



## **ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI DASAR PENETAPAN TARIF KAMAR DALAM MENGOPTIMALKAN PROFITABILITAS PADA HOTEL ONIH BOGOR**

**Ira Rodiyana, M. Nur Afif, Indra Cahya Kusuma**

Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Djuanda Bogor

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis harga jual produk, biaya dan volume penjualan Hotel Onih untuk mengetahui nilai titik impas dimana perusahaan dalam keadaan tidak rugi dan tidak untung atau sering disebut Break Even Point (BEP) sebagai penetapan harga jual yang tepat guna mencapai target laba yang diinginkan Hotel Onih yaitu kenaikan sebesar 30% dari laba sebelumnya. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data deskriptif dengan metode pendekatan kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa volume penjualan Hotel Onih selama tahun 2018-2020 mengalami penurunan penjualan pada tahun 2020. Akan tetapi, volume penjualan Hotel Onih tahun 2018-2020 telah mencapai titik impas atau Break Even Point (BEP). Dengan itu Hotel Onih tidak perlu mengubah harga jual dalam artian cukup menggunakan harga jual sebelumnya untuk mencapai target laba yang diinginkan.

**Kata Kunci:** Titik Impas, Penjualan, Perencanaan Laba.

### **PENDAHULUAN**

Wabah pandemi Covid-19 berdampak terhadap segala aspek, tidak terkecuali berdampak terhadap tatanan perekonomian di Indonesia. Industri perhotelan merupakan salah satu industri yang sangat terpukul dan terdampak sangat hebat dalam pandemi ini. Ditambah lagi dengan banyaknya pesaing dalam industri

perhotelan ini membuat perusahaan memerlukan strategi dan upaya agar hotel dapat terus beroperasi.

Setiap tahun, Hotel Onih merencanakan keuntungan yang mereka inginkan di masa depan, tetapi keuntungan yang mereka dapatkan tidak sesuai dengan yang mereka inginkan terlebih di masa pandemi ini Hotel Onih harus menentukan harga jual yang tepat

---

\*Correspondence Address : irarosdiyyana26@gmail.com

DOI : 10.31604/jips.v11i12.2024.4882-4893

© 2024UM-Tapsel Press

dan mengetahui berapa banyak penjualan yang harus mereka lakukan untuk mencapai titik impas dari penjualan setiap kamarnya. Dengan menggunakan analisis *Break Event Point* (BEP) untuk mengetahui harga jual merupakan solusi yang tepat sehingga perusahaan dapat mengoptimalkan keuntungan perusahaan tanpa terlalu membebani konsumen. Menurut Ramdhani dkk (2020), *Break Even Point* adalah suatu cara atau alat (teknik) yang

digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi (usaha) di mana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi atau dengan kata lain perusahaan mencapai titik impas (pengeluaran dan pendapatan adalah seimbang). Adapun laporan penjualan kamar selama tiga tahun terakhir oleh Hotel Onih dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 1 Penjualan Sewa Kamar Hotel Onih Tahun 2018-2020**

Keterangan	Tahun 2018	Tahun 2019	Tahun 2020
<b>Pendapatan :</b>			
Total Pendapatan	Rp 5.890.050.000	Rp 8.684.300.000	Rp 3.609.800.000
<b>Biaya Operasional :</b>			
Biaya Gaji dan Upah	Rp 1.194.217.857	Rp 830.076.579	Rp 360.283.442
Biaya Listrik	Rp 103.991.546	Rp 179.062.830	Rp 78.995.780
Biaya Air	Rp 49.285.686	Rp 167.025.195	Rp 27.021.258
Biaya Telepon	Rp 166.065.283	Rp 78.517.847	Rp 96.917.713
Biaya Perawatan Gedung	Rp 21.161.559	Rp 68.131.519	Rp 19.300.899
Biaya Peny.Fasilitas	Rp 322.144.114	Rp 740.213.876	Rp 322.144.114
Biaya Administrasi	Rp 87.410.155	Rp 242.974.279	Rp 61.360.295
Biaya Laundry	Rp 97.398.460	Rp 164.600.025	Rp 59.700.000
Biaya Pem.Perlengkapan	Rp 105.718.230	Rp 180.026.928	Rp 66.762.252
Biaya Breakfast	Rp 85.129.543	Rp 1.533.080.339	Rp 31.095.488
Biaya Beverage	Rp 112.675.187	Rp 301.196.295	Rp 49.083.201
Biaya Drug Store	Rp 3.684.016	Rp 4.948.133	Rp 448.723
Total Biaya	Rp 2.348.881.635	Rp 4.489.853.845	Rp 1.173.113.165
<b>Laba</b>	<b>Rp 3.541.168.365</b>	<b>Rp 4.194.446.155</b>	<b>Rp 2.436.686.835</b>

Sumber: Hotel Onih Kota Bogor, 2021 (Data Diolah)

Dari tabel di atas terlihat bahwa adanya penurunan laba yang cukup signifikan pada tahun 2020 jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Penurunan laba ini dipicu oleh penurunan tingkat pendapatan yang diakibatkan salah satunya oleh adanya pandemi Covid-19 ini. Terlebih di tahun 2021 ini, dimana wabah Covid-19 meningkat yang mengakibatkan penurunan volume penjualan. Jika terjadinya penurunan volume penjualan tetapi ingin memperoleh laba yang diharapkan, karena harga merupakan salah satu keputusan terpenting dalam pemasaran, sehingga untuk memperoleh laba yang diinginkan maka perusahaan

harus menentukan harga sewa kamar yang tepat.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Pengertian Akuntansi Biaya

Mulyadi (2018), Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya, pembuatan dan penjualan produk atau jasa dengan cara-cara tertentu serta penafsiran terhadapnya.

### Klasifikasi Biaya

Bustami dan Nurlela (2013), Klasifikasi biaya atau penggolongan biaya adalah suatu proses pengelompokan biaya secara sistematis atas keseluruhan elemen biaya yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih

ringkas dan penting. Dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya dapat digolongkan menjadi biaya variabel, biaya semivariabel, biaya semifixed dan biaya tetap.

### **Metode Kuadrat Terkecil (Least Square Method)**

Metode *Least Square* merupakan metode memisahkan biaya menjadi tetap dan variabel dengan menggunakan persamaan secara matematis. Persamaan yang digunakan adalah persamaan garis lurus yaitu  $y = a + bx$ .

### **Pengertian Harga Jual**

Lasena (2013), Harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan, karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual.

### **Pengertian Analisis Biaya Volume Laba**

Mulyadi (2018), Analisis Biaya Volume Laba merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba, untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek.

### **Perencanaan Laba**

Muliono (2018: 15) perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang. Hapsari (2017:15) perencanaan laba adalah gambaran keuangan mengenai hasil yang diharapkan pada keputusan yang diambil.

### **Break Even Point**

Garrison, Noreen, dan Brewer (2016: 210), *Break Even Point* (BEP) adalah suatu tingkat penjualan di mana laba adalah nol.

Kalam (2016), Analisa *Break Even Point* (BEP) adalah titik keseimbangan antara total biaya dan total penjualan atau titik aktifitas (volume produksi) dan penjualan dimana tidak diperoleh keuntungan maupun kerugian karena total pendapatan sama dengan total pengeluaran.

### **Margin Kontribusi**

Lestari dan Permana (2017), Margin Kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi total biaya yang dikeluarkan. Rasio margin kontribusi adalah bagian dari setiap rupiah penjualan untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba.

### **Profitabilitas**

Fahmi (2014), menyatakan profitabilitas adalah rasio yang mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi.

## **METODE PENELITIAN**

### **Objek dan Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di perusahaan yang bergerak dibidang jasa terkhusus perhotelan yang berada di Bogor yaitu Hotel Onih yang tepatnya beralamat di Jl. Paledang No.50 - 52, RT.01/RW.07, Paledang, Kecamatan Bogor Tengah, Kota Bogor, Jawa Barat 16122.

### **Desain Penelitian**

Penelitian ini menggunakan desain deskriptif kualitatif. Dalam analisis *break even point* ini desain penelitian yang dilakukan yaitu dengan mengelompokkan biaya-biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel dan

menghitung volume penjualan dari harga jual yang terjadi selama periode tertentu. Adapun data yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan laba rugi perusahaan selama 2018 sampai dengan 2020.

**Metode Pengumpulan Data**

Penelitian ini menggunakan data primer dengan dilakukannya wawancara dan data sekunder yang didapat dengan dokumentasi.

**Metode Analisis Data**

Dalam penelitian ini metode analisis yang digunakan untuk menganalisis struktur biaya adalah dengan menjumlahkan biaya variabel (*variabel cost*) dengan biaya tetap (*fixed cost*). Apabila terdapat biaya semi variabel maka biaya semi variabel dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode *Least Squares*. Sedangkan untuk menganalisis perencanaan laba adalah dengan menghitung nilai *Break Even*

*Point* (BEP) atau titik impas dalam nilai unit dan rupiah.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Data yang digunakan dalam penelian merupakan data keuangan Hotel Onih dari tahun 2018-2020. Data tiga tahun tersebut dijadikan bahan perbandingan dalam perhitungan laba dan penetapan harga jual untuk tahun 2021, dimana pada tahun 2018 dan 2019 belum terjadinya pandemi dan tahun 2020 sudah terjadinya pandemi. Adanya pandemi ini sangat mempengaruhi penjualan Hotel Onih. Adapun jenis kamar yang ditawarkan Hotel Onih ada delapan jenis kamar diantaranya *Superior, Deluxe, Deluxe Balcony, Executive, Executive Duplex, Executive Mountain View, Executive Balcony* dan *Family Suite*. Penjualan kamar Hotel Onih mengalami penurunan penjualan pada tahun 2020 yang dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 2 Penjualan Kamar Hotel Onih dalam Rupiah Tahun 2018-2020**

Tipe Kamar	Tahun		
	2018	2019	2020
<i>Superior</i>	Rp 1.847.000.000	Rp 2.091.000.000	Rp 1.053.000.000
<i>Deluxe</i>	Rp 822.500.000	Rp 1.945.000.000	Rp 675.000.000
<i>Deluxe Balcony</i>	Rp 349.450.000	Rp 591.600.000	Rp 197.200.000
<i>Executive</i>	Rp 287.100.000	Rp 178.200.000	Rp 353.100.000
<i>Executive Duplex</i>	Rp 1.098.000.000	Rp 1.848.000.000	Rp 435.000.000
<i>Executive Mountain View</i>	Rp 693.000.000	Rp 1.186.500.000	Rp 332.500.000
<i>Executive Balcony</i>	Rp 364.000.000	Rp 360.000.000	Rp 256.000.000
<i>Family Suite</i>	Rp 429.000.000	Rp 484.000.000	Rp 308.000.000
<b>Total</b>	<b>Rp5.890.050.000</b>	<b>Rp8.684.300.000</b>	<b>Rp 3.609.800.000</b>

Sumber: Hotel Onih Kota Bogor, 2021 (Data Diolah)

Adanya penurunan laba ini maka dilakukan penentuan harga jual menggunakan metode Break Even Point dengan pendekatan Signaling Theory untuk mengetahui apakah penjualan kamar Hotel Onih dari 2018-2020 sudah mencapai titik impas. Spence (1973), menjelaskan bahwa Signaling Theory

adalah pihak pengirim atau pemilik informasi memberikan suatu isyarat atau sinyal berupa informasi yang mencerminkan kondisi suatu perusahaan yang bermanfaat bagi pihak penerima atau investor. Berdasarkan itu, titik impas merupakan isyarat atau sinyal yang membantu investor di pasar

modal sebagai alat analisis untuk mengambil keputusan investasi.

Adapun biaya yang dikeluarkan oleh Hotel Onih dari 2018-2020 dapat dilihat pada tabel klasifikasi biaya sebagai berikut:

**Pemisahan Biaya**

Pemisahan biaya dilakukan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel 3 Rekapitulasi Klasifikasi Biaya Hotel Onih Tahun 2018-2020

Jenis Biaya	2018		2019		2020	
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Gaji-Upah	Rp1.194.217.857		Rp 830.076.579		Rp 360.283.442	
Listrik	Rp 82.078.083	Rp 21.913.463	Rp 36.397.544	Rp 142.665.286	Rp 12.743.398	Rp 66.252.382
Air	Rp 64.010.324	-Rp 14.724.638	-Rp 402.257	Rp 167.427.452	Rp 2.086.577	Rp 24.934.681
Telepon	Rp 84.446.447	Rp 81.618.836	-Rp 21.172.901	Rp 99.690.748	Rp 18.299.123	Rp 78.618.590
Per. Gedung		Rp 21.161.559		Rp 68.131.519		Rp 19.300.899
Pen. Fasilitas	Rp 322.144.114		Rp 740.213.876		Rp 322.144.114	
Administrasi	Rp 195.987.971	-Rp 108.577.816	Rp 167.873.589	Rp 75.100.690	-Rp 26.758.628	Rp 88.118.923
Laundry		Rp 97.398.460		Rp 164.600.025		Rp 59.700.000
Perlengkapan		Rp 105.718.230		Rp 180.026.928		Rp 66.762.252
Breakfast		Rp 85.129.543		Rp1.533.080.339		Rp 31.095.488
Beverage		Rp 112.675.187		Rp 301.196.295		Rp 49.083.201
Drug Store		Rp 3.684.016		Rp 4.948.133		Rp 448.723
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp 1.942.884.795</b>	<b>Rp 405.996.839</b>	<b>Rp 1.752.986.430</b>	<b>Rp 2.736.867.415</b>	<b>Rp 688.798.026</b>	<b>Rp 484.315.139</b>

Sumber: Hotel Onih Kota Bogor, 2021 (Data Diolah)

**Alokasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel**

Sebelum menghitung Break Even Point, diperlukan pengidentifikasian alokasi biaya tetap dan biaya variabel sebagai dasar untuk mengetahui persentase nilai jual yang

nantinya dapat memudahkan dalam menentukan margin kontribusi perunit atau rupiah untuk menentukan perhitungan Break Even Point itu sendiri. Adapun perhitungan persentase alokasi biaya tetap dan biaya variabel Hotel Onih adalah sebagai berikut:

Tabel 4 Persentase Alokasi Biaya Tetap Dan Biaya Variabel Hotel Onih

Tipe Kamar	Total	Kuantiti	Kapasitas	Harga	Kapasitas	Persentase
	Kamar	Satu Tahun	Kamar Terjual	Sewa Kamar	Penjualan Kamar	Nilai Jual
Superior	38	365	13.87	Rp 1.000.000	Rp 13.870.000.000	29%
Deluxe	34	365	12.41	Rp 1.250.000	Rp 15.512.500.000	33%
Deluxe Balcony	4	365	1.46	Rp 1.450.000	Rp 2.117.000.000	4%
Executive	1	365	365	Rp 1.650.000	Rp 602.250.000	1%
Executive Duplex	6	365	2.19	Rp 3.000.000	Rp 6.570.000.000	14%
Exc.Mountain View	4	365	1.46	Rp 3.500.000	Rp 5.110.000.000	11%
Executive Balcony	1	365	365	Rp 4.000.000	Rp 1.460.000.000	3%
Family Suite	1	365	365	Rp 5.500.000	Rp 2.007.500.000	4%
<b>Total</b>	<b>89</b>	<b>2.92</b>	<b>32.485</b>	<b>Rp21.350.000</b>	<b>Rp 47.249.250.000</b>	<b>100%</b>

Sumber: Hotel Onih Kota Bogor, 2021 (Data Diolah)

**Perhitungan Margin Kontribusi Dan Rasio Margin Kontribusi**

Perhitungan Margin Kontribusi dan Rasio Margin Kontribusi Tahun 2018-2020 sebelumnya harus mengetahui alokasi biaya tetap dan variabel dari setiap unit tipe kamar. Alokasi biaya tetap dihitung dengan mengkalikan total biaya tetap setiap

tahunnya dengan persentase setiap kamarnya. Alokasi biaya variabel perunit dihitung dengan mengkalikan jumlah biaya variabel pertahun dengan persentase setiap kamar dibagi banyaknya kamar. Sementara untuk menghitung margin kontribusi dan rasio margin kontribusi dihitung dengan menggunakan rumus:

Margin Kontribusi = T. Penjualan - T. Biaya

margin kontribusi dan rasio margin kontribusi tahun 2018-2020 adalah sebagai berikut:

$Contribution\ Margin\ Ratio = \frac{Margin\ Kontribusi}{Total\ Penjualan}$

Maka dari itu perhitungan alokasi biaya tetap, biaya variabel,

**Tabel 5 Alokasi Biaya Tetap Tahun 2018**

Tipe Kamar	Biaya Tetap	Persentase Alokasi	Jumlah Alokasi
Superior		29%	Rp 570.333.119
Deluxe		33%	Rp 637.872.567
Deluxe Balcony		4%	Rp 87.050.844
Executive	Rp 1.942.884.795	1%	Rp 24.764.464
Executive Duplex		14%	Rp 270.157.793
Exc. Mountain View		11%	Rp 210.122.728
Executive Balcony		3%	Rp 60.035.065
Family Suite		4%	Rp 82.548.215
<b>Total</b>	<b>Rp 1.942.884.795</b>	<b>100%</b>	<b>Rp 1.942.884.795</b>

Sumber: Hotel Onih Kota Bogor, 2021 (Data Diolah)

**Tabel 6 Alokasi Biaya Variabel Tahun 2018**

Tipe Kamar	Kapasitas Kamar Terjual	Biaya Variabel	Persentase Alokasi	Jumlah Alokasi	Biaya Variabel Perunit
Superior	13.87	Rp 405.996.839	29%	Rp 119.180.223	Rp 8.593
Deluxe	12.41		33%	Rp 133.293.671	Rp 10.741
Deluxe Balcony	1.46		4%	Rp 18.190.666	Rp 12.459
Executive	365		1%	Rp 5.174.931	Rp 14.178
Executive Duplex	2.19		14%	Rp 56.453.790	Rp 25.778
Exc.Mountain View	1.46		11%	Rp 43.908.503	Rp 30.074
Executive Balcony	365		3%	Rp 12.545.287	Rp 34.371
Family Suite	365		4%	Rp 17.249.769	Rp 47.26
<b>Total</b>	<b>32.485</b>	<b>Rp 405.996.839</b>	<b>100%</b>	<b>Rp 405.996.839</b>	<b>Rp 183.453</b>

Sumber: Hotel Onih Kota Bogor, 2021 (Data Diolah)

**Tabel 7 Margin Kontribusi dan Rasio Margin Kontribusi Tahun 2018**

Tipe Kamar	Harga Sewa Kamar	Biaya Variabel Perunit	Margin Kontribusi	Biaya Variabel	Penjualan	RCM
Superior	Rp 1.000.000	Rp 8.593	Rp 991.407	Rp119.180.223	Rp 1.847.000.000	0,9355
Deluxe	Rp 1.250.000	Rp 10.741	Rp 1.239.259	Rp133.293.671	Rp 822.500.000	0,8379
Deluxe Balcony	Rp 1.450.000	Rp 12.459	Rp 1.437.541	Rp 18.190.666	Rp 349.450.000	0,9479
Executive	Rp 1.650.000	Rp 14.178	Rp 1.635.822	Rp 5.174.931	Rp 287.100.000	0,9820
Executive Duplex	Rp 3.000.000	Rp 25.778	Rp 2.974.222	Rp 56.453.790	Rp 1.098.000.000	0,9486
Exc. Mountain View	Rp 3.500.000	Rp 30.074	Rp 3.469.926	Rp 43.908.503	Rp 693.000.000	0,9366
Executive Balcony	Rp 4.000.000	Rp 34.371	Rp 3.965.629	Rp 12.545.287	Rp 364.000.000	0,9655
Family Suite	Rp 5.500.000	Rp 47.260	Rp 5.452.740	Rp 17.249.769	Rp 429.000.000	0,9598
<b>Total</b>	<b>Rp21.350.000</b>	<b>Rp 183.453</b>	<b>Rp21.166.547</b>	<b>Rp405.996.839</b>	<b>Rp5.890.050.000</b>	

Sumber: Hotel Onih Kota Bogor, 2021 (Data Diolah)

**Tabel 8 Alokasi Biaya Tetap Tahun 2019**

<b>Tipe Kamar</b>	<b>Biaya Tetap</b>	<b>Persentase Alokasi</b>	<b>Jumlah Alokasi</b>	
<i>Superior</i>		29%	Rp	514.588.523
<i>Deluxe</i>		33%	Rp	575.526.638
<i>Deluxe Balcony</i>		4%	Rp	78.542.459
<i>Executive</i>	Rp 1.752.986.430	1%	Rp	22.343.975
<i>Executive Duplex</i>		14%	Rp	243.752.458
<i>Exc. Mountain View</i>		11%	Rp	189.585.245
<i>Executive Balcony</i>		3%	Rp	54.167.213
<i>Family Suite</i>		4%	Rp	74.479.918
<b>Total</b>	<b>Rp 1.752.986.430</b>	<b>100%</b>	<b>Rp</b>	<b>1.752.986.430</b>

Sumber: Hotel Onih Kota Bogor, 2021 (Data Diolah)

**Tabel 9 Alokasi Biaya Variabel Tahun 2019**

<b>Tipe Kamar</b>	<b>Kapasitas Kamar Terjual</b>	<b>Biaya Variabel</b>	<b>Persentase Alokasi</b>	<b>Jumlah Alokasi</b>	<b>Biaya Variabel Perunit</b>
<i>Superior</i>	13.87		29%	Rp 803.406.425	Rp 57.924
<i>Deluxe</i>	12.41		33%	Rp 898.546.660	Rp 72.405
<i>Deluxe Balcony</i>	1.46		4%	Rp 122.625.191	Rp 83.99
<i>Executive</i>	365	Rp2.736.867.415	1%	Rp 34.884.753	Rp 95.575
<i>Executive Duplex</i>	2.19		14%	Rp 380.560.938	Rp 173.772
<i>Exc. Mountain View</i>	1.46		11%	Rp 295.991.841	Rp 202.734
<i>Executive Balcony</i>	365		3%	Rp 84.569.097	Rp 231.696
<i>Family Suite</i>	365		4%	Rp 116.282.509	Rp 318.582
<b>Total</b>	<b>32.485</b>	<b>Rp2.736.867.415</b>	<b>100%</b>	<b>Rp2.736.867.415</b>	<b>Rp 1.236.678</b>

Sumber: Hotel Onih Kota Bogor, 2021 (Data Diolah)

**Tabel 10 Margin Kontribusi dan Rasio Margin Kontribusi Tahun 2019**

<b>Tipe Kamar</b>	<b>Harga Sewa Kamar</b>	<b>Biaya Variabel Perunit</b>	<b>Margin Kontribusi</b>	<b>Biaya Variabel</b>	<b>Penjualan</b>	<b>RCM</b>
<i>Superior</i>	Rp 1.000.000	Rp 57.924	Rp 942.076	Rp 803.406.425	Rp 2.091.000.000	0,6158
<i>Deluxe</i>	Rp 1.250.000	Rp 72.405	Rp 1.177.595	Rp 898.546.660	Rp 1.945.000.000	0,5380
<i>Deluxe Balcony</i>	Rp 1.450.000	Rp 83.990	Rp 1.366.010	Rp 122.625.191	Rp 591.600.000	0,7927
<i>Executive</i>	Rp 1.650.000	Rp 95.575	Rp 1.554.425	Rp 34.884.753	Rp 178.200.000	0,8042
<i>Executive Duplex</i>	Rp 3.000.000	Rp 173.772	Rp 2.826.228	Rp 380.560.938	Rp 1.848.000.000	0,7941
<i>Exc. Mountain View</i>	Rp 3.500.000	Rp 202.734	Rp 3.297.266	Rp 295.991.841	Rp 1.186.500.000	0,7505
<i>Executive Balcony</i>	Rp 4.000.000	Rp 231.696	Rp 3.768.304	Rp 84.569.097	Rp 360.000.000	0,7651
<i>Family Suite</i>	Rp 5.500.000	Rp 318.582	Rp 5.181.418	Rp 116.282.509	Rp 484.000.000	0,7597
<b>Total</b>	<b>Rp 21.350.000</b>	<b>Rp1.236.678</b>	<b>Rp20.113.322</b>	<b>Rp2.736.867.415</b>	<b>Rp8.684.300.000</b>	

Sumber: Hotel Onih Kota Bogor, 2021 (Data Diolah)

Tabel 11 Alokasi Biaya Tetap Tahun 2020

Tipe Kamar	Biaya Tetap	Persentase Alokasi	Jumlah Alokasi
Superior		29%	Rp 202.196.408
Deluxe		33%	Rp 226.140.719
Deluxe Balcony		4%	Rp 30.861.557
Executive	Rp 688.798.026	1%	Rp 8.779.581
Executive Duplex		14%	Rp 95.777.246
Exc.Mountain View		11%	Rp 74.493.413
Executive Balcony		3%	Rp 21.283.832
Family Suite		4%	Rp 29.265.270
<b>Total</b>	<b>Rp 688.798.026</b>	<b>100%</b>	<b>Rp 688.798.026</b>

Sumber: Hotel Onih Kota Bogor, 2021 (Data Diolah)

Tabel 12 Alokasi Biaya Variabel 2020

Tipe Kamar	Kapasitas Kamar Terjual	Biaya Variabel	Persentase Alokasi	Jumlah Alokasi	Biaya Variabel Perunit
Superior	13.87		29%	Rp 142.170.531	Rp 10.25
Deluxe	12.41		33%	Rp 159.006.515	Rp 12.813
Deluxe Balcony	1.46		4%	Rp 21.699.713	Rp 14.863
Executive	365	Rp 484.315.139	1%	Rp 6.173.194	Rp 16.913
Executive Duplex	2.19		14%	Rp 67.343.936	Rp 30.751
Exc.Mountain View	1.46		11%	Rp 52.378.617	Rp 35.876
Executive Balcony	365		3%	Rp 14.965.319	Rp 41.001
Family Suite	365		4%	Rp 20.577.314	Rp 56.376
<b>Total</b>	<b>32.485</b>	<b>Rp 484.315.139</b>	<b>100%</b>	<b>Rp 484.315.139</b>	<b>Rp 218.842</b>

Sumber: Hotel Onih Kota Bogor, 2021 (Data Diolah)

Tabel 13 Margin Kontribusi dan Rasio Margin Kontribusi Tahun 2020

Tipe Kamar	Harga	Biaya Variabel	Margin	Biaya Variabel	Penjualan	RCM
	Sewa Kamar	Perunit	Kontribusi			
Superior	Rp 1.000.000	Rp 10.250	Rp 989.750	Rp 142.170.531	Rp 1.053.000.000	0,8650
Deluxe	Rp 1.250.000	Rp 12.813	Rp 1.237.187	Rp 159.006.515	Rp 675.000.000	0,7644
Deluxe Balcony	Rp 1.450.000	Rp 14.863	Rp 1.435.137	Rp 21.699.713	Rp 197.200.000	0,8900
Executive	Rp 1.650.000	Rp 16.913	Rp 1.633.087	Rp 6.173.194	Rp 353.100.000	0,9825
Executive Duplex	Rp 3.000.000	Rp 30.751	Rp 2.969.249	Rp 67.343.936	Rp 435.000.000	0,8452
Exc. Mountain View	Rp 3.500.000	Rp 35.876	Rp 3.464.124	Rp 52.378.617	Rp 332.500.000	0,8425
Executive Balcony	Rp 4.000.000	Rp 41.001	Rp 3.958.999	Rp 14.965.319	Rp 256.000.000	0,9415
Family Suite	Rp 5.500.000	Rp 56.376	Rp 5.443.624	Rp 20.577.314	Rp 308.000.000	0,9332
<b>Total</b>	<b>Rp 21.350.000</b>	<b>Rp 218.842</b>	<b>Rp 21.131.158</b>	<b>Rp 484.315.139</b>	<b>Rp 3.609.800.000</b>	

Sumber: Hotel Onih Kota Bogor, 2021 (Data Diolah)

### Perhitungan Break Even Point

Perhitungan nilai *Break Even Point* dihitung dalam satuan unit dan satuan rupiah. Untuk perhitungan satuan unit tahun 2018 dapat dilihat pada perhitungan dibawah ini:

$$(Q) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Perunit} - \text{Biaya Variabel Perunit}}$$

$$SP = \frac{\text{Rp } 570.333.119}{\text{Rp } 1.000.000 - \text{Rp } 8.593} = \frac{\text{Rp } 570.333.119}{\text{Rp } 991.407} = 575$$

$$DL = \frac{\text{Rp } 637.872.567}{\text{Rp } 1.250.000 - \text{Rp } 10.741} = \frac{\text{Rp } 637.872.567}{\text{Rp } 1.239.259} = 515$$

$$DB = \frac{\text{Rp } 87.050.844}{\text{Rp } 1.450.000 - \text{Rp } 12.459} = \frac{\text{Rp } 87.050.844}{\text{Rp } 1.437.541} = 61$$

$$EX = \frac{\text{Rp } 24.764.464}{\text{Rp } 1.650.000 - \text{Rp } 14.178} = \frac{\text{Rp } 24.764.464}{\text{Rp } 1.635.822} = 15$$

$$ED = \frac{\text{Rp } 270.157.793}{\text{Rp } 3.000.000 - \text{Rp } 25.778} = \frac{\text{Rp } 270.157.793}{\text{Rp } 2.974.222} = 91$$

$$EM = \frac{\text{Rp } 210.122.728}{\text{Rp } 3.500.000 - \text{Rp } 30.074} = \frac{\text{Rp } 210.122.728}{\text{Rp } 3.469.926} = 61$$

$$EB = \frac{\text{Rp } 60.035.065}{\text{Rp } 4.000.000 - \text{Rp } 34.371} = \frac{\text{Rp } 60.035.065}{\text{Rp } 3.965.629} = 15$$

$$FS = \frac{\text{Rp } 82.548.215}{\text{Rp } 5.500.000 - \text{Rp } 47.260} = \frac{\text{Rp } 82.548.215}{\text{Rp } 5.452.740} = 15$$

Berikut nilai BEP unit untuk tahun 2019 :

$$(Q) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Perunit} - \text{Biaya Variabel Perunit}}$$

$$SP = \frac{\text{Rp } 514.588.523}{\text{Rp } 1.000.000 - \text{Rp } 57.924} = \frac{\text{Rp } 514.588.523}{\text{Rp } 942.076} = 546$$

$$DL = \frac{\text{Rp } 575.526.638}{\text{Rp } 1.250.000 - \text{Rp } 72.405} = \frac{\text{Rp } 575.526.638}{\text{Rp } 1.177.595} = 489$$

$$DB = \frac{\text{Rp } 78.542.459}{\text{Rp } 1.450.000 - \text{Rp } 83.990} = \frac{\text{Rp } 78.542.459}{\text{Rp } 1.366.010} = 57$$

$$EX = \frac{\text{Rp } 22.343.975}{\text{Rp } 1.650.000 - \text{Rp } 95.575} = \frac{\text{Rp } 22.343.975}{\text{Rp } 1.554.425} = 14$$

$$ED = \frac{\text{Rp } 243.752.458}{\text{Rp } 3.000.000 - \text{Rp } 173.772} = \frac{\text{Rp } 243.752.458}{\text{Rp } 2.826.228} = 86$$

$$EM = \frac{\text{Rp } 189.585.245}{\text{Rp } 3.500.000 - \text{Rp } 202.734} = \frac{\text{Rp } 189.585.245}{\text{Rp } 3.297.266} = 57$$

$$EB = \frac{\text{Rp } 54.167.213}{\text{Rp } 4.000.000 - \text{Rp } 231.696} = \frac{\text{Rp } 54.167.213}{\text{Rp } 3.768.304} = 14$$

$$FS = \frac{\text{Rp } 74.479.918}{\text{Rp } 5.500.000 - \text{Rp } 318.582} = \frac{\text{Rp } 74.479.918}{\text{Rp } 5.181.418} = 14$$

Berikut nilai BEP unit untuk tahun 2020 :

$$(Q) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Perunit} - \text{Biaya Variabel Perunit}}$$

$$SP = \frac{\text{Rp } 202.196.408}{\text{Rp } 1.000.000 - \text{Rp } 10.250} = \frac{\text{Rp } 202.196.408}{\text{Rp } 989.750} = 204$$

$$DL = \frac{\text{Rp } 226.140.719}{\text{Rp } 1.250.000 - \text{Rp } 12.813} = \frac{\text{Rp } 226.140.719}{\text{Rp } 1.237.187} = 183$$

$$DB = \frac{\text{Rp } 30.861.557}{\text{Rp } 1.450.000 - \text{Rp } 14.863} = \frac{\text{Rp } 30.861.557}{\text{Rp } 1.435.137} = 22$$

$$EX = \frac{\text{Rp } 8.779.581}{\text{Rp } 1.650.000 - \text{Rp } 16.913} = \frac{\text{Rp } 8.779.581}{\text{Rp } 1.633.087} = 5$$

$$ED = \frac{\text{Rp } 95.777.246}{\text{Rp } 3.000.000 - \text{Rp } 30.751} = \frac{\text{Rp } 95.777.246}{\text{Rp } 2.969.249} = 32$$

$$EM = \frac{\text{Rp } 74.493.413}{\text{Rp } 3.500.000 - \text{Rp } 35.876} = \frac{\text{Rp } 74.493.413}{\text{Rp } 3.464.124} = 22$$

$$EB = \frac{\text{Rp } 21.283.832}{\text{Rp } 4.000.000 - \text{Rp } 41.001} = \frac{\text{Rp } 21.283.832}{\text{Rp } 3.958.999} = 5$$

$$FS = \frac{\text{Rp } 29.265.270}{\text{Rp } 5.500.000 - \text{Rp } 56.376} = \frac{\text{Rp } 29.265.270}{\text{Rp } 5.443.624} = 5$$

Selanjutnya perhitungan nilai BEP dalam satuan rupiah untuk tahun 2018 dapat dilihat pada perhitungan berikut:

$$(Rp) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

$$SP = \frac{\text{Rp } 570.333.119}{0,9355} = \text{Rp } 609.673.118$$

$$DL = \frac{\text{Rp } 637.872.567}{0,8379} = \text{Rp } 761.238.201$$

$$DB = \frac{\text{Rp } 87.050.844}{0,9479} = \text{Rp } 91.831.126$$

$$EX = \frac{\text{Rp } 24.764.464}{0,9820} = \text{Rp } 25.219.033$$

$$ED = \frac{\text{Rp } 270.157.793}{0,9486} = \text{Rp } 284.800.860$$

$$EM = \frac{\text{Rp } 210.122.728}{0,9366} = \text{Rp } 224.336.709$$

$$EB = \frac{\text{Rp } 60.035.065}{0,9655} = \text{Rp } 62.178.036$$

$$FS = \frac{\text{Rp } 82.548.215}{0,9598} = \text{Rp } 86.006.470$$

Berikut nilai BEP rupiah untuk tahun 2019 dapat dilihat pada perhitungan berikut :

$$(Rp) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

$$SP = \frac{\text{Rp } 514.588.523}{0,6158} = \text{Rp } 835.670.994$$

$$DL = \frac{\text{Rp } 575.526.638}{0,5380} = \text{Rp } 1.069.707.810$$

$$DB = \frac{\text{Rp } 78.542.459}{0,7927} = \text{Rp } 99.079.349$$

$$EX = \frac{\text{Rp } 22.343.975}{0,8042} = \text{Rp } 27.782.783$$

$$ED = \frac{\text{Rp } 243.752.458}{0,7941} = \text{Rp } 306.966.439$$

$$EM = \frac{\text{Rp } 189.585.245}{0,7505} = \text{Rp } 252.600.598$$

$$EB = \frac{\text{Rp } 54.167.213}{0,7651} = \text{Rp } 70.798.870$$

$$FS = \frac{\text{Rp } 74.479.918}{0,7597} = \text{Rp } 98.032.542$$

Berikut nilai BEP rupiah untuk tahun 2020 dapat dilihat pada perhitungan berikut :

$$(Rp) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

$$\begin{aligned}
 SP &= \frac{\text{Rp } 202.196.408}{0,8650} = \text{Rp } 233.757.059 \\
 DL &= \frac{\text{Rp } 226.140.719}{0,7644} = \text{Rp } 295.827.351 \\
 DB &= \frac{\text{Rp } 30.861.557}{0,8900} = \text{Rp } 34.677.431 \\
 EX &= \frac{\text{Rp } 8.779.581}{0,9825} = \text{Rp } 8.935.804 \\
 ED &= \frac{\text{Rp } 95.777.246}{0,8452} = \text{Rp } 113.320.862 \\
 EM &= \frac{\text{Rp } 74.493.413}{0,8425} = \text{Rp } 88.422.596 \\
 EB &= \frac{\text{Rp } 21.283.832}{0,9415} = \text{Rp } 22.605.299 \\
 FS &= \frac{\text{Rp } 29.265.270}{0,9332} = \text{Rp } 31.360.444
 \end{aligned}$$

**Perhitungan Perencanaan**

**Laba**

Perencanaan laba Hotel Onih untuk tahun 2021 berdasarkan tipe kamar dapat dihitung dengan menambahkan laba Hotel Onih setiap kamarnya dengan hasil perkalian persentase yang diharapkan yaitu sebesar 30% dengan laba hotel onih berdasarkan tipe kamar. Adapun perhitungannya pada tabel sebagai berikut:

**Tabel 14 Perhitungan Perencanaan Laba Hotel Onih Tahun 2021**

Tipe Kamar	Laba Tahun 2020	Persentase	Kenaikan Laba	Perencanaan
				Laba Tahun 2021
Superior	Rp 708.633.061	30%	Rp 212.589.918	Rp 921.222.979
Deluxe	Rp 289.852.765	30%	Rp 86.955.830	Rp 376.808.595
Deluxe Balcony	Rp 144.638.730	30%	Rp 43.391.619	Rp 188.030.349
Executive	Rp 338.147.225	30%	Rp 101.444.168	Rp 439.591.393
Executive Duplex	Rp 271.878.818	30%	Rp 81.563.645	Rp 353.442.464
Ex Mountain View	Rp 205.627.970	30%	Rp 61.688.391	Rp 267.316.361
Executive Balcony	Rp 219.750.849	30%	Rp 65.925.255	Rp 285.676.103
Family Suite	Rp 258.157.417	30%	Rp 77.447.225	Rp 335.604.642
<b>Total</b>	<b>Rp 2.436.686.835</b>		<b>Rp 731.006.051</b>	<b>Rp 3.167.692.886</b>

Sumber: Hotel Onih Kota Bogor, 2021 (Data Diolah)

Selanjutnya perhitungan penjualan yang harus dicapai oleh Hotel Onih agar dapat memperoleh laba yang diinginkan dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{(Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang Diin}}{\text{Contribution Margin Rati}}$$

Sedangkan untuk penjualan dalam unit

pada laba yang direncanakan dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{(Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang Diinginkan}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel}}$$

Adapun untuk perhitungan total dari setiap kamarnya dapat dilihat pada tabel-tabel berikut:

**Tabel 15 Perhitungan Penjualan Kamar (Rupiah) Hotel Onih Tahun 2021**

Tipe Kamar	Biaya Tetap	Laba yang Diinginkan	Total	RCM	Penjualan (Rp)
<i>Superior</i>	Rp202,196,408	Rp 921,222,979	Rp 1,123,419,387	0.865	Rp 1,298,772,882
<i>Deluxe</i>	Rp226,140,719	Rp 376,808,595	Rp 602,949,314	0.7644	Rp 788,751,795
<i>Deluxe Balcony</i>	Rp 30,861,557	Rp 188,030,349	Rp 218,891,906	0.8900	Rp 245,956,771
<i>Executive</i>	Rp 8,779,581	Rp 439,591,393	Rp 448,370,973	0.9825	Rp 456,349,259
<i>Executive Duplex</i>	Rp 95,777,246	Rp 353,442,464	Rp 449,219,710	0.8452	Rp 531,503,742
<i>E.Mountain View</i>	Rp 74,493,413	Rp 267,316,361	Rp 341,809,774	0.8425	Rp 405,723,221
<i>Executive Balcony</i>	Rp 21,283,832	Rp 285,676,103	Rp 306,959,935	0.9415	Rp 326,018,410
<i>Family Suite</i>	Rp 29,265,270	Rp 335,604,642	Rp 364,869,911	0.9332	Rp 390,991,867
<b>Total</b>	<b>Rp688,798,026</b>	<b>Rp 3,167,692,886</b>	<b>Rp 3,856,490,912</b>		<b>Rp 4,444,067,947</b>

Sumber: Hotel Onih Kota Bogor, 2021 (Data Diolah)

**Tabel 16 Perhitungan Penjualan Kamar (Unit) Hotel Onih Tahun 2021**

Tipe Kamar	Biaya Tetap	Laba yang Diinginkan	Total	Harga Jual Perunit - Biaya Variabel Perunit	Penjualan (Unit)
<i>Superior</i>	Rp202,196,408	Rp 921,222,979	Rp 1,123,419,387	Rp 989,750	1,135
<i>Deluxe</i>	Rp226,140,719	Rp 376,808,595	Rp 602,949,314	Rp 1,237,187	487
<i>Deluxe Balcony</i>	Rp 30,861,557	Rp 188,030,349	Rp 218,891,906	Rp 1,435,137	153
<i>Executive</i>	Rp 8,779,581	Rp 439,591,393	Rp 448,370,973	Rp 1,633,087	275
<i>Executive Duplex</i>	Rp 95,777,246	Rp 353,442,464	Rp 449,219,710	Rp 2,969,249	151
<i>E.Mountain View</i>	Rp 74,493,413	Rp 267,316,361	Rp 341,809,774	Rp 3,464,124	99
<i>Executive Balcony</i>	Rp 21,283,832	Rp 285,676,103	Rp 306,959,935	Rp 3,958,999	78
<i>Family Suite</i>	Rp 29,265,270	Rp 335,604,642	Rp 364,869,911	Rp 5,443,624	67
<b>Total</b>	<b>Rp688,798,026</b>	<b>Rp3,167,692,886</b>	<b>Rp3,856,490,912</b>	<b>Rp 21,131,158</b>	<b>2,444</b>

Sumber: Hotel Onih Kota Bogor, 2021 (Data Diolah)

### Analisis Break Even Point

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan, maka dapat diketahui pada tahun 2020 volume penjualan mengalami penurunan dari tahun sebelumnya akan tetapi volume penjualan perusahaan mencapai *Break Even Point* dalam artian tidak mengalami kerugian. Maka dari itu pada tahun 2021 perusahaan tidak perlu menaikkan harga jual setiap kamarnya, karena dengan harga jual sebelumnya dengan asumsi jumlah kamar yang terjual pada tahun 2021 sama dengan jumlah kamar yang terjual pada tahun 2020, perusahaan akan mencapai *Break Even Point*.

### SIMPULAN

Kondisi keuangan Hotel Onih pada tahun 2018-2020 adalah dalam keadaan laba. Penjualan kamar Hotel Onih telah mencapai *Break Even Point* dalam artian harga jual kamar Hotel Onih masih relevan dalam optimalisasi laba.

Hotel Onih merencanakan laba pada tahun 2021 sebesar Rp 3.167.692.886. dengan demikian penjualan yang harus dicapai Hotel Onih sebesar Rp 4,444,067,947 atau dengan unit terjual sebanyak 2.444 unit kamar dengan tipe *Superior* sebanyak 1.135 unit, tipe *Deluxe* sebanyak 487 unit, tipe *Deluxe Balcony* sebanyak 153 unit, tipe *Executive* sebanyak 275 unit, tipe *Executive Duplex* sebanyak 151 unit, tipe *Exc. Mountain View* sebanyak 99 unit, tipe *Executive Balcony* sebanyak 78 unit dan tipe *Family Suite* sebanyak 67 unit.

### DAFTAR PUSTAKA

- Ramdhani, Dandan., Merida, dkk. 2020. Akuntansi Biaya. Yogyakarta: CV Makrumi.
- Bustami, Bastian dan Nurlela. 2013. Akuntansi Biaya Edisi 4. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Fahmi, I. 2014. Analisa Kinerja Keuangan. Cetakan ketiga. Bandung: Alfabeta.

Garrison, H. Ray, Eric W. Noreen, Peter C. Brewer. 2016. *Managerial Accounting 14th Edition*, diterjemahkan oleh Kartika Dewi, Akuntansi Manajerial, Edisi 14 Buku 1, Salemba Empat, Jakarta.

Kalam, Mollah. 2016. *Analisa Break-even Point Dan Net Present Value Berdasarkan Input Tarif Yang Berlaku Di Klinik Kesehatan Al-Jadid Surabaya*. Jurnal IPTEK. Vol 20, No 2 (2016).

Lasena, S. R. 2013. *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Pada PT. Dimembe Nyiur Agripro*. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 1(3).

Lestari W, Permana DB. 2017. *Akuntansi Biaya Dalam Prespektif Manajerial*. Cetakan 1. Depok: PT. RajaGrafindo Persada.

Muliono, Wiwit. 2018. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus: UD Flamboyan Coconut Center Kabupaten Batubara)*. Skripsi Sarjana. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

Mulyadi. 2018. *Akuntansi Biaya Edisi 5*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.