. Biaya *housekeeping* merupakan biaya untuk perlengkapan dan produk *cleaning* untuk kebersihan koridor dan kamar. Biaya *front office* merupakan biaya ATK (alat tulis kantor) untuk *front office* dan biaya *engineering* merupakan biaya untuk merawat peralatan dan fasilitas yang ada pada hotel.

Tabel 4.10 Biaya Variabel Untuk Setiap Jenis Kamar

No	Jenis kamar	Persentase Pendapatan Untuk Jenis Kamar		Total Persentase	Biaya Variabel	Biaya Variabel Per Jenis Kamar		Biaya Variabel Per Jenis Kamar
		Harga Normal	Harga Corporate			Harga Normal	Harga Corporate	
1	Standar Room	5%	7%	12%	Rp159.437.000,00	Rp7.971.850,00	Rp11.160.590,00	Rp19.132.440,00
2	Deluxe Room	21%	27%	48%	Rp159.437.000,00	Rp33.481.770,00	Rp43.047.990,00	Rp76.529.760,00
3	Suite Room	16%	22%	38%	Rp159.437.000,00	Rp25.509.920,00	Rp35.076.140,00	Rp60.586.060,00
4	Meeting Room	2%		2%	Rp159.437.000,00	Rp3.188.740,00		Rp3.188.740,00
	Total			100%				Rp159.437.000,00

Sumber : Hotel Firdaus 2023

Tabel 4.11 Biaya Tetap Untuk Setiap Jenis Kamar

No	Jenis kamar	Persentase Pendapatan Untuk Jenis Kamar		Total Persentase	Biaya Tetap	Biaya Tetap Per Jenis Kamar		Biaya Tetap Per Jenis Kamar
		Harga Normal	Harga Corporate			Harga Normal	Harga Corporate	
1	Standar Room	5%	7%	12%	Rp279.752.100,00	Rp13.987.605,00	Rp19.582.647,00	Rp33.570.252,00
2	Deluxe Room	21%	27%	48%	Rp279.752.100,00	Rp58.747.941,00	Rp75.533.067,00	Rp134.281.008,00
3	Suite Room	16%	22%	38%	Rp279.752.100,00	Rp44.760.336,00	Rp61.545.462,00	Rp106.305.798,00
4	Meeting Room	2%		2%	Rp279.752.100,00	Rp5.595.042,00		Rp5.595.042,00
	Total			100%				Rp279.752.100,00

Sumber : Hotel Firdaus 2023

Berdasarkan peneliti sebelumnya bahwa perhitungan biaya variabel dan biaya tetap untuk setiap jenis kamar dan *meeting room* dibagi berdasarkan referensi volume penjualan untuk setiap jenis kamar dibandingkan dengan total volume penjualan (Silvia, 2018). Berdasarkan tabel 4.10 menunjukkan bahwa biaya variabel tertinggi adalah biaya variabel *deluxe room* sebesar Rp76.529.760,00 dan biaya variabel terendah adalah biaya variabel *meeting room* sebesar Rp3.188.740,00. Selanjutnya berdasarkan tabel 4.11 menunjukkan bahwa biaya tetap tertinggi adalah biaya variabel *deluxe room* sebesar Rp132.121.920,00 dan biaya variabel terendah adalah biaya variabel *meeting room* sebesar Rp5.505.080,00.

4.3.5 Perhitungan *Break Event Point*

Analisis *break event 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. Berdasarkan data yang telah diperoleh, analisis titik impas untuk tahun 2022 dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4.12 Laporan Laba Rugi Kontribusi *Standar Room*

Keterangan	Standar Room		Total
	Harga Normal	Harga <i>Corporate</i>	
Penjualan	Rp21.216.000,00	Rp28.080.000,00	Rp49.296.000,00
Dikurangi Biaya Variabel	(Rp7.971.850,00)	(Rp11.160.590,00)	(Rp19.132.440,00)
Margin Kontribusi	Rp13.244.150,00	Rp16.919.410,00	Rp30.163.560,00
Dikurangi Biaya Tetap	(Rp13.987.605,00)	(Rp19.582.647,00)	(Rp33.570.252,00)
Rugi	(Rp743.455,00)	(Rp2.663.237,00)	(Rp3.406.692,00)

Sumber : Data Diolah Penulis (2023)

Tabel 4.13 Laporan Laba Rugi Kontribusi *Deluxe Room*

Keterangan	<i>Deluxe Room</i>		Total
	Harga Normal	Harga Corporate	
Penjualan	Rp86.112.000,00	Rp112.320.000,00	Rp198.432.000,00
Dikurangi Biaya Variabel	(Rp33.481.770,00)	(Rp43.047.990,00)	(Rp76.529.760,00)
Margin Kontribusi	Rp52.630.230,00	Rp69.272.010,00	Rp121.902.240,00
Dikurangi Biaya Tetap	(Rp58.747.941,00)	(Rp75.533.067,00)	(Rp134.281.008,00)
Rugi	(Rp6.117.711,00)	(Rp6.261.057,00)	(Rp12.378.768,00)

Sumber : Data Diolah Penulis (2023)

Tabel 4.14 Laporan Laba Rugi Kontribusi *Suite Room*

Keterangan	<i>Suite Room</i>		Total
	Harga Normal	Harga Corporate	
Penjualan	Rp68.096.000,00	Rp91.200.000,00	Rp159.296.000,00
Dikurangi Biaya Variabel	(Rp25.509.920,00)	(Rp35.076.140,00)	(Rp60.586.060,00)
Margin Kontribusi	Rp42.586.080,00	Rp56.123.860,00	Rp98.709.940,00
Biaya Tetap	(Rp44.760.336,00)	(Rp61.545.462,00)	(Rp106.305.798,00)
Rugi	(Rp2.174.256,00)	(Rp5.421.602,00)	(Rp7.595.858,00)

Sumber : Data Diolah Penulis (2023)

Tabel 4.15 Laporan Laba Rugi Kontribusi *Meeting Room*

Keterangan	<i>Meeting Room</i>		Total
	Harga Normal	Harga Corporate	
Penjualan	Rp7.000.000,00	-	Rp7.000.000,00
Dikurangi Biaya Variabel	(Rp3.188.740,00)	-	(Rp3.188.740,00)
Margin Kontribusi	Rp3.811.260,00	-	Rp3.811.260,00
Biaya Tetap	(Rp5.595.042,00)	-	(Rp5.595.042,00)
Rugi	(Rp1.783.782,00)	-	(Rp1.783.782,00)

Sumber : Data Diolah Penulis (2023)

Tabel 4.16 Laporan Laba Rugi Kontribusi Tahun 2022

Keterangan	<i>Standar Room</i>	<i>Deluxe Room</i>	<i>Suite Room</i>	<i>Meeting Room</i>	Total
	Jumlah	Jumlah	Jumlah	Jumlah	Jumlah
Penjualan	Rp49.296.000,00	Rp198.432.000,00	Rp159.296.000,00	Rp7.000.000,00	Rp414.024.000,00
Dikurangi Biaya Variabel	(Rp19.132.440,00)	(Rp76.529.760,00)	(Rp60.586.060,00)	(Rp3.188.740,00)	(Rp159.437.000,00)
Margin Kontribusi	Rp30.163.560,00	Rp121.902.240,00	Rp98.709.940,00	Rp3.811.260,00	Rp254.587.000,00
Dikurangi Biaya Tetap	(Rp33.570.252,00)	(Rp134.281.008,00)	(Rp106.305.798,00)	(Rp5.595.042,00)	(Rp279.752.100,00)
Rugi	(Rp3.406.692,00)	(Rp12.378.768,00)	(Rp7.595.858,00)	(Rp1.783.782,00)	(Rp25.165.100,00)

Sumber : Data Diolah Penulis (2023)

Setelah diperoleh laba rugi yang dianggarkan, maka akan dilakukan perhitungan besarnya rasio margin kontribusi dan BEP Total pada tahun 2022 dapat dihitung berdasarkan data pada tabel 4.12 adapun hasil perhitungannya dapat disajikan sebagai berikut:

1. Margin Kontribusi dan BEP Total Untuk Tahun 2022

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

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Rp}254.587.000,00}{\text{Rp}414.024.000,00}$$

$$\text{Rasio Margin kontribusi} = 0,61490 \text{ atau } 61,490\%$$

2. *Break Event Point*

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

$$\text{BEP Total} = \frac{\text{Rp}279.752.100,00}{0,61490}$$

$$\text{BEP Total} = \text{Rp}455.004.907,00$$

Perhitungan menentukan penjualan dan jumlah kamar yang terjual untuk setiap jenis kamar. Berdasarkan penelitian Silvia (2018), Perhitungan *Break Event Point* untuk setiap jenis kamar dihitung berdasarkan komposisi penjualan (*sales mix*) dan komposisi jumlah kamar yang terjual (*product mix*) perhitungan sebagai berikut:

a. Komposisi Penjualan (*Sales Mix*)

BEP untuk Setiap jenis kamar = Persentase Nilai Jual x BEP Total

Harga Normal**Tabel 4.17 Komposisi Penjualan Untuk Harga Normal**

Jenis Kamar	Persentase Penjualan	BEP Total	Hasil Persentase Penjualan x BEP Total
BEP <i>Standar Room</i>	5%	Rp455.004.907,00	Rp22.750.245,35
BEP <i>Deluxe Room</i>	21%	Rp455.004.907,00	Rp95.551.030,47
BEP <i>Suite Room</i>	16%	Rp455.004.907,00	Rp72.800.785,12
BEP <i>Meeting Room</i>	2%	Rp455.004.907,00	Rp9.100.098,14

Sumber : Data Diolah Penulis (2023)

Harga Corporate**Tabel 4.18 Komposisi Penjualan Untuk Harga Corporate**

Jenis Kamar	Persentase Penjualan	BEP Total	Hasil Persentase Penjualan x BEP Total
BEP <i>Standar Room</i>	7%	Rp455.004.907,00	Rp31.850.343,49
BEP <i>Deluxe Room</i>	27%	Rp455.004.907,00	Rp122.851.324,89
BEP <i>Suite Room</i>	22%	Rp455.004.907,00	Rp100.101.079,54

Sumber : Data Diolah Penulis (2023)

b. Komposisi Jumlah Kamar yang Terjual Untuk Setiap Jenis Kamar (*Product Mix*)

BEP Unit Setiap Jenis Kamar = BEP Setiap Jenis Kamar : Harga Sewa Kamar

Harga Normal**Tabel 4.19 Komposisi Jumlah Kamar yang Terjual Untuk Setiap Jenis Kamar**

Jenis Kamar	BEP Setiap Jenis kamar	Harga Normal	Total Unit
BEP <i>Standar Room</i>	Rp22.750.245,35	Rp170.000,00	134
BEP <i>Deluxe Room</i>	Rp95.551.030,47	Rp230.000,00	415
BEP <i>Suite Room</i>	Rp72.800.785,12	Rp280.000,00	260
BEP <i>Meeting Room</i>	Rp9.100.098,14	Rp1.000.000,00	9

Sumber : Data Diolah Penulis (2023)

Harga Corporate**Tabel 4.20 Komposisi Jumlah Kamar yang Terjual Untuk Setiap Jenis Kamar**

Jenis Kamar	BEP Setiap Jenis kamar	Harga Corporate	Total Unit
BEP <i>Standar Room</i>	Rp31.850.343,49	Rp150.000,00	212
BEP <i>Deluxe Room</i>	Rp122.851.324,89	Rp200.000,00	614
BEP <i>Suite Room</i>	Rp100.101.079,54	Rp250.000,00	400

Sumber: Data Diolah Penulis (2023)

Tabel 4.21 BEP (rupiah) dan BEP (unit)

	<i>Standar Room</i>		<i>Deluxe Room</i>		<i>Suite Room</i>		<i>Meeting Room</i>	
	<i>Harga Normal</i>	<i>Harga Corporate</i>						
BEP (Rupiah)	Rp.22.750.245,35	Rp.31.850.343,49	Rp.95.551.030,47	Rp.122.851.324,89	Rp.72.800.785,12	Rp.100.101.079,54	Rp.9.100.079,54	-
BEP (Unit)	134	212	415	614	260	400	9	=

Sumber: Data Diolah Penulis (2023)

3. *Margin of Safety*

$$\begin{aligned} \text{MoS (Rupiah)} &= \text{Penjualan} - \text{Titik Impas} \\ &= \text{Rp}414.024.000,00 - \text{Rp}455.004.907,00 \\ &= - \text{Rp}40.080.908,00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MoS (Persentase)} &= \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{- \text{Rp}40.080.908,00}{\text{Rp}414.024.000,00} \times 100\% \\ &= - 9,68\% \end{aligned}$$

Jadi *Margin of Safety* dalam persentase adalah sekitar -9,68%. Angka negatif menunjukkan bahwa perusahaan beroperasi di bawah titik impasnya, yang berarti perusahaan mengalami kerugian. *Margin of Safety* yang rendah seperti ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki sedikit cadangan atau *buffer* untuk melindungi dari fluktuasi atau ketidakpastian dalam penjualan, dan perusahaan menjadi lebih rentan terhadap risiko dan kesulitan keuangan. Perusahaan harus mengambil langkah-langkah untuk meningkatkan *margin of safety* untuk mengurangi risiko dan menjaga kesehatan keuangan perusahaan.

4.4 Perencanaan Laba

Perencanaan laba yang baik tentu akan membawa dampak yang baik terhadap perusahaan, terutama mengenai kesinambungan perusahaan tersebut. Walaupun Hotel Firdaus mengalami kerugian untuk tahun 2022, pihak manajemen hotel mengharapkan target laba sebesar 10% dari *break event point* untuk setiap jenis kamar. Dibawah tabel ini peneliti melakukan perhitungan target pendapatan Hotel Firdaus untuk tahun berikutnya yang bertujuan untuk memotivasi pihak manajemen Hotel Firdaus untuk melakukan strategi-strategi yang diharapkan dapat

membantu meningkatkan pendapatan sesuai target yang diharapkan oleh manajemen.

Harga Normal

Tabel 4.22 Target Laba Yang Diharapkan Untuk Harga Normal

Jenis Kamar	BEP Setiap Jenis kamar	Target Laba	BEP x Target laba	Target laba yang diharapkan
BEP <i>Standar Room</i>	Rp22.750.245,35	10%	Rp2.275.024,54	Rp25.025.269,89
BEP <i>Deluxe Room</i>	Rp95.551.030,47	10%	Rp9.555.103,05	Rp105.106.133,52
BEP <i>Suite Room</i>	Rp72.800.785,12	10%	Rp7.280.078,51	Rp80.080.863,63
BEP <i>Meeting Room</i>	Rp9.100.098,14	10%	Rp910.009,81	Rp10.010.107,95
Total			Rp20.020.215,91	Rp220.222.374,99

Sumber: Data Diolah Penulis (2023)

Harga Corporate

Tabel 4.23 Target Laba Yang Diharapkan Untuk Harga Corporate

Jenis Kamar	BEP Setiap Jenis kamar	Target Laba	BEP x Target laba	Target laba yang diharapkan
BEP <i>Standar Room</i>	Rp31.850.343,49	10%	Rp3.185.034,35	Rp35.035.377,84
BEP <i>Deluxe Room</i>	Rp122.851.324,89	10%	Rp12.285.132,49	Rp135.136.457,38
BEP <i>Suite Room</i>	Rp100.101.079,54	10%	Rp10.010.107,95	Rp110.111.187,49
Total			Rp25.480.274,79	Rp280.283.022,71

Sumber: Data Diolah Penulis (2023)

jadi total BEP untuk target laba yang diharapkan untuk tahun berikutnya pada harga normal sebesar Rp220.222.374,99 dan BEP untuk target laba yang diharapkan untuk tahun berikutnya pada harga *corporate* sebesar Rp280.283.022,71. Perusahaan perlu mengambil tindakan yang tepat untuk mengurangi biaya, meningkatkan penjualan, atau mengoptimalkan operasionalnya untuk mencapai keuntungan yang diharapkan oleh manajemen Hotel Firdaus sebesar 10% dari BEP untuk setiap jenis kamar, walaupun Hotel Firdaus mengalami kerugian untuk tahun 2023, peneliti mengajukan beberapa langkah yang dapat diambil dalam perencanaan laba kedepannya.

1. Meningkatkan Harga *Corporate*

Meningkatkan harga *corporate* sedikit lebih tinggi memiliki beberapa manfaat potensial yaitu:

- a. Meningkatkan Pendapatan
- b. Margin yang Lebih Tinggi
- c. Meningkatkan *Margin of Safety*

2. Segmentasi Pasar

3. Analisis Kompetitor

4. Pengendalian Biaya

5. Strategi Pemasaran

Dalam perencanaan laba kedepan, perusahaan harus melakukan analisis komprehensif yang mencakup berbagai faktor seperti pasar, pelanggan, dan dampak harga terhadap keseluruhan bisnis perlu menjadi landasan bagi keputusan perencanaan laba yang baik.

4.5 Pembahasan

Dalam penyusunan perencanaan laba memerlukan informasi mengenai estimasi penjualan yang dapat digunakan sebagai perkiraan pendapatan masa depan selama periode tertentu (dapat dilakukan secara bulanan, triwulan, dan tahunan) sesuai dengan tujuan dan kebutuhan perusahaan, estimasi biaya digunakan untuk memperkirakan kemungkinan – kemungkinan jumlah biaya yang dianggarkan untuk keperluan perusahaan, dan estimasi volume untuk dapat dianalisis menggunakan analisis Cost Volume Profit ialah suatu alat untuk perencanaan dan pengambilan keputusan yang bermakna karena menekankan pada keterkaitannya

biaya, unit yang dijual, dan harga. Selain itu, analisis *Cost Volume Profit* merupakan suatu tata cara yang dapat digunakan sebagai metode keputusan operasi dan pemasaran yang dapat mempengaruhi laba.

Pada analisis *cost-volume-profit* ada beberapa hal terkait kenaikan laba Hotel Firdaus yaitu margin kontribusi dan rasio margin kontribusi buat mengetahui selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. Hotel Firdaus memperoleh margin kontribusi dari pendapatan dikurangi biaya variabel sebesar Rp254.587.560,00 untuk mengetahui margin kontribusi bernilai positif atau negatif maka margin kontribusi dapat dikurangi dengan biaya tetap. Hotel Firdaus memiliki biaya tetap sebesar Rp279.752.100,00 maka $(Rp254.587.000,00 - Rp279.752.100,00 = -Rp25.165.100,00)$. Hasilnya adalah $-Rp25.165.100,00$, yang berarti margin kontribusi setelah dikurangi dengan biaya tetap bernilai negatif. Hal ini menunjukkan bahwa setelah mengurangi biaya tetap dari margin kontribusi, Hotel Firdaus mengalami kerugian sebesar $-Rp25.165.100,00$.

Analisis *Break Event Point* pada Hotel Firdaus menunjukkan penjualan kamar untuk harga normal minimal sebanyak 815 unit dan harga *corporate* minimal sebanyak 1.226 sebesar Rp455.004.907,00. Dengan demikian penjualan yang diperoleh Hotel Firdaus telah memperoleh rugi, karena rugi yang diperoleh Hotel Firdaus pada tahun 2022 mencapai $-Rp25.165.100,00$ dan Margin of Safety atau tingkat keamanan Hotel Firdaus adalah sekitar -9,68%. Angka negatif menunjukkan bahwa perusahaan beroperasi di bawah titik impasnya, yang berarti perusahaan mengalami kerugian.

Perencanaan laba pada Hotel Firdaus harus mampu mengestimasi penjualan, biaya tetap, serta biaya variabel agar laba operasi yang diinginkan pihak hotel dapat memberikan hasil yang maksimal. pihak manajemen hotel mengharapkan target laba sebesar 10% dari *break event point* untuk setiap jenis kamar sehingga total BEP untuk target laba yang diharapkan untuk tahun berikutnya pada harga normal sebesar Rp220.222.374,99 dan BEP untuk target laba yang diharapkan untuk tahun berikutnya pada harga *corporate* sebesar Rp280.283.022,71. Ada beberapa langkah yang dapat diambil untuk perencanaan laba kedepannya:

1. Meningkatkan Harga *Corporate*

Meningkatkan harga *corporate* sedikit lebih tinggi dari harga *corporate* sebelumnya dapat mengubah *margin of safety* menjadi positif dan menghasilkan keuntungan bagi hotel. Meningkatkan harga *corporate* sedikit lebih tinggi memiliki beberapa manfaat potensial yaitu:

a. Meningkatkan Pendapatan

Dengan harga *corporate* yang sedikit lebih tinggi, Hotel Firdaus dapat meningkatkan pendapatan dari pelanggan yang bersedia membayar lebih untuk layanan premium atau tambahan yang ditawarkan oleh harga *corporate*.

b. Margin yang Lebih Tinggi

Harga *corporate* yang lebih tinggi dapat menghasilkan margin keuntungan yang lebih besar per unit produk atau layanan.'

c. Meningkatkan *Margin of Safety*

Dengan *margin of safety* yang positif, perusahaan memiliki lebih banyak cadangan untuk menutup biaya tetap, sehingga lebih tahan terhadap fluktuasi dalam penjualan.

2. Segmentasi Pasar

Mengidentifikasi dengan jelas segmen pelanggan yang cenderung memilih harga normal dan segmen pelanggan yang bersedia membayar lebih untuk harga *corporate*. Hal ini akan membantu hotel mengarahkan strategi pemasaran dan harga dengan lebih tepat.

3. Analisis Kompetitor

Meninjau bagaimana pesaing merespon terhadap harga *corporate* yang lebih tinggi. Hotel harus memperhatikan apakah peningkatan harga dapat mempengaruhi daya saing atau apakah harga *corporate* dapat memberikan keunggulan.

4. Pengendalian Biaya

Memastikan bahwa biaya operasional dan biaya tetap tetap terkendali agar margin keuntungan yang lebih tinggi dari harga *corporate* tidak tergerus oleh kenaikan biaya.

5. Strategi Pemasaran

Membuat rencana pemasaran yang efektif untuk mempromosikan harga *corporate* atau diskon kepada pelanggan yang tepat. Strategi pemasaran dapat melakukan iklan diberbagai media sosial, semakin luas jangkauan *marketplace*

yang dapat dijangkau maka semakin luas usaha hotel yang diiklankan maka semakin luas konsumen mengetahui usaha yang diiklankan Hotel Firdaus

Dalam perencanaan laba kedepan, perusahaan harus melakukan analisis komprehensif yang mencakup berbagai faktor seperti pasar, pelanggan, dan dampak harga terhadap keseluruhan bisnis perlu menjadi landasan bagi keputusan perencanaan laba yang baik.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada pembahasan di atas, maka penulis menarik beberapa kesimpulan yang diperoleh sebagai berikut:

1. Penjualan yang diperoleh Hotel Firdaus pada tahun 2022 untuk harga normal sebesar Rp182.424.000,00 dan untuk harga *corporate* sebesar Rp231.600.000,00. Unit kamar dengan harga normal terjual sebanyak 742 kamar dan unit kamar dengan harga *corporate* terjual sebanyak 1.114.
2. Biaya tetap Hotel Firdaus pada tahun 2022 sebesar Rp279.752.100,00 dengan perincian pada jenis kamar *standar room* sebesar Rp33.570.252,00 *deluxe room* sebesar Rp134.281.008,00, *suite room* sebesar Rp106.305.798,00 dan *meeting room* sebesar Rp5.595.042,00. Biaya variabel Hotel Firdaus pada tahun 2022 sebesar Rp159.437.000,00 dengan perincian pada jenis kamar *standar room* sebesar Rp19.132.440,00, *deluxe room* sebesar Rp76.529.760,00, *suite room* sebesar Rp60.586.060,00 dan *meeting room* sebesar Rp3.188.740,00.
3. Margin kontribusi Hotel Firdaus untuk setiap jenis kamar yaitu *standar room* dengan margin kontribusi sebesar Rp30.163.560,00, *deluxe room* dengan margin kontribusi sebesar Rp121.902.240,00, *suite room* dengan margin kontribusi sebesar Rp98.709.940,00 dan *meeting room* dengan margin kontribusi sebesar Rp3.811.260,00.

4. Rugi yang diperoleh Hotel Firdaus pada tahun 2022 untuk setiap jenis kamar adalah -Rp25.165.100,00 dengan perincian pada jenis kamar *standar room* sebesar -Rp3.406.692,00 *deluxe room* sebesar -Rp12.378.768,00 *suite room* sebesar -Rp7.595.858,00 dan *meeting room* sebesar -Rp1.783.782,00.
5. Rasio margin kontribusi yang diperoleh Hotel Firdaus adalah 0,61490 atau 61,490%.
6. *Break Event Point* (BEP) Hotel Firdaus untuk setiap jenis kamar yaitu Rp455.004.907,00.
7. Hotel Firdaus memiliki *Margin of Safety* MoS (Rupiah) sebesar -Rp40.080.908,00 dan MoS (Persentase) sebesar -9,68%, angka negatif menunjukkan bahwa perusahaan beroperasi di bawah titik impasnya, yang berarti perusahaan mengalami kerugian.
8. Perencanaan laba pada Hotel Firdaus harus mampu mengestimasi penjualan, biaya tetap, serta biaya variabel agar laba operasi yang diinginkan pihak hotel dapat memberikan hasil yang maksimal. Pihak manajemen hotel mengharapkan target laba sebesar 10% dari *break event point* untuk setiap jenis kamar sehingga total BEP untuk target laba yang diharapkan untuk tahun berikutnya pada harga normal sebesar Rp220.222.374,99 dan BEP untuk target laba yang diharapkan untuk tahun berikutnya pada harga *corporate* sebesar Rp280.283.022,71.

5.2 Saran

1. Melihat besarnya penjualan yang harus dihasilkan di masa yang akan datang oleh Hotel Firdaus, penulis menyarankan Hotel Firdaus dapat memaksimalkan pendapatan penjualan dengan meningkatkan harga *corporate* sedikit lebih tinggi dari harga *corporate* sebelumnya dapat mengubah *margin of safety* menjadi positif dan menghasilkan keuntungan bagi hotel..
2. Hotel Firdaus harus memperhatikan biaya operasional kerana berpengaruh pada laba yang diharapkan. Sehingga Hotel Firdaus perlu mengefisiensikan biaya-biaya yang dianggarkan agar dapat diminimalisir. Selain itu dalam penggunaan biaya tetap pemanfaatannya harus tepat, karena apabila biaya tetap memiliki nilai yang tinggi maka volume penjualan harus ditingkatkan untuk mencapai laba yang optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggreini, R. M., Karamoy, H., & Ilat, V. (2021). Profit Planning At Hotel Gran Puri Manado Using Cost-Volume-Profit Analysis Method. *Emba*, 9(1), 658–668.
<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/32452/30752>
- Antameng, D. P., Lambey, L., & Gamaliel, H. (2017). Penerapan Cost-Volume-Profit Dalam Pengambilan Keputusan Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Fajar Roon Manokwari. *Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*, 12(1), 91–97.
- Bustami, B., & Nurlela. (2013). *Akuntansi Biaya Edisi 4*. Mitra Wacana Media.
- Gani, I., & Amalia, S. (2018). *ALAT ANALISIS DATA : Aplikasi Statistik Untuk Penelitian Bidang Ekonomi Dan Sosial* (C. Putri (Ed.); Revisi). ANDI.
- Garaika, F. W. (2020). *Akuntansi Manajemen* (Tim Hira - Tech (Ed.)). CV. HIRA TECH.
- Halim, A., Supomo, B., & Kusufi, M. (2017). *Akuntansi Manajemen (Akuntansi Manajerial)*. Bpfe.
- Hariyani, D. S. (2018). *Akuntansi Manajemen Teori Dan Aplikasi* (Pertama). Aditya Media Publishing.
- Indrayati. (2017). *Akuntansi Manajemen*. Media Nusa Creative.
- Koraag, J. F., & Ilat, V. (2016). Analisis Of Cost-Volume-Profit For Planning Profit At The Tofu Factory “Ibu Siti.” *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(03), 803–812.
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya Edisi 5*. Upp Stim Ykpn Universitas Gadjah Mada.
- Pelawiten, A., & Ventje, I. (2014). *Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Ud Gladys Bakery*. 13(2), 125–136.
- Rahmayani, A. N., & Mardiyantika, V. (2020). Penerapan Metode CVP Sebagai Alat Bantu Analisis Perencanaan Laba Dalam Mencapai Target Perusahaan (Studi Kasus Mebel Bocah Angon Di Dusun Kalianyar Deket , Lamongan). *Jurnal Penelitian Teori & Terapan Akuntansi (PETA)*, 5(1), 99–116.
<https://doi.org/10.51289/peta.v5i1.422>
- Rina, L. (2013). *ANALISIS Cost-Volume-Profit (Cvp) Dalam Pengambilan Keputusan Perencanaan Laba Pada Pt. Tropica Cocoprime*. 1(3), 591–601.
- Samryn. (2012). *Akuntansi Manajemen : Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi Dan Investasi*. Kencana.
- Sheila, D. (2013). Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. ... *Jurnal EMBA*, 6031(3), 603–610.
- Silvia, M. (2018). Perencanaan Laba Pada Rumah Kost Dengan Menggunakan Analisis Cost Volume Profit (CVP) (Studi Kasus UD. Agung Jaya Rumah Kost Di Kota Pasuruan). *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 3(1), 10–27. <https://medium.com/@arifwicaksanaa/pengertian-use-case-a7e576e1b6bf>
- Simamora, H. (2012). *Akuntansi Manajemen* (3 Ed.). Star Gate Publisher : Riau., 2012.
- Sugiono, A., & Ishak. (2015). *Akuntansi Informasi Dalam Pengambilan Keputusan*. PT. Grasindo.

- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *METODE PENELITIAN Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta.
- Supit, M., Hendrik, G., & Rondonuwu, S. (2022). *Analisis Penerapan Target Costing Dan Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Pengambil 3(5)*, 1011.
- Yanto, M. (2020). Penerapan Cost – Volume – Profit (Cvp) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Cv. Usaha Bersama Tanjungpinang. *Jurnal Dimensi*, 9(2), 369–386. <https://doi.org/10.33373/Dms.V9i2.2547>

LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara

Daftar Pertanyaan Wawancara Mengenai Analisis *Cost Volume Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Firdaus Di Kutai Barat.

1. Bagaimana sejarah berdirinya Hotel Firdaus?
2. Berapa banyak karyawan yang bekerja sampai saat ini di Hotel Firdaus?
3. Berapa gaji setiap karyawan pada Hotel Firdaus?
4. Apakah Struktur organisasi yang ada sesuai dengan job dan diimplementasikan dengan baik?
5. Berapa banyak kamar yang ada di Hotel Firdaus? Apa saja fasilitas dan kategori kamar yang ada di Hotel Firdaus?
6. Berapa tarif tiap kamar yang ditetapkan pada Hotel Firdaus?
7. Bagaimana sistem penjualan kamar pada Hotel Firdaus?
8. Dalam setahun dapat terjual berapa kamar pada Hotel Firdaus?
9. Dari penjualan kamar tersebut penjualan kamar mana yang paling tertinggi dan terendah?
10. Apakah Hotel Firdaus memanfaatkan media sosial dalam penjualan?
11. Untuk penyusunan laporan keuangan di perusahaan ini, apakah menggunakan sistem komputerisasi atau bagaimana?
12. Biaya-biaya apa saja yang dikeluarkan pada Hotel Firdaus?
13. Apakah Hotel Firdaus menerapkan Analisis *cost-volume-profit* dalam alat bantu kebijakan penurunan harga?
14. Apakah Hotel Firdaus menerapkan Analisis *cost-volume-profit* dalam alat bantu perencanaan laba?
15. Bagaimana perkembangan laba yang dihasilkan Hotel Firdaus dari tahun ke tahun?
16. Apakah saya boleh menggunakan Analisis *cost-volume-profit* untuk kebijakan penurunan harga pada Hotel Firdaus sebagai topik penelitian saya?
17. Apa saja permasalahan yang sedang dialami Hotel saat ini terkait dengan penjualan kamar hotel ? Apa dampak permasalahan tersebut bagi hotel?

Lampiran 2: Transkrip Wawancara

Transkrip Wawancara

Waktu Wawancara : Selasa, 24 Januari 2023

Lokasi Wawancara : Jl. AWL Senopati, Kec. Barong Tongkok, Kab. Kutai Barat,
Provinsi Kalimantan Timur)

Profil Narasumber

Nama : Firdaus
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Jabatan : Manager Hotel

Hasil Wawancara

Penulis : Selamat Siang Bapak terimakasih karena Bapak bersedia meluangkan waktunya untuk menjawab beberapa pertanyaan berkaitan dengan analisis *cost-volume-profit* untuk perencanaan laba pada Hotel Firdaus.

Narasumber : Selamat Sore mas, sama-sama dik, untuk bahan apa ini mas?

Penulis : Untuk kelengkapan data skripsi Pak.

Narasumber : Baik silahkan dimulai saja.

Penulis : Baik Bapak, mulai dari pertanyaan pertama Bagaimana sejarah berdirinya Hotel Firdaus?

Narasumber : Hotel ini didirikan oleh Efendi di Barong Tongkok pada tahun 2008 dan hotel ini dilanjutkan oleh saya sendiri sebagai anak dari Bapak Efendi. Hotel ini memiliki letak yang strategis yang terletak ditengah kota nya Barong Tongkok dan ini memudahkan konsumen dalam mencari makanan karena banyak tempat makanan dikiri kanan hotel dik.

- Penulis : Berapa banyak karyawan yang bekerja sampai saat ini di Hotel Firdaus ?
- Narasumber : Untuk saat ini karyawan yang bekerja pada hotel ini ada 7 dik termasuk saya.
- Penulis : Berapa gaji karyawan di Hotel Firdaus?
- Narasumber : Untuk gaji sendiri Hotel Firdaus memberikan gaji sekitar Rp1.750.000,00 untuk karyawannya.
- Penulis : Apakah Struktur organisasi yang ada sesuai dengan job dan diimplementasikan dengan baik?
- Narasumber : Untuk struktur organisasi sudah sesuai dengan jobdesknya masing-masing dan sudah diimplementasikan dengan baik dik.
- Penulis : Berapa banyak kamar yang ada di Hotel Firdaus? Apa saja fasilitas dan kategori kamar yang ada di Hotel Firdaus?
- Narasumber : Kamar Hotel ada 27 kamar termasuk 1 *meeting room* dan terbagi menjadi 3 jenis kamar dan memiliki fasilitas yang berbeda-beda dik, pertama *standar room*, memiliki 10 kamar dan fasilitas yang didapat ada Tv Led 21 inch, wifi, dan kipas angin. Kedua *deluxe room*, memiliki 13 kamar dan fasilitas yang didapat ada Tv Led 32 inch, wifi, dan Ac. Ketiga *suite room*, memiliki 3 kamar dan fasilitas didapat ada Tv Led 32 inch, hot shower, wifi, dan Ac.
- Penulis : berapa tarif tiap kamar yang ditetapkan pada Hotel Firdaus?
- Narasumber : Kalau untuk tarif kamar dik setiap jenis kamar memiliki tarif yang berbeda-beda, untuk *standar room* memiliki tarif kamar sekisar Rp170.000,00, *deluxe room* memiliki tarif kamar sekisar Rp230.000,00, *suite room* memiliki tarif kamar sekisar Rp280.000,00 dan *meeting room* memiliki tarif sekisar Rp1.000.000,00 dan juga ada tarif kamar untuk *corporate*, tarif kamar *corporate* untuk *standar room* memiliki tarif kamar sekisar Rp150.000,00, *deluxe room* memiliki tarif kamar sekisar Rp210.000,00, *suite room* memiliki tarif kamar sekisar Rp250.000,00.

- Penulis : Bagaimana sistem penjualan kamar pada Hotel Firdaus?
- Narasumber : Untuk sistem penjualan kamarnya dilakukan secara manual dan ada sebagian yang dibantu oleh sistem komputer seperti check in sistem dik.
- Penulis : Untuk tahun 2022 dapat terjual berapa kamar pada Hotel Firdaus?
- Narasumber : Selama tahun 2022 Hotel Firdaus ini dik dapat menjual kamar sekitar 1.863 unit dan udah termasuk *meeting room* ya dik.
- Penulis : Dari penjualan kamar tersebut penjualan kamar mana yang paling tertinggi dan terendah?
- Narasumber : Untuk penjualan tertinggi terdapat pada kamar *deluxe room* dik dengan total 936 unit disusul dengan *suite room* dengan total 608 unit dan *standar room* dengan total 312 unit, serta yang terakhir dengan penjualan terendah terdapat pada *meeting room* dengan 7 unit saja dik dikarenakan *meeting room* ini jarang dipake kebanyakan yang memakai ruangan ini orang dari pemerintahan ataupun perusahaan.
- Penulis : Apakah Hotel Firdaus memanfaatkan media sosial dalam penjualan?
- Narasumber : Iya dik, kami memanfaatkan media sosial untuk menawarkan penjualan kamar, kami juga memakai aplikasi traveloka, booking.com, dll untuk menarik konsumen karena dengan memanfaatkan sosial media bisa menarik konsumen dari mancanegara.
- Penulis : Untuk penyusunan laporan keuangan di perusahaan ini, apakah menggunakan sistem komputerisasi atau bagaimana?
- Narasumber : Untuk itu dik, kami menggunakan komputer dan juga manual dalam mencatat ataupun melaporkan keuangan.
- Penulis : Biaya-biaya apa saja yang dikeluarkan pada Hotel Firdaus?
- Narasumber : Untuk biaya-biaya dik yang dikeluarkan, ada biaya penyusutan aktiva tetap, gaji karyawan, air, asuransi, telepon, wifi dan internet,

listrik, perawatan gedung, pemeliharaan, pengurusan izin, *housekeeping*, *front office*, pemasaran, dan terakhir PPh. Hanya ini dik biaya-biaya yang dikeluarkan oleh Hotel Firdaus

Penulis : Apakah Hotel Firdaus menerapkan Analisis *cost-volume-profit* dalam alat bantu kebijakan penurunan harga?

Narasumber : Tidak dik, jadi kami dalam penyusunan laporan keuangan hanya menggunakan sistem yang sederhana, jadi hanya melakukan catatan terhadap pemasukan dan pengeluaran dan menghitung laba secara manual saja.

Penulis : Bagaimana perkembangan laba yang dihasilkan Hotel Firdaus dari tahun ke tahun?

Narasumber : perkembangan laba dari tahun ke tahun mengalami turun naik.

Penulis : Apakah saya boleh menggunakan Analisis *cost-volume-profit* untuk perencanaan laba pada Hotel Firdaus sebagai topik penelitian saya?

Narasumber : boleh aja dik, siapa tau dari penelitian adik ini, kami bisa paham perhitungan mengenai *cost-volume-profit* tersebut.

Penulis : Apa saja permasalahan yang sedang dialami Hotel saat ini terkait dengan penjualan kamar hotel? Apa dampak permasalahan tersebut bagi hotel?

Narasumber : Terkait ini ada beberapa permasalahan dik yang sering kami alami, sering terjadi kesalahan hasil pencatatan penjualan sehingga dalam hasil perhitungan dan laporannya pun tidak seimbang.

Lampiran 3. Rincian Tabel

Tabel 4.2 Volume Operasioanal Penjualan pada Hotel Firdaus Tahun 2022

Jenis kamar	Unit yang tersedia	Harga Normal	Harga Corporate
<i>Standar Room</i>	10	Rp170.000,00	Rp150.000,00
<i>Deluxe Room</i>	13	Rp230.000,00	Rp200.000,00
<i>Suite Room</i>	3	Rp280.000,00	Rp250.000,00
<i>Meeting room</i>	1	Rp1.000.000,00	Rp.1000.000,00
Total Kamar	27		

Sumber : Hotel Firdaus 2023

Tabel 4.4 Volume Penjualan Berdasarkan Jenis Kamar Pada Tahun 2022

Jenis Kamar	Jumlah Kamar Harga Corporate	Jumlah Kamar Harga Normal	Jumlah kamar Terjual
<i>Standar Room</i>	187	125	312
<i>Deluxe Room</i>	562	374	936
<i>Suite Room</i>	365	243	608
Jumlah	1.114	742	1856

Sumber : Hotel Firdaus 2023

Tabel 4.5 Total Penjualan Kamar Pada Tahun 2022

Jenis Kamar	Perhitungan Harga Normal	Hasil Penjualan Harga Normal	Perhitungan Harga Corporate	Hasil Penjualan Harga Corporate	Total Penjualan
<i>Standar Room</i>	125xRp170.000,00	Rp21.216.000,00	187xRp150.000,00	Rp28.080.000,00	Rp49.296.000,00
<i>Deluxe Room</i>	374xRp230.000,00	Rp86.112.000,00	562xRp200.000,00	Rp112.320.000,00	Rp198.432.000,00
<i>Suite Room</i>	243xRp280.000,00	Rp68.096.000,00	365xRp250.000,00	Rp91.200.000,00	Rp159.296.000,00
Jumlah		Rp175.424.000,00		Rp231.600.000,00	Rp407.024.000,00

Sumber : Hotel Firdaus 2023

Tabel 4.8 Daftar Aktiva Tetap Pada Tahun 2022

No	Aktiva Tetap	Tahun	Unit	Umur Ekonomis (Tahun)	Harga Perolehan	Penyusutan Per Tahun	Akumulasi Penyusutan	Nilai Aktiva
1	Tanah	2008	1		Rp2.000.000.000,00			
2	Bangunan	2008	1	40	Rp3.000.000.000,00	Rp75.000.000,00	Rp1.050.000.000,00	Rp1.950.000.000,00
3	Kendaraan	2018	1	10	Rp240.000.000,00	Rp24.000.000,00	Rp96.000.000,00	Rp144.000.000,00
4	AC	2015	14	10	Rp32.000.000,00	Rp3.200.000,00	Rp22.400.000,00	Rp9.600.000,00
5	TV	2015	28	10	Rp72.800.000,00	Rp7.280.000,00	Rp50.960.000,00	Rp21.840.000,00
6	Meja	2015	30	10	Rp14.000.000,00	Rp1.400.000,00	Rp9.800.000,00	Rp4.200.000,00
7	Kursi	2015	36	10	Rp4.200.000,00	Rp420.000,00	Rp2.940.000,00	Rp1.260.000,00
8	Proyektor	2012	1	16	Rp5.500.000,00	Rp343.750,00	Rp3.437.500,00	Rp2.062.500,00
9	Sound System	2012	1	15	Rp4.500.000,00	Rp300.000,00	Rp3.000.000,00	Rp1.500.000,00
10	Lemari	2015	26	10	Rp18.200.000,00	Rp1.820.000,00		
11	Genset	2010	1	15	Rp69.000.000,00	Rp4.600.000,00	Rp55.200.000,00	Rp13.800.000,00
12	Kipas Angin	2015	14	10	Rp2.450.000,00	Rp245.000,00	Rp1.715.000,00	Rp735.000,00
13	Single Bad	2015	28	15	Rp50.400.000,00	Rp3.360.000,00	Rp23.520.000,00	Rp26.880.000,00
14	Spring Bad	2015	28	15	Rp33.600.000,00	Rp2.240.000,00	Rp15.680.000,00	Rp17.920.000,00
15	CCTV	2012	1	16	Rp5.300.000,00	Rp331.250,00	Rp3.312.500,00	Rp1.987.500,00
16	Komputer	2019	1	5	Rp3.500.000,00	Rp700.000,00	Rp700.000,00	Rp2.100.000,00
17	Telepon	2021	1	5	Rp264.000,00	Rp52.800,00	Rp2.100.000,00	Rp1.400.000,00
18	Piring	2018	24	5	Rp252.000,00	Rp50.400,00	Rp52.800,00	Rp211.200,00
19	Sendok	2018	24	5	Rp240.000,00	Rp48.000,00	Rp201.600,00	Rp50.400,00
29	Garpu	2018	24	5	Rp240.000,00	Rp48.000,00	Rp192.000,00	Rp48.000,00

Disambung ke halaman berikutnya

Tabel Sambungan 4.8

No	Aktiva Tetap	Tahun	Unit	Umur Ekonomis (Tahun)	Harga Perolehan	Penyusutan Per Tahun	Akumulasi Penyusutan	Nilai Aktiva
21	Tempat Sampah	2021	30	5	Rp750.000,00	Rp150.000,00	Rp150.000,00	Rp600.000,00
22	Handuk	2020	26	5	Rp1.118.000,00	Rp223.600,00	Rp447.200,00	Rp670.800,00
23	Seprei	2021	56	5	Rp1.960.000,00	Rp392.000,00	Rp392.000,00	Rp1.568.000,00
24	Bantal	2020	56	5	Rp1.568.000,00	Rp313.600,00	Rp627.200,00	Rp940.800,00
25	<i>Pillow Case</i>	2020	56	5	Rp980.000,00	Rp196.000,00	Rp392.000,00	Rp588.000,00
26	Selimut	2020	56	5	Rp2.520.000,00	Rp504.000,00	Rp1.008.000,00	Rp1.512.000,00
27	Alat Tulis Kantor	2022	Lusin		Rp150.000,00			
28	<i>Bathroom Amenities</i>	2022	246		Rp4.950.000,00			
Total						Rp127.218.100,00	Rp1.343.719.800,00	Rp2.195.785.000,00

Sumber : Hotel Firdaus 2023

Tabel 4.9 Biaya Tetap dan Biaya Variabel Hotel Firdaus Tahun 2022

No	Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
1	Biaya Penyusutan Aktiva Tetap	Rp127.218.100,00	
2	Biaya Gaji	Rp150.000.000,00	
3	Biaya Asuransi	Rp2.534.000,00	
4	Biaya Air		Rp12.550.000,00
5	Biaya Telepon		Rp6.487.000,00
6	Biaya Wifi dan Internet		Rp4.300.000,00
7	Biaya Listrik		Rp54.000.000,00
8	Biaya Pemeliharaan		Rp15.000.000,00
9	Biaya Perawatan Gedung		Rp30.000.000,00
10	Biaya Pengurusan Izin		Rp3.300.000,00
11	Biaya <i>Housekeeping</i>		Rp8.000.000,00
12	Biaya <i>Front Office</i>		Rp3.500.000,00
13	Biaya pemasaran		Rp2.700.000,00
14	Biaya <i>Engineering</i>		Rp4.000.000,00
15	PPH		Rp15.600.000,00
	Total	Rp279.752.100,00	Rp159.437.000,00

Sumber : Hotel Firdaus 2023

Lampiran 4. Dokumentasi Wawancara Penulis Dengan Narasumber

Daftar Harga Per Kamar Pada Hotel Firdaus



Tipe Kamar	Fasilitas	Harga
SUITE ROOM	<ul style="list-style-type: none"> TV Led 32 Inch	Rp. 280.000,-
DELUXE ROOM	<ul style="list-style-type: none"> TV Led 32 Inch	Rp. 230.000,-
STANDAR ROOM	<ul style="list-style-type: none"> Kipas Angin (FAN)	Rp. 170.000,-
MEETING ROOM (Ruang Pertemuan)	<ul style="list-style-type: none"> Meja Kursi	Rp. 1.000.000,-

Ekstra Bed (Kasur Tambahan)

Keterangan :

- Sarapan Pagi pukul 07.00 s.d 08.00 WITA
- Check Out pukul 13.00 WITA

More Info :
0852 3030 4236

Front Office Hotel Firdaus



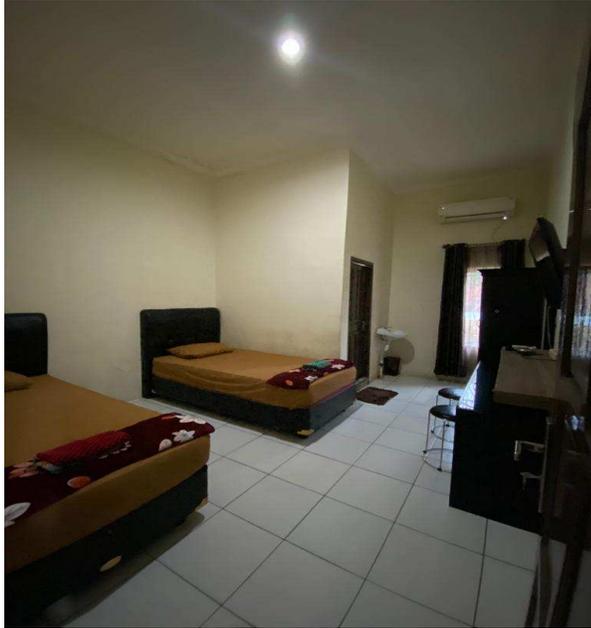
Halaman Depan Pada Hotel Firdaus



Lorong pada Hotel Firdaus



Jenis Kamar *Suite Room*



Jenis Kamar *Deluxe Room*



Jenis Kamar *Standar Room***Foto Bersama Manajer Hotel**

Lampiran 5. Surat Izin Penelitian



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,
RISET DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS MULAWARMAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Alamat : Jalan Tanah Grogot No. 01 Gunung Kelua Samarinda Kode Pos 75119
Telepon : (0541) 738913-738915-79816 Fax : (0541) 738913-738916
Laman : <https://feb.unmul.ac.id>

Nomor : 381/UN17.1/PL/2023 Samarinda, 13 Februari 2023
Lampiran :
Perihal : Penyusunan Skripsi Mahasiswa

Kepada Yth. : Pimpinan Hotel Firdaus

Di
Kutai Barat

Sehubungan dengan penyusunan skripsi yang merupakan tugas akhir bagi mahasiswa Program Sarjana (S1) maka kami mohon kepada Bapak/Ibu kiranya berkenan menerima mahasiswa kami untuk melaksanakan penelitian di instansi yang Bapak/Ibu pimpin dengan judul :

Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Firdaus Di Kutai Barat

Adapun mahasiswa yang dimaksud adalah :

Nama : Aldo Meisab
NIM : 1901036182
Tempat/Tanggal lahir : mataram, 12 Mei 2001
Jurusan : Akuntansi
Program Studi : S1 Akuntansi
Semester : 8 (Delapan)
Alamat : Jl. Simpang Raya RT.001, Kel.Simpang Raya, Kec.
Barong Tongkok
No. Telepon : 081248845587

Demikian permohonan ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerja samanya diucapkan terima kasih.

a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik



F. Defung, MA., PhD
NIP. 19700329 199903 2 001

Dokumen ini disahkan menggunakan tanda tangan elektronik
Telah terverifikasi pada <http://sivd.feb.unmul.ac.id>