

Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Penjualan Kamar

Made Andy Pradana Sukarta¹, Ni Luh Putri Setyastrini²

^{1,2}Politeknik Negeri Bali

Email: andypradana@pnb.ac.id¹, putrisetyastrini@pnb.ac.id²

Abstract

Every company wants to get optimal profits, including companies in the hotel sector, one of which is Besakih Beach Hotel. Profit planning at the Besakih Beach Hotel has not yet categorized the costs correctly. Cost classification is needed to plan profits so that the results obtained are more accurate. To find answers to problems, break event point analysis are used which include classifying fixed costs and variable costs, as well as separating semi variable costs using the least squares method. Break even points can be calculated in units or currency and used for making sales budgets to obtain profits and margin of safety. The research result obtained the Besakih Beach Hotel rooms sales planning to reach break-even point in 2024 amounting to Rp6,161,635,353,00. Room sales that must be achieved if the target profit increase is 35% from last year's room sales profit is Rp14,955,139,878,00. Margin of safety for room sales that is still acceptable so as not to suffer a loss of 26%.

Keywords: Break Even Point, Margin Of Safety, Profit Planning

Abstrak

Setiap perusahaan ingin mendapatkan keuntungan yang optimal, termasuk perusahaan yang bergerak di bidang perhotelan, salah satunya Besakih Beach Hotel. Perencanaan laba pada Hotel Besakih Beach belum mengkategorikan biaya secara tepat. Klasifikasi biaya diperlukan untuk merencanakan keuntungan agar hasil yang diperoleh lebih akurat. Untuk mencari jawaban permasalahan digunakan analisis break event point yang meliputi pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel, serta pemisahan biaya semi variabel dengan metode kuadrat terkecil. Titik impas dapat dihitung dalam satuan atau mata uang dan digunakan untuk membuat anggaran penjualan untuk memperoleh keuntungan dan margin keamanan. Hasil penelitian diperoleh rencana penjualan kamar Besakih Beach Hotel mencapai titik impas pada tahun 2024 sebesar Rp. 6.161.635.353,00. Penjualan kamar yang harus dicapai jika target kenaikan keuntungan 35% dari keuntungan penjualan kamar tahun lalu adalah Rp. 14.955.139.878,00. Margin of safety penjualan kamar yang masih dapat diterima sehingga tidak mengalami kerugian sebesar 26%.

Kata Kunci: Titik Impas, Margin Keamanan, Perencanaan Keuntungan

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu tujuan pariwisata dunia. Bali merupakan salah satu tujuan utama kunjungan wisatawan. Fasilitas akomodasi sangat penting dalam menunjang kegiatan pariwisata. Hotel merupakan salah satu dari fasilitas akomodasi. Besakih Beach Hotel merupakan salah satu hotel yang berlokasi di Sanur. Mendirikan hotel pastinya bertujuan untuk memperoleh laba dari sektor pariwisata. Laba merupakan alat ukur untuk menilai kesuksesan manajemen dalam mengelola sebuah perusahaan. Perolehan laba dipengaruhi oleh harga jual produk, biaya, dan volume penjualan (Mulyadi, 2018). Tiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain. Dalam hal perencanaan hubungan antara biaya, volume dan laba sangat penting.

Analisis impas atau analisis biaya, volume laba merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi dan distribusi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Impas sendiri diartikan sebagai keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba maupun tidak menderita kerugian. Analisis *break even point* merupakan teknik analisis yang mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan (Putri et al., 2019). Analisis ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety*. Analisis ini dapat dihubungkan dengan anggaran penjualan maka akan dapat diperoleh informasi tentang seberapa jauh penjualan dapat turun tetapi tidak mengalami kerugian.

Dalam merencanakan laba setiap tahunnya, manajemen Besakih Beach Hotel membuat anggaran dengan estimasi yang didasarkan pada penjualan tahun lalu, kondisi pasar dan para kompetitornya. Rencana manajemen yang dituangkan dalam anggaran operasional hanya berisi taksiran pendapatan dan biaya yang akan dikeluarkan. Perencanaan laba pun tidak memperhitungkan perubahan yang terjadi pada pendapatan dan biaya.

Melihat kondisi tersebut sebaiknya pihak manajemen menggunakan teknik analisis biaya, volume dan laba dalam membuat perencanaan laba. Proses analisis yang bertumpu pada penggolongan biaya tetap dan biaya variabel. Tiga elemen dalam pokok dalam penyusunan laporan laba rugi yaitu biaya, volume dan laba. Untuk menjalankan kegiatan operasinya, sebuah perusahaan manajemen akan berusaha memperoleh juga mengalokasikan sumber daya dengan cara yang paling murah dari segi biaya dan paling banyak memberi manfaat untuk pencapaian tujuan perusahaan.

Adapun faktor yang harus diperhatikan perusahaan dagang agar dapat mencapai laba yang diinginkan adalah dengan menganalisa *break even point* atau suatu keadaan dimana jumlah pengeluaran yang dikeluarkan perusahaan sama dengan jumlah pendapatan yang diterima dari hasil penjualan dari perusahaan tersebut atau yang biasa disebut dengan *break even point*. Dengan menganalisa *break event point* dapat merancang perencanaan laba yang harus dicapai oleh perusahaan, dari perencanaan laba tersebut perusahaan dapat mengetahui berapa kira-kira produk yang harus dijual agar perusahaan mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian.

Sejalan dengan penelitian (Dwi Ananda Asyadi et al., 2023) dan (Pelu et al., 2021) yang menggunakan analisis *break even point* dalam melakukan perencanaan laba serta perencanaan penjualan.

Fenomena tersebut yang melatar belakangi penulis untuk mengambil judul tentang *Break Even Point*, dengan menggunakan analisis ini dapat mengetahui bagaimana perencanaan laba untuk masa yang akan datang, agar perusahaan tidak mengalami penurunan laba, karena hubungan *break even point* dengan perencanaan laba. Analisa *break even point* dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau bahkan untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada perusahaan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Besakih Beach Hotel. Objek dalam penelitian ini adalah anggaran laba/rugi tahun 2024 yang akan digunakan sebagai data pokok dalam melakukan analisis *break even point*.

Metode pengumpulan data pada penelitian ini berupa wawancara dan studi dokumentasi. Sedangkan data yang digunakan berupa data primer dan data sekunder. Data primer berupa laporan laba rugi tahun 2023 sedangkan data primer berupa laporan anggaran yang akan diolah kembali.

Variabel dalam penelitian ini adalah biaya tetap, biaya variabel, biaya semivariabel, volume penjualan dan laba. Metode yang digunakan dengan menggunakan metode deskriptif kuantitatif yaitu menyajikan rangkuman data atau nilai yang dihitung berdasarkan data yang tersedia atau data yang dikumpulkan kemudian disajikan dalam bentuk instrumen analisis tabel, yang selanjutnya akan dilakukan penjumlahan dan prosentase yang kemudian akan disimpulkan.

a. BEP dalam Rupiah

$$Bep = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

FC = Biaya Tetap
VC = Biaya Variabel
S = Penjualan

b. BEP dalam unit

$$BEP = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{Margin Kontribusi per Unit}}$$

c. Perencanaan Laba

$$pX = \frac{FC + I}{1 - \frac{VC}{S}}$$

FC = Biaya Tetap
VC = Biaya Variabel
S = Penjualan
I = Laba

d. Margin Of Safety

$$MoS = \frac{\text{Penjualan (budget)} - \text{penjualan (BEP)}}{\text{Penjualan per budget}} \times \%$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian

Anggaran Besakih Beach Hotel tidak mengklasifikasikan biaya kedalam biaya tetap dan variabel. Serta biaya semivariabel dipisahkan menggunakan *least square method*. Berikut disajikan hasil pengelompokan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel dalam tabel 3.1 :

Tabel 3.1
Anggaran Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Keterangan	Jenis Biaya		Total
	Biaya tetap	Biaya variabel	
<i>Payroll</i>	2.179.807.425	-	2.179.807.425
<i>Uniform</i>	16.824.838	-	16.824.838
<i>Printing & Stationary</i>		31.344.057	31.344.057
<i>Comission</i>		3.706.434	3.706.434
<i>Posted & Telegram</i>	1.559.214	2.150.833	3.710.047
<i>Laundry</i>	117.195.731	161.663.735	278.859.467
<i>Linen</i>	171.849.546		171.849.546
<i>China Glass</i>	6.207.380		6.207.380
<i>Cleaning Supplies</i>		65.254.218	65.254.218
<i>Guest Supplies</i>		98.894.108	98.894.108
<i>Decoration</i>		76.226.624	76.226.624
<i>Local Transport</i>		23.663.939	23.663.939
<i>Ice</i>		3.868.166	3.868.166
<i>Miscellaneous</i>	162.469		162.469
<i>Telephone</i>	20.061.497	27.673.503	47.735.000
<i>Electricity</i>	138.827.502	326.539.088	465.366.590
<i>Water Expenses</i>	25.823.644	5.312.575	31.136.219
<i>Depreciation</i>	1.940.795.889		1.940.795.889
<i>Admin & General</i>	190.365.420	262.766.300	453.131.720
<i>Promotion</i>	150.857.694	208.205.356	359.063.050
<i>POMECE</i>	124.063.969	167.775.172	291.839.141
Total	5.084.402.218	1.465.044.108	6.549.446.327

Break even penjualan jasa kamar dapat dihitung setelah mengklasifikasikan biaya tetap dan biaya variabel.

Hasil perhitungan BEP penjualan jasa Kamar dalam rupiah :

$$FC = 5.084.402.218$$

$$VC = 1.465.044.108$$

$$S = 8.379.864.378$$

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

$$BEP (Rp) = \frac{5.084.402.218}{1 - \frac{1.465.044.108}{8.379.864.378}}$$

$$BEP (Rp) = 6.161.635.353$$

Hasil perhitungan BEP penjualan kamar dalam unit dilakukan dengan pendekatan margin kontribusi:

$$\begin{aligned} VC &= 1.465.044.108 \\ S &= 8.379.864.378 \\ \text{Vol Penjualan} &= 22.488 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MK Total} &= 8.379.864.378 - 1.465.044.108 \\ &= 6.914.820.269 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MK per Unit} &= \frac{\text{MK Total}}{\text{Volume Penjualan}} \\ &= \frac{6.914.820.269}{22.488} \\ &= 307.491 \end{aligned}$$

$$BEP = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{Margin Kontribusi per Unit}}$$

$$BEP = \frac{5.084.402.218}{307.491}$$

$$BEP = 16.535$$

Perencanaan laba menunjukkan jumlah penjualan minimal yang diharapkan tercapai pada periode tertentu. Hasil perhitungan perencanaan laba sebagai berikut :

$$\begin{aligned} FC &= 5.084.402.218 \\ VC &= 1.465.044.108 \\ S &= 8.379.864.378 \\ I (\text{Peningkatan Laba}) &= 35\% \\ \text{Laba Tahun sebelumnya} &= 5.374.921.534 \end{aligned}$$

$$pX = \frac{FC + I}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$pX = \frac{5.084.402.218 + ((35\% \times 5.374.921.534) + 5.374.921.534)}{1 - \frac{1.465.044.108}{8.379.864.378}}$$

$$pX = 14.955.139.878$$

Margin of Safety diperoleh dari hasil perhitungan sebagai berikut :

$$MoS = \frac{\text{Penjualan (budget)} - \text{penjualan (BEP)}}{\text{Penjualan per budget}} \times \%$$

$$MoS = \frac{8.379.864.378 - 6.161.635.353}{14.955.139.878} \times \%$$

$$MoS = 26\%$$

Pembahasan

Seluruh biaya pada Besakih Beach Hotel telah diklasifikasikan kedalam biaya tetap dan variabel, selanjutnya akan dilakukan perhitungan pada saat perusahaan berada dalam kondisi *break even point*. Hasil perhitungan menunjukkan *break even* total penjualan kamar dalam rupiah sebesar Rp6.161.635.353,00 sedangkan *break even* total penjualan kamar dalam unit sebesar 16.535. Dalam volume penjualan tersebut Besakih Beach Hotel tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. *Break even point* adalah keadaan yang suatu usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian (Mulyadi, 2018). Pada penelitian sebelumnya *Break Even Point* adalah keadaan perusahaan dalam kondisi tidak memperoleh laba dan rugi (Fauzi et al., 2024).

Berdasarkan perhitungan untuk mencapai laba yang diinginkan perusahaan dengan target kenaikan 35% dari laba tahun sebelumnya sebesar Rp14.955.139.878,00. Analisis *Break Even Point* digunakan sebagai alat perencanaan laba (Aminus & Sarina, 2022). Dalam menerapkan perencanaan laba menggunakan analisis *Break Even Point* penggolongan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel merupakan keharusan.

Margin of Safety dihitung dan memperoleh besarnya penurunan penjualan kamar sebesar 26%. Apabila penurunan penjualan melebihi dari besaran *Margin of Safety* maka perusahaan akan menderita kerugian. Batas keamanan adalah penurunan presentase penjualan yang aman, atau besarnya penurunan penjualan dan perusahaan tidak dalam situasi rugi (Kammruddin Ahmad, 2017).

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa analisis *Break Even Point* dapat digunakan untuk mengetahui atau membuat peramalan laba. Penggunaan metode *Break Even Point*, margin kontribusi, analisis *margin of safety* dapat menunjukkan penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan, tingkat penjualan yang harus dicapai untuk mencapai target laba serta besarnya penurunan penjualan yang masih dapat diterima agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

KESIMPULAN

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba dengan menggunakan analisis *Break Even Point* (BEP) memberikan gambaran yang bagus dikarenakan dapat mengetahui margin kontribusi, titik impas dan seberapa aman *margin of safety* perusahaan dalam mengambil keputusan.

Analisis *Break Even Point* tersebut dapat membantu manajer perusahaan dalam memahami perilaku total biaya, harga jual, biaya variabel, atau biaya tetap. Hal ini diperlukan untuk membantu manajer dalam membuat kalkulasi perencanaan laba sehingga perusahaan menjadi akurat dalam pengambilan keputusan dalam menentukan laba yang optimal/diinginkan.

Perencanaan penjualan agar *Besakih Beach Hotel* mencapai titik impas pada tahun 2024 sebesar Rp6.161.635.353. Penjualan kamar yang harus dicapai jika perusahaan ingin mencapai peningkatan laba sebesar 35% dari laba penjualan kamar tahun lalu sebesar Rp14.955.139.878. Besarnya penurunan penjualan kamar yang masih dapat diterima agar tidak mengalami kerugian sebesar 26%.

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa analisis *Break Even Point* dapat digunakan untuk mengetahui atau membuat peramalan laba. Penggunaan metode *Break Even Point*, margin kontribusi, analisis *margin of safety* dapat menunjukkan penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan, tingkat penjualan yang harus dicapai untuk mencapai target laba serta besarnya penurunan penjualan yang masih dapat diterima agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

DAFTAR PUSTAKA

- Aminus, R., & Sarina, R. (2022). Analisa Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT Golden Oilindo Nusantara Palembang. *Jurnal Manajemen*, 10(3), 354–374. <https://doi.org/10.36546/jm.v10i3.695>
- Dwi Ananda Asyadi, E., Rahma Indahsari, S., Iffatil Azizah, N., Bastomi, M., Manajemen, P., Ekonomi dan Bisnis, F., & Islam Malang, U. (2023). *Analisis Break Event Point Pada UMKM Ayam Geprek Pak Iwan*.
- Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., Gumelarasati, N., & Fahrezi, M. K. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 2(1), 83–102. <https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25>
- Kammruddin Ahmad. (2017). *Akuntansi Manajemen* (Edisi revisi). PT Raja Grafindo Persada.
- Mulyadi. (2018). *Akuntansi Biaya* (15th ed., Vol. 5). YKPN.
- Pelu, F. I., Pangemanan, S. S., & Tirayoh, V. Z. (2021). Analisa Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Telesindo Shop Manado. In *554 Jurnal EMBA* (Vol. 9, Issue 3).
- Putri, D. R., Widyastuti, R., Ramadhayanti, N., & Zaki, H. (2019). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Usaha Rumahan Donat Buk Rum). In *Research In Accounting Journal* (Vol. 1, Issue 2). <http://journal.yrpiaku.com/index.php/raj>