

# ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI UPAYA MERENCANAKAN VOLUME PENJUALAN KAMAR DAN LABA PADA LOTUS GARDEN HOTEL AND RESTAURANT KEDIRI PERIODE 2013-2014

#### ARTIKEL SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagai Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Program Studi Akuntansi



OLEH:

Nandita Triskasari

NMP: 11.1.02.01.0119

PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI 2015

Nadita Triskasari | NPM: 11.1.02.01.0119 simki.unpkediri.ac.id FE - Akuntansi | | 1 | 1 |



Skripsi oleh :

#### NANDITA TRISKASARI NPM. 11.1.02.01.0119

Judul:

# ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI UPAYA MERENCANAKAN VOLUME PENJUALAN KAMAR DAN LABA PADA LOTUS GARDEN HOTEL AND RESTAURANT KEDIRI PERIODE 2013-2014

Telah disetujui untuk diajukan Kepada Panitia Ujian/ Sidang Skripsi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi UNP Kediri

Tanggal: 14 - 9 - 2015

Pembimbing I

Dr. Sri Aliami NIDN.0716086403 Pembimbing II

**Drs. Ec. Sugeng, M.M., M.Ak.** NIDN.0713026101



#### Skripsi Oleh:

### NANDITA TRISKASARI

NPM. 11.1.02.01.0119

#### Judul:

# ANALISI BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI UPAYA MERENCANAKAN VOLUME PENJUALAN KAMAR DAN LABA PADA LOTUS GARDEN HOTEL AND RESTAURANT **KEDIRI PERIODE 2013-2014**

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal 14 September 2015 dan dinyatakan telah memenuhi persyaratan

#### **PANITIA PENGUJI**

1. Ketua

: Badrus Zaman, S.E., M.Ak.

2. Penguji I

: Faisol, S.Pd., M.M.

FE - Akuntansi

3. Penguji II : Drs. Ec. Sugeng, M.M., M.Ak.

Mengesahkan Dekan Fakultas Ekonomi,

Nadita Triskasari | NPM: 11.1.02.01.0119

TANGAN



# ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI UPAYA MERENCANAKAN VOLUME PENJUALAN KAMAR DAN LABA PADA LOTUS GARDEN HOTEL AND RESTAURANT KEDIRI PERIODE 2013-2014

Nandita Triskasari NMP: 11.1.02.01.0119 FE - Akuntansi

Email: <a href="mailto:nandita.trisnakasari@gmail.com">nandita.trisnakasari@gmail.com</a>
Dr. Sri Aliami <sup>1</sup> dan Dr. Ec. Sugeng, M.M., M.Ak. <sup>2</sup>
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

#### Abstrak

Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu: menekan biaya produksi maupun biaya operasional serendah mungkin, menentukan harga jual sesuai dengan harga yang dikehendaki, dan menentukan volume penjualan sebesar mungkin. Tiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume, dan biaya terhadap laba. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis biaya volume laba yang dapat digunakan sebagai alat untuk merencanakan volume penjualan kamar dan laba, serta mengetahui analisis titik impas dan margin pengaman yang dapat membantu analisis biaya volume laba pada Lotus Garden Hotel and Restaurant.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kasual komparatif dan pendekatan penelitian deskriptif komulatif. Metode pengumpulan data yang digunakan berasal dari hasil studi pustaka, observasi, wawancara, dan dokumentasi pada objek penelitian.objek penelitian dilakukan pada Lotus Garden Hotel and Restaurant dengan menggunakan data laporan pendapatan penjualan dan biaya yang terjadi pada tahun 2013-2014.

Hasil penelitian ini menunjukan pada tahun 2013 dan 2014 Lotus Garden Hotel and Restaurant tidak mengalami kerugian dan laba pada tahun 2013 lebih kecil dari laba tahun 2014. Dengan mengasumsikan perencanaan laba tahun 2015 sebesar Rp 1.400.000.000,-, maka perencanaan laba dan pendapatan ditahun 2015 lebih besar dibandingkan tahun 2013 dan 2014. Hasil peneltian ini juga menunjukan bahwa tingkat keamanan (*margin of safety*) pada Lotus Garden Hotel and Restourant masih dalam keadaan aman dan baik tahun 2013, 2014, dan perencanaan 2015.

Kata kunci: biaya volume laba, break even point, dan margin pengaman.

Nadita Triskasari | NPM: 11.1.02.01.0119 simki.unpkediri.ac.id FE - Akuntansi | | 4 | |



#### I. LATAR BELAKANG

Bisnis jasa perhotelan dituntut untuk dapat mengelola perusahaan dipimpinnya sebaik-baiknya. Salah satu faktor yang harus diperhatikan adalah tujuan utama yang hendak dicapai oleh perusahaan. Ukuran yang seringkali untuk menilai dipakai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah pencapaian laba yang diperoleh. Untuk itu. perusahaan harus mengupayakan agar tetap eksis mampu mempertahankan kelangsungan hidup.

Kelangsungan hidup suatu perusahaan dapat dipertahankan apabila pihak manajemen membuat perencanaan yang logis dan konsekuen. Apabila hasil yang dicapai tidak sesuai dengan apa yang direncanakan, maka manajemen harus mengevaluasi ketidakkesesuaian tersebut dan mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan untuk mengatasinya.

Dalam menjalankan fungsi perencanaan, informasi akuntansi manajemen diperlukan sebagai dasar untuk rencana suatu menyusun perusahaan dimasa yang akan datang dan pada akhirnya dapat digunakan dalam rangka memilih berbagai alternatif tindakan. Menurut Carter (2009:5-6),fungsi

perencanaan sendiri dibagi menjadi dua yaitu perencanaan jangka panjang dan perencanaan jangka pendek. Seorang manaier harus mampu melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang, baik itu jangka pendek maupun jangka panjang. Sehingga dalam membuat perencanaan yang baik, tidak boleh hanya melihat dari jangka pendek saja tetapi juga harus bermanfaat bagi jangka panjang.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengkaji dalam bentuk penelitian dengan judul "Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Upaya Merencanakan Volume Penjualan Kamar dan Laba pada Lotus Garden Hotel And Restaurant Kediri Periode 2013-2014".

#### II. METODE

Sesuai dengan judul penelitian "Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Upaya Merencanakan Volume Penjualan Kamar dan Laba pada Lotus Garden *Hotel and Restaurant Kediri* Periode 2013-2014" maka variabel yang diungkap dalam penelitian ini adalah:

#### 1. Variabel bebas (X)

Variabel bebas adalah suatu variabel independen atau variabel tidak terikat yang keberadaannya tidak

Nadita Triskasari | NPM: 11.1.02.01.0119 simki.unpkediri.ac.id | | 5 | |



dipengaruhi oleh variabel lain. Menurut Sugiyono (2012:59), variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat). Variabel bebas (X) dalam penelitian ini adalah analisis biaya volume laba.

#### 2. Variabel terikat (Y)

Menurut Sugiyono (2012:59), variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel terikat (Y) yaitu volume penjualan dan laba.

Jenis penelitian dan pendekatan penelitian adalah suatu model penelitian yang digunakan dan dipersiapkan dalam suatu penelitian yang disusun secara teratur dan sistematis.

Adapun jenis dan pendekatan penelitian dalam penelitian ini adalah:

#### 1. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah **Kausal Komparatif** yaitu suatu penelitian yang menyatakan hubungan sebab akibat yang bermaksud mengungkap data atau sebab terjadinya suatu gejala atau masalah yang sudah terjadi sebelum diadakannya penelitian.

#### 2. Pendekatan penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian adalah ini pendekatan Deskriptif Komulatif, yaitu pendekatan merinci. menjelaskan, menggambarkan secara panjang lebar dalam bentuk kalimat dari data numerik vang diperoleh dalam penelitian atau bisa juga diartikan sebagai suatu pendekatan dengan mendeskriptifkan dan memilah data yang berhubungan dengan angkaangka yang selanjutnya dilakukan dengan rumus-rumus yang berlaku meliputi menghitung volume penjualan dan laba yang diharapkan berdasarkan analisis biaya volume laba.

Subjek penelitian merupakan suatu proses penelitian dimana penulis menggunakan penelitian secara langsung dengan cara mengadakan pengamatan langsung pada objek untuk memperoleh keterangan guna memperlancar penyelesaian penulisan skripsi ini. Subjek dalam penelitian ini adalah:

#### 1. General manajer

Untuk mendapatkan data-data tentang gambaran umum perusahaan dan struktur organisasi perusahaan.

#### 2. Bagian keuangan

Untuk mendapatkan data-data berupa laporan keuangan.

Nadita Triskasari | NPM: 11.1.02.01.0119 simki.unpkediri.ac.id | 2 | |



Metode pengumpulan data merupakan suatu cara atau metode yang digunakan untuk mengumpulkan data yang berhubungan dengan variabel penelitian. Untuk mendapatkan data yang relevan, maka dalam penelitian ini menggunakan beberapa teknik pengumpulan data yang disesuaikan dengan objek penelitian yang sebagai berikut:

## 1. Study lapangan (field research)

Study lapangan (field research) yaitu suatu cara untuk memperoleh data dengan jalan langsung mengadakan penelitian di perusahaan. Untuk mendapatkan data dan informasi yang berhubungan dengan judul penelitian tersebut, maka penulis mengadakan:

- a. Obsevasi
- b. Wawancara
- c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik penelitian yang digunakan untuk memperoleh data informasi yang relevan dengan cara pengumpulan data yang ada dalam perusahaan. Melaui metode ini diperoleh data yang berupa:

- a. Data realisasi penjualan tahun2013, 2014
- b. Data realisasi harga jual tahun 2013, 2014

- c. Data realisasi biaya yang dikeluarkan tahun 2013,2014
- 2. Study kepustakaan (*library research*)

Penulis melakukan pengumpulan data dengan jalan menyalin data dan menggali informasi kepustakaan sebagai sumber acuan yang berhubungan dengan permasalahan yang ada guna mendapatkan data-data yang bersifat ilmiah dan teoritis.

# III. HASIL DAN KESIMPULAN Hasil

Tabel 4.1 Volume Operasional Penjualan Pada Kamar Hotel

Jenis Kamar	Unit yang Tersedia	Harga
Junior	14	Rp 400.000,-
Superior	15	Rp 540.000,-
Deluxe	12	Rp 590.000,-
Family Suite	6	Rp 640.000,-
Executive Suite	2	Rp 915.000,-
President Suite	1	Rp 1.165.000,-
Total Kamar	50	

Sumber: Lotus Garden Hotel and Restaurant

Tabel 4.2 Volume Operasional Penjualan pada Restoran

Restoran			
Nama	Kapasitas/Pax	Jam Buka	Lokasi
Galeri Resto	60 pax	24 jam	Lantai 1
D'Rock	50 pax	24 jam	Lantai 1

Sumber: Lotus Garden Hotel and Restaurant

Nadita Triskasari | NPM: 11.1.02.01.0119 simki.unpkediri.ac.id FE - Akuntansi | | 3 | |



Tabel 4.3

Volume Operasional Penjualan pada

Meeting Room

Meeting Room		
Nama	Kapasitas/Pax	Lokasi
Hall room	500 pax	Lantai 1
VIP room	100 pax	Lantai 1

Sumber: Lotus Garden Hotel and Restaurant

Tabel 4.7

Lotus Garden Hotel and Restaurant Volume Operasional Penjualan *Meeting* RoomTahun 2013-2014 (dalam runjah)

(dalam rupian)		
Nama	2013	2014
Hall Room	75.855.700,-	84.514.000,-
VIP Room	54.989.000,-	63.114.100,-
Total Penjualan	130.844.700	147.628.100,-

Sumber: Lotus Garden Hotel and Restaurant

Biaya-biaya

Biaya penyusutan &

Biaya gaji dan upah

Biaya fax dan internet

Biaya kitah 3.598.700.

Biaya pem**asa**. 867.300

Biaya 4d9n1n0s478.400

**Total Biava** 

departemen

Biaya bahan baku

perlengkapan

perawatan

Biaya

kamar

Biaya

gedung

amortisasi

Biaya lis**1014**Biaya air 494.543.600

574.487.000

Biaya telepon 440.549.800

Biaya BBM

umum

Biaya

lainnva

Tabel 4.4 Volume Operasional Penjualan lainnya

voiume Operasional i enjuaran lanniya		
Nama	Jam Buka	Lokasi
Business Center	06.00am-06.00pm	Lobby
Car rental	06.00am-12.00pm	Lobby
Lain-lain	-	

Tabel 4.5 **Lotus Garden Hotel and Restaurant Volume Operasional Penjualan Kamar Tahun 2013-2014**(dalam rupiah)

Sumber: Lotus Garden Hotel and Restaurant

Jenis Kamar	2013
Junior	466.998.500,-
Superior	535.359.100,-
Deluxe	428.287.300,-
Family Suite	214.143.650,-
Executive Suite	91.381.200,-
President Suite	71.381.000,-
Jumlah	1.807.487.750,-

Sumber: Lotus Garden Hotel and Restaurant

Tabel 4.11
Lotus Garden Hotel and
Restaurant
Data Biaya Operasional
Tahun 2013-2014
(dalam rupiah)

2014

348.581.600,-

92.267.800,-

139.333.600,-

171.400.000,-

466.553.326,-

35.057.000,-

70.223.000,-

69.448.000,-

89.765.000,-

325.618.000,-

9.128.100,-

2013

276.601.140,-

53.618.400,-

97.680.000,-

171.400.000,-

356.853.867,-

40.320.000,-

69.587.000,-

58.300.000,-

70.499.000.-

261.573.831,-

7.659.000,-

Sumber: Lotus Garden Hotel and Restaurant

# Tabel 4.6 Lotus Garden Hotel and Restaurant Volume Operasional Penjualan Restoran Tahun 2013-2014

(dalam rupiah)

Nama	2013	2014
Galeri Resto	570.437.700,-	639.605.800,-
D'Rock	427.828.200,-	479.704.300,-
Total Penjualan	998.265.900,-	1.119.310.100,-

Sumber: Lotus Garden Hotel and Restaurant

Tabel 4.12 Lotus Garden Hotel and Restaurant Klasifikasi Biaya Operasional

Klasifikasi Biaya
Variabel
Variabel
Tetap
Tetap
Tetap
Tetap
Semivariabel

Nadita Triskasari | NPM: 11.1.02.01.0119 simki.unpkediri.ac.id | 4||



Biaya air	Semivariabel
Biaya telepon	Semivariabel
Biaya BBM	Variabel
Biaya kitchen set	Variabel
Biaya pemasaran	Tetap
Biaya administrasi dan umum	Tetap
Biaya departemen lainnya	Variabel

#### Kesimpulan

bertujuan Penelitian ini untuk mengetahui analisi biaya volume laba dapat digunakan sebagai alat untuk merencanakan volume penjualan kamar dan laba pada Lotus Garden Hotel and Restaurant di Kediri, dan dari rumusan masalah penelitian yang diajukan maka analisis data yang telah dilakukan dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan dari penelitian ini bahwa:

1. Hotel Lotus Garden pada tahun 2013 melakukan perencanaan volume penjualan sebesar Rp 2.500.000.000,atau setara laba Rp 750.000.000,-. Namun apabila dibandingkan dengan volume penjualan yang terealisasi yaitu sebesar Rp 2.605.394.557,- dan laba Rp 668.831.646,- volume sebesar penjualan yang terealisasi lebih besar dibandingkan dengan volume penjualan yang direncanakan, tetapi laba yang diterealisasi lebih kecil dibandingkan dengan laba ynag direncanakan. Dengan menggunakan analisis *break even* dalam perencanaan laba, pihak manajemen

- dapat mengetahui besarnya volume penjualan yang seharusnya agar Hotel Lotus Garden mencapai laba yang direncanakan vaitu sebesar Rp 2.778.599.723.-. Dan tingkat batas (MOS) untuk menurunkan aman volume penjulan sebesar 60% atau sebesar Rp 1.241.889.174,-
- 2. Pada tahun 2014 Hotel Lotus Garden juga melakukan perencanaan volume penjualan sebesar Rp 4.000.000.000,atau setara laba Rp 1.200.000.000,-. Namun apabila dibandingkan dengan volume penjualan vang terealisasi sebesar Rp 2.913.780.626,- dan laba sebesar Rp 1.156.271.489,- laba yang direcanakan lebih besar dari laba yang terealisasi diperusahaan. Dengan menggunakan analisis break even dalam perencanaan laba, pihak manajemen dapat mengetahui besarnya volume penjualan yang seharusnya agar Hotel Lotus Garden mencapai laba yang direncanakan yaitu sebesar Rp 2.978.824.149,-. Dan tingkat batas aman (MOS) untuk menurunkan volume penjulan sebesar 61% atau sebesar Rp 1.781.109.908,-
- 3. Dengan adanya perhitungan *break even point* maka dapat digunakan sebagai dasar pihak manajemen dalam merencanakan volume penjualan dan laba yang diinginkan, dimana untuk

Nadita Triskasari | NPM: 11.1.02.01.0119 simki.unpkediri.ac.id | 5 | 5 |



2015 Hotel Lotus Garden merencanakan laba naik sebesar Rp 1.400.000.000,-, maka tingkat volume penjualan yang harus dicapai vaitu sebesar Rp 3.286.516.457,-. Agar tidak mengalami kerugian ditahun 2015, perusahaan menentukan MOS (Margin of Safety) yaitu selisih antara volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada titik brek even yaitu sebesar 66% artinya penjualan tahun 2015 tidak boleh kurang dari 66% agar perusahaan tidak merugi yaitu sebesar Rp 2.153.846.154,-. Pada tahun 2015 Hotel Lotus Garden mengantisipasi kenaikan biaya variabel dengan merencanakan kenaikan sebesar 10%, maka penjualan yang harus dicapai adalah sebesar Rp 1.115.508.632,-.

#### IV. DAFTAR PUSTAKA

- Blocher, Edward J., dkk. *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis.* Buku
  I Edisi 3. Jakarta : Salemba Empat.
- Carter, William K. 2009. *Akuntasi Manajemen. Edisi 14*. Jakarta : Salemba Empat.
- Hansen, Dor R. DAN Mowen M. 2009.

  \*Akuntansi Manajerial. Edisi 8.

  Terjemahan Fitrisari, Dewi dan

  Kwary, Deny Arnos. Jakarta:

  Salemba Empat,

- Krismiaji, Y Anni, Aryani. 2011. *Akuntasi Manajemen*. Jakarta: UPP STIM YKPN.
- Hansen, Dor R. DAN Mowen, Maryanne M. 2011. *Akuntansi Manajemerial*. Jakarta: Salemba Empat.
- Garrison Ray H., Noreen, Eric W., Brewer, Peter C. 2006. *Akuntansi Manajerial* (alih bahasa: A. Totok Budi Santoso). Buku I. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta L Aditya Media.
- Sugiyono. 2012. *Memahami Penelitian Kualitatif.* Bandung: ALFABETA.
- Munawir, S. 2002. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Setiawan. H., & Wahyudi. 2005. Penerapan Break Even Point dalam Menetapkan **Target** penjualan (Studi kasus pada Hotel Dipublikasikan. Mirah). Bogor: STIE.
- Widianti. 2014. Analisis Cost Volume Provit (CVP) Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Hotel Sunari Singaraja Tahun 2013. Dipublikasikan. Singaraja: Universitas Pendidikan Ganesa.

Nadita Triskasari | NPM: 11.1.02.01.0119 simki.unpkediri.ac.id FE - Akuntansi | | 6||