

**ANALISIS COST VOLUME PROFIT UNTUK
PERENCANAAN LABA DI HOTEL BUMI
SAWUNGGALING, BANDUNG**

PROYEK AKHIR

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat
dalam menempuh studi pada
Program Diploma IV



Oleh :

HELEN AGUSTIN
Nomor Induk : 201218300

**JURUSAN HOSPITALITI
PROGRAM STUDI
ADMINISTRASI HOTEL**

**SEKOLAH TINGGI PARIWISATA
BANDUNG
2016**

Bandung, 2016
Pembimbing II

Bandung, 2016
Pembimbing I

Edwin Adriansyah, S.ST . Par, MM.Par
NIP. 19760109 200912 1 002

Pudin Saepudin, S.ST . Par, MP.Par
NIP. 19770514 200902 1 002

Bandung, 2016

Menyetujui,

Kepala Bagian Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan

Drs. Alexander Reyaan, S.Sos., MM
NIP. 19630915 198603 1 001

Bandung, 2016

Mengesahkan :
**KETUA SEKOLAH TINGGI PARIWISATA BANDUNG
PELAKSANA TUGAS**

Dr. Anang Sutono, MM. Par., CHE.
NIP. 19650911 199203 1 001

PERNYATAAN MAHASISWA

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Helen Agustin
Tempat/Tanggal Lahir : Jakarta, 25 Agustus 1994
NIM : 201218300
Jurusan : Hospitaliti
Program Studi : Administrasi Hotel

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Tugas Akhir/Proyek Akhir/Skripsi yang berjudul:
“ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT* UNTUK PERENCANAAN LABA DI HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG.” ini adalah merupakan hasil karya dan hasil penelitian saya sendiri, bukan merupakan hasil penjiplakan, pengutipan, penyusunan oleh orang atau pihak lain atau cara-cara lain yang tidak sesuai dengan ketentuan akademik yang berlaku di STP Bandung dan etika yang berlaku dalam masyarakat keilmuan kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
2. Dalam Tugas Akhir/Proyek Akhir/Skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang atau pihak lain kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan sumber, nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Surat Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, apabila dalam naskah Tugas Akhir/Proyek Akhir/Skripsi ini ditemukan adanya pelanggaran atas apa yang saya nyatakan di atas, atau pelanggaran atas etika keilmuan, dan/atau ada klaim terhadap keaslian naskah ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini dan sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung ini serta peraturan-peraturan terkait lainnya.
4. Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bandung, Juni 2016
Yang membuat pernyataan,

Helen Agustin
NIM: 201218300

ABSTRAKSI

Hotel Bumi Sawunggaling Bandung merupakan hotel berbintang 2 yang terletak di Jl. Sawunggaling No. 13, menyediakan 22 kamar dengan 4 jenis kamar yaitu *Superior Room*, *Deluxe Room*, *Junior Suite Priangan Room*, dan *Sawunggaling Suite Room*. Hotel Bumi Sawunggaling Bandung memiliki lokasi strategis yang berdekatan dengan dengan *Balubur Town Square* dan beberapa universitas seperti Institut Teknologi Bandung (ITB) dan Universitas Islam Bandung (UNISBA). Selain itu terdapat fasilitas lain yaitu sebuah restoran dan 3 buah meeting room.

Berdasarkan pada teori tentang *Cost-Volume-Profit Analysis* yang penulis dapatkan, besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap besarnya biaya yang dikeluarkan sehingga berdampak pada jumlah pendapatan dan besar laba yang didapat oleh hotel. Selain itu, kerugian pun dapat dicegah dengan menggunakan *Cost-Volume-Profit Analysis*.

Dalam melakukan penelitian ini, penulis menggunakan jenis deskriptif dengan tujuan untuk mendeskripsikan bagaimana hubungan biaya, volume penjualan, dan pendapatan untuk perencanaan laba. Teknik pengumpulan data sekunder ialah dengan menggunakan wawancara dan untuk pengumpulan data sekunder penulis menggunakan studi dokumentasi serta studi kepustakaan. Dalam menganalisa data, penulis menggunakan metode *regression analysis*, metode analisa *breakeven point*, metode analisa *margin of safety* dan metode perencanaan laba.

Berdasarkan hasil penelitian penulis mendapatkan kesimpulan bahwa biaya semi variabel dapat dianalisa sehingga diketahui elemen biaya tetap dan biaya variabelnya. Besar biaya yang dikeluarkan dalam operasional bersifat sejajar dengan volume penjualan dan pendapatan yang diterima oleh hotel. Semakin besar volume penjualan, maka semakin besar biaya yang dikeluarkan. Kerugian pun dapat diantisipasi dengan menentukan batas penurunan volume penjualan. Selain itu, untuk mendapatkan laba yang diinginkan pun dapat ditentukan dengan menetapkan target penjualan selama periode tertentu.

Dengan demikian, *Cost-Volume-Profit Analysis* sebaiknya dilakukan oleh *accounting department* disetiap hotel. Demi mendukung kelancaran dan kestabilan dalam keuangan hotel.

ABSTRACT

Hotel Bumi Sawunggaling Bandung is a 2-star hotel that located on Jl. Sawunggaling No.13, providing 22 rooms with 4 types of room there is Superior Room, Deluxe Room, Junior Suite Priangan Room, and Sawunggaling Suite Room. Hotel Bumi Sawunggaling Bandung has a strategic location that near to the Balubur Town Square and several universities such as Institut Teknologi Bandung (ITB) and Universitas Islam Bandung (ITB). There are other facilities such as a restaurant and meeting room provided.

Based on Cost-Volume-Profit Analysis theory that the authors get, costs, sales volumes, and revenues giving an impact to the amount of the profit. Besides, losses could be prevented by using Cost-Volume-Profit Analysis.

Here the authors try to do the research to describe the relation between costs, sales volume, and profit. The authors did an interview and collecting several data from the management. The analysis process using regression analysis method, breakeven point analysis method, margin of safety analysis method and targeted profit method.

Based on the result of the research known that a semivariable costs could be determined to fixed cost and variable cost. The costs would be increased as the volume of sales and revenues increases. Losses could be anticipated by determining maximum point of sales volume allowed to decrease. Other than that, set a target of sales would help to achieve the targeted profit in a period.

At the end, every hotel's accounting department is suggested to using the Cost-Volume-Profit Analysis for supporting the operational and finance stability reason.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan Projek Akhir ini dengan judul **“ANALISIS COST VOLUME PROFIT UNTUK PERENCANAAN LABA DI HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG”**.

Penulisan Projek Akhir ini merupakan salah satu persyaratan akademik Program Diploma IV Jurusan Hospitaliti Program Studi Administrasi Hotel di Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung.

Projek Akhir ini tidak dapat terselesaikan tanpa dukungan dan bantuan dari beberapa pihak. Maka dari itu, penulis ingin mengucapkan banyak terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. Anang Sutono, MM. Par., CHE selaku Ketua Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung;
2. Bapak Drs. Alexander Reyaan, S.Sos., MM selaku Kepala Bagian Administrasi Akademik dan Kemahasiswaan Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung;
3. Ibu Ni Gusti Kerti Utami, MM. Par. CHE selaku Ketua Jurusan Hospitaliti Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung;
4. Bapak Edison, S.Sos., MM selaku Ketua Program Studi Administrasi Hotel Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung;
5. Bapak Pudir Saepudin, S. ST. Par, MP.Par selaku Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan dan bantuan kepada penulis sehingga Projek Akhir ini dapat terselesaikan.

6. Bapak Edwin Adriansyah, S. ST. Par, MM.Par selaku pembimbing II yang telah banyak memberikan saran terhadap penyusunan Proyek Akhir.
7. Seluruh Dosen dan Staf Program Studi Administrasi Hotel Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung.
8. Bapak Della selaku Human Resources di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung, yang telah membantu penulis melakukan penelitian Proyek Akhir ini.
9. Bapak Bisma selaku Accounting Manager Hotel Bumi Sawunggaling Bandung, yang telah banyak memberikan informasi dan bantuan.
10. Kepada orang tua dan keluarga yang selalu memberikan dukungan dan doa.
11. Kepada teman-teman ADH kelas 8A atas kebersamaan telah dilalui selama ini.
12. Dan semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa penulisan Proyek Akhir ini jauh dari kata sempurna dan masih banyak kesalahan. Maka dari itu, penulis dengan senang hati mengharapkan adanya kritik dan saran dari berbagai pihak.

Penulis berharap bahwa dengan adanya Proyek Akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca serta bagi penulis dan Hotel Bumi Sawunggaling Bandung.

Bandung, Juni 2016

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAKSI	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	3
C. Rumusan dan Pembatasan Masalah	4
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
E. Metodologi Penelitian	5
F. Lokasi dan Waktu Penelitian	11
G. Sistematika Penulisan	11
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Biaya (<i>Cost</i>)	13
B. Analisis Biaya-Volume-Laba (<i>Cost-Volume-Profit Analysis</i>).....	23
BAB III TINJAUAN UMUM	
A. Sejarah Hotel Bumi Sawunggaling Bandung	30
B. Tinjauan Klasifikasi <i>Fixed Cost</i> dan <i>Variable Cost</i> di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung	40
C. Tinjauan Analisa <i>Cost-Volume-Profit</i> di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung	42
BAB IV ANALISIS PERMASALAHAN	
A. Analisis Klasifikasi Biaya.....	48
B. Analisis <i>Cost-Volume-Profit</i>	61

BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

A. Kesimpulan 71

B. Rekomendasi..... 72

DAFTAR PUSTAKA 74

LAMPIRAN..... 76

BIODATA 77

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Matrix Operasional Variabel.....	7
2. Tipe, Jumlah, dan Harga Kamar Hotel Bumi Sawunggaling Bandung	27
3. <i>Meeting Room, Size and Capacity</i> Hotel Bumi Sawunggaling Bandung	29
4. Pembagian Waktu Kerja Karyawan Hotel Bumi Sawunggaling Bandung..	40
5. Biaya-biaya yang Terjadi Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2012-2014	41
6. Klasifikasi Biaya Hotel Bumi Sawunggaling Bandung.....	41
7. Sumber Pendapatan Kamar Hotel Bumi Sawunggaling Bandung.....	42
8. Sumber Pendapatan <i>Meeting Room</i> Hotel bumi Sawunggaling Bandung...	43
9. Volume Penjualan Kamar Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2012-2014	44
10. Volume Penjualan Restoran Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2012- 2014.....	45
11. Volume Penjualan <i>Meeting Room</i> Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2012-2014	45
12. Presentase Volume Penjualan Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2012 - 2014.....	47
13. Biaya Semivariabel (<i>Energy & Utility</i>) Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2012.....	49
14. Alokasi Biaya Semivariabel (<i>Energy & Utility</i>) Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2012	50

15. Biaya Semivariabel (<i>Energy & Utility</i>) Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2013.....	52
16. Alokasi Biaya Semivariabel (<i>Energy & Utility</i>) Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2013	53
17. Biaya Semivariabel (<i>Energy & Utility</i>) Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2014.....	55
18. Alokasi Biaya Semivariabel (<i>Energy & Utility</i>) Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2014	56
19. Rincian Biaya Setelah Pemisahan Biaya Semivariabel Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2012.....	58
20. Rincian Biaya Setelah Pemisahan Biaya Semivariabel Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2013	58
21. Rincian Biaya Setelah Pemisahan Biaya Semivariabel Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2014	59
22. Laporan Laba Rugi <i>Contribution Margin</i> Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2012 – 2014	60
23. Perbandingan Antara Laba yang Direncanakan Dengan yang Terealisasi Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2012 – 2014	70

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Gambar <i>Fixed Cost</i>	15
2. Gambar <i>Variable Cost</i>	16
3. Gambar <i>Step Cost</i>	18
4. Gambar <i>Semivariable Cost</i>	19
5. Gambar <i>Cost-Volume-Profit Graph</i>	23
6. Gambar <i>Breakeven Point Graph</i>	27
7. Gambar Struktur Organisasi Hotel Bumi Sawunggaling Bandung	37
8. Gambar Struktur Organisasi <i>Accounting Department</i> Hotel Bumi Sawunggaling Bandung	39

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Pedoman Wawancara dengan <i>Accounting Manager</i> Hotel Bumi Sawunggaling Bandung	74

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi ini wisata bukan hanya menjadi sebuah keinginan tetapi sudah menjadi sebuah kebutuhan bagi setiap orang. Seiring dengan pertumbuhan ekonomi, harga kebutuhan pokok semakin mahal dan membuat setiap orang semakin giat bekerja untuk mencukupi biaya hidup. Dengan adanya target pencapaian dan aktifitas kegiatan yang padat, menambah kemungkinan adanya kejenuhan dan stress pada pekerjaan. Sehingga menjadikan sebuah kegiatan wisata sebagai sebagian dari kebutuhan untuk melepaskan penat.

Pesatnya pertumbuhan pariwisata di Indonesia membuat para investor melihat adanya potensi bisnis. Untuk memenuhi kebutuhan wisatawan lokal dan mancanegara maka didirikanlah berbagai macam jenis hotel, mulai dari jenis *budget hotel* sampai dengan *luxury hotel*. Dengan tersedianya berbagai macam pilihan, memudahkan tamu untuk menyesuaikan dengan kebutuhannya.

Pertumbuhan industri perhotelan semakin bertambah setiap tahunnya, sehingga membuat persaingan bisnis menjadi semakin ketat. Persaingan dalam harga jual, produk, fasilitas, popularitas, dan keuntungan. Tidak banyak hotel yang dapat mengikuti persaingan bisnis sehingga hanya sedikit yang benar-benar bertahan.

Dalam berbisnis, mampu menutupi biaya atau beban yang dikeluarkan merupakan hal pertama yang harus dicapai. Karena sebagian besar dari pendapatan digunakan untuk menutupi biaya, seperti yang dikutip dari Raymond S. Schmidgall (2011:272) “...more than 90 percent of their revenues (ultimately cash) is used to pay these expenses or costs”. Biaya bahan baku, biaya produksi, biaya pemasaran, biaya sewa, dan biaya peralatan merupakan sebagian kecil biaya yang dikeluarkan dalam berbisnis. Biaya sendiri memiliki pengertian sebagai pengurangan dari aset demi mendapatkan keuntungan (Dittmer; Keefe, 2009, hlm.10).

Hotel masih belum bisa dinyatakan untung apabila pendapatannya hanya dapat menutupi seluruh biaya yang terjadi. Tertutupinya biaya-biaya yang terjadi dikatakan sebagai suatu titik impas (*breakeven point*) dimana hotel tidak mengalami kerugian seperti yang dikatakan oleh Charles T. Horngren, Srikant M. Datar, dan Madhav V. Rajan (2015:73) “is the quantity of output sold at which total revenues equal total costs-that is, the quantity of output sold that result \$0 of operating income”.

Maka dari itu, manajemen hotel perlu mengetahui berapa target pendapatan yang harus dicapai sehingga hotel mendapatkan keuntungan. Dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit* dapat membantu manajemen hotel dalam memperkirakan. Analisa *cost-volume-profit* memiliki definisi sebagai alat bantu untuk manajemen untuk mengungkapkan hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba baik dalam bentuk grafik atau persamaan menurut Raymond S. Schmidgall (2011:325).

Hotel Bumi Sawunggaling Bandung merupakan salah satu hotel berbintang 3 yang terletak di Jl. Sawunggaling No. 13. Sama seperti hotel lainnya, Hotel Bumi Sawunggaling Bandung pun berharap setiap tahunnya dapat mencapai laba yang telah ditargetkan. Setelah melakukan wawancara dengan pihak manajemen Hotel Bumi Sawunggaling Bandung, penulis mendapatkan data permasalahan awal tahun 2012 – 2014 sebagai berikut :

TABEL 1
PRESENTASE VOLUME PENJUALAN
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG
TAHUN 2012-2014

Jenis Penjualan	2012		2013		2014	
	Jumlah	Presentase	Jumlah	Presentase	Jumlah	Presentase
Kamar	Rp 1,946,122,131	55%	Rp 1,824,256,686	54%	Rp 1,761,068,149	55%
F&B	Rp 1,461,914,845	42%	Rp 1,489,263,151	44%	Rp 1,330,774,408	41%
Meeting Room	Rp 105,403,205	3%	Rp 62,052,631	2%	Rp 115,719,514	4%
Total Penjualan	Rp 3,513,440,181	100%	Rp 3,375,572,468	100%	Rp 3,207,562,071	100%

Sumber : Hotel Bumi Sawungaling Bandung, 2016

TABEL 2
BIAYA-BIAYA YANG TERJADI
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG
TAHUN 2012 - 2014

Biaya	2012	2013	2014
Cost of Sales	Rp 695,272,765	Rp 696,575,388	Rp 741,215,184
PTER	Rp 1,091,907,594	Rp 943,878,939	Rp 928,435,367
Energy & Utility	Rp 220,133,410	Rp 221,694,030	Rp 199,692,428
Maintenance	Rp 8,078,203	Rp 20,195,507	Rp 52,508,318
Other Expenses	Rp 601,791,859	Rp 527,909,670	Rp 640,160,906
Depreciation	Rp 50,732,368	Rp 258,772,509	Rp 466,812,650
TOTAL	Rp 2,667,916,199	Rp 2,669,026,043	Rp 3,028,824,853

Sumber : Hotel Bumi Sawunggaling, 2016

Berdasarkan data pada tabel 1 dan 2 diatas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan Hotel Bumi Sawunggaling Bandung setiap tahunnya menurun, akan tetapi biaya-biaya yang dikeluarkan semakin meningkat. Dengan permasalahan awal tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian proyek akhir dengan judul:

**“ANALISIS COST VOLUME PROFIT UNTUK PERENCANAAN LABA
DI HOTEL BUMI SAWUNGGALING, BANDUNG”**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan sebelumnya, penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengklasifikasian biaya di Hotel Bumi Sawunggaling, Bandung?
2. Bagaimana Analisis *Cost-Volume-Profit* di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung?

C. Rumusan dan Pembatasan Masalah

1. Rumusan Masalah

Penulis merumuskan masalah berdasarkan latar belakang masalah sebagai perencanaan laba dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit* di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung.

2. Pembatasan Masalah

Dengan rumusan masalah diatas, penulis membatasi masalah sampai pada perhitungan laba dengan analisis *cost-volume-profit*.

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

a. Tujuan Formal

Tujuan formal penulisan Proyek Akhir ini adalah sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan studi Program Diploma IV Jurusan Hospitaliti Program Studi Administrasi Hotel di Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung.

b. Tujuan Operasional

Tujuan Operasional diadakannya penelitian ini adalah :

a. Membantu pihak Hotel Bumi Sawunggaling Bandung dalam memperhitungkan tingkat penjualan minimal hotel agar tidak mengalami kerugian.

b. Membantu pihak Hotel Bumi Sawunggaling Bandung dalam merencanakan laba.

- c. Menerapkan ilmu yang telah didapat dan menambah wawasan penulis dalam bidang Akutansi.

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi Penulis

Manfaat bagi penulis ialah dapat merealisasikan ilmu Akutansi yang dipelajari selama menempuh pendidikan di Sekolah Tinggi Pariwisata Bandung ke dunia industri.

b. Bagi Manajemen Hotel Bumi Sawunggaling Bandung

Manfaat bagi pihak manajemen Hotel Bumi Sawunggaling Bandung ialah dapat mengetahui hubungan antara *cost*, *sales volume*, dan *profit*. Sehingga memudahkan dalam mengambil keputusan pada saat penjualan menurun.

E. Metodologi Penelitian

1. Metodologi Penelitian

Metode deskriptif adalah metode penelitian yang digunakan oleh penulis dalam melakukan penelitian ini. Metode deskriptif ialah metode penelitian yang bersifat menjelaskan, menggambarkan, dan mendeskripsikan. Seperti yang dikatan oleh Dr. Sugiyono (2000:37) “deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variable mandiri, baik 1 variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan anantara varibel 1 dengan variabel yang lain”. Dengan hubungan kuantitatif

dimana penelitian ini berisi rumus, hitungan dan angka. Penulis melakukan pengamatan dan pencatatan untuk kemudian dijabarkan seluruh permasalahan yang dialami oleh Hotel Bumi Sawunggaling, Bandung sebagai lokasi penelitian penulis.

a. Objek Penelitian

Hotel Bumi Sawunggaling Bandung merupakan objek penelitian penulis. Khususnya karyawan di departemen *Accounting* yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan seperti pendapatan (*revenue*), biaya (*cost*), tingkat penjualan, dan perencanaan laba yang menjadi sumber informasi bagi penulis.

b. Variabel Penelitian

Dr. Sugiyono (2007:38) mengatakan bahwa, “variabel penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya”.

Dalam hal ini, peneliti menetapkan variabel yang digunakan dalam penelitian ini merupakan variabel bebas (*Independent*).

c. Operasionalisasi Variabel Penelitian

Variabel yang akan diteliti oleh penulis ialah *Cost-Volume-Profit Analysis*. Dan diuraikan ke dalam Sub Variabel dan Indikator sebagai berikut:

TABEL 3
MATRIX OPERASIONAL VARIABEL

VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA
<i>Cost-Volume-Profit Analysis</i>	<i>Breakeven Point</i>	$R = \frac{F}{CMR_w}$	<i>Variable Costs, Fixed Costs, Revenue, Volume of Activity</i>
	<i>Margin of Safety</i>	<i>Margin of Safety = Revenue – Breakeven Revenues</i>	
	<i>Targeted Profit</i>	$R = \frac{F + I_n}{CMR_w}$	

Sumber: Raymond S. Schmidgall (2011)

2. Teknik Pengumpulan Data

Terdapat dua sumber data yang digunakan penulis dalam penulisan Proyek Akhir ini, yaitu data sekunder dan data primer. Dimana pengertian data itu sendiri menurut Dr. Riduwan, M.B.A (2011:5) “Data ialah bahan mentah yang perlu diolah sehingga menghasilkan informasi atau keterangan, baik kualitatif maupun kuantitatif yang menunjukkan fakta”.

a. Data Primer

Adalah data yang langsung memberikan informasi kepada penulis. Seperti yang dikatakan oleh Sugiyono (2005:156): “Sumber Primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data”.

Dimana teknik pengumpulan data yang penulis gunakan ialah :

1. Wawancara

W. Gulo (2004:119) mendefinisikan wawancara sebagai “bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden”. Penulis melakukan wawancara dengan pihak Hotel Bumi Sawunggaling Bandung.

b. Data Sekunder

Untuk memperkuat penelitian, penulis pun menggunakan data sekunder. Dimana data sekunder memiliki pengertian sebagai data hasil pengumpulan orang atau instansi lain dalam bentuk publikasi, seperti biro statistik, majalah, keterangan-keterangan atau publikasi lainnya. Metode yang penulis gunakan untuk memperoleh data sekunder ialah sebagai berikut :

1. Studi Dokumentasi

Penulis mengumpulkan data berbentuk dokumen mengenai biaya, volume penjualan, dan jumlah pendapatan selama periode 2012-2014 di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung.

2. Studi Kepustakaan

Untuk mendukung penelitian penulis secara teoritis, penulis membaca dan menelaah buku-buku, kemudian mengambil beberapa pendapat para ahli sebagai pembandingan antara teori dan praktek yang terjadi di industri perhotelan.

3. Teknik Analisa Data

Untuk menganalisa data, penulis menggunakan beberapa metode ini :

- a. Mengklasifikasikan biaya-biaya yang terdapat di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung, ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Untuk memisahkan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya semi variabel, penulis menggunakan *Regression Analysis* dengan rumus:

$$\text{Fixed Cost} = \frac{(\sum y)(\sum x^2) - (\sum x)(\sum xy)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

Untuk mencari *variable cost per unit* dengan rumus :

$$y = a + bx$$

dimana :

X = tingkat aktifitas (*independent variable*)

Y = total biaya *semi-variable* (*dependent variable*)

a = total biaya tetap

b = biaya variabel per unit aktifitas

n = jumlah observasi

b. *Cost-Volume-Profit Analysis Equation – Multiple Product*

$$R = \frac{F + I_n}{CMR_w}$$

dimana :

R = *Revenue at desired profit level*

I_n = *Desired Income*

CMR_w = *Weighted average contribution margin ratio*

dengan :

$$CMR_w = \frac{R_1}{TR} \times \frac{(R_1 - TV_1)}{R_1} + \frac{R_2}{TR} \times \frac{(R_2 - TV_2)}{R_2} + \dots + \frac{R_n}{TR} \times \frac{(R_n - TV_n)}{R_n}$$

dimana:

R_1 = *Revenue for operated department 1*

R_2 = *Revenue for operated department 2*

R_n = *Revenue for operated department n*

TR = *Total Revenue*

TV_1 = *Total variable cost for operated department 1*

TV_2 = *Total variable cost for operated department 2*

TV_n = *Total variable cost for operated department n*

c. Analisis Titik Impas (*Breakeven Point*)

$$R = \frac{F}{CMR_w}$$

dengan :

R = *Revenue at desired at profit level*

F = *Total fixed costs*

CMR_w = *Weighted average contribution margin ratio*

d. *Margin of Safety*

$$\text{Margin of Safety} = \text{Revenue} - \text{Breakeven Revenues}$$

e. Perencanaan Laba

$$R = \frac{F + I_n}{CMR_w}$$

dimana:

I_n = *Desired Net Income*

CMR_w = *Weighted average contribution margin ratio*

F. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung yang berlokasi di Jl. Sawunggaling No. 13, Bandung.

2. Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian ini dimulai dari bulan Februari 2016 sampai dengan bulan Juni 2016.

G. Sistematika Penulisan

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang penyusunan proyek akhir ini. Ditunjang dengan identifikasi masalah, rumusan masalah, batasan masalah, maksud dan tujuan penelitian, metodologi penelitian, lokasi dan waktu penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bagian ini penulis mencantumkan teori-teori menurut para ahli sesuai dengan variable-variabel yang menjadi masalah. Dimaksudkan untuk mendukung dan membuktikan bahwa variabel yang penulis teliti merupakan suatu masalah.

BAB III : TINJAUAN UMUM

Dalam bab ini, penulis menjelaskan bagaimana keadaan lokasi penelitian. Dengan menuliskan bagaimana sejarah, struktur organisasi, fasilitas yang tersedia, dan permasalahan yang terjadi di lokasi penelitian penulis.

BAB IV : ANALISIS PERMASALAHAN

Merupakan bagian pembahasan mengenai data-data yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini. Disertai dengan pengolahan data, dan hasil analisis penulis selama melakukan penelitian.

BAB V : KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Pada bab terakhir ini penulis menuliskan kesimpulan yang didapat berdasarkan dari hasil analisis selama penelitian. Dan mengemukakan pendapat serta saran untuk tempat penelitian, diharapkan dapat menjadi solusi permasalahan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Biaya (Cost)

1. Pengertian Biaya

Biaya adalah ukuran dari suatu sumber daya yang diserahkan untuk mencapai suatu tujuan ; *Certified Practicing Accountants Australia* (2012). Sebagaimana yang diutarakan oleh Charles T. Horngren, Srikant M. Datar, Madhav V. Rajan (2015:29), “*A cost is a resource sacrificed or forgone to achieve a specific objective. A cost is usually measured as the monetary amount that must be paid to acquire goods or services*”. Jadi dapat disimpulkan bahwa biaya adalah sejumlah uang yang dibayarkan untuk mendapatkan sebuah barang atau pun jasa.

Di dalam bukunya, Paul R. Dittmer dan J. Desmond Keefe III (2009:10) juga menyebutkan bahwa “*...a cost as a reduction in the value of an asset for the purpose of securing benefit or gain*”. Pernyataan tersebut dapat diartikan biaya sebagai penurunan nilai asset dengan tujuan untuk mengamankan atau mendapatkan manfaat.

Jadi dari seluruh pendapat para ahli diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa biaya adalah sejumlah uang atau asset yang dikorbankan untuk mendapatkan tujuan tertentu seperti barang atau pun jasa yang bermanfaat bagi perusahaan.

Menurut Polimeni (1991:14-28) biaya dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

- a. *Elements of product*
- b. *Relationship to production*
- c. *Relationship to volume*
- d. *Ability to trace*
- e. *Department where incurred*
- f. *Functional areas*
- g. *Period charged to income*
- h. *Relationship to planning, controlling, and decision making*

2. *Cost in Relation to Sales Volume*

Biaya memiliki beberapa bentuk yang perlu diketahui. Seperti yang diungkapkan oleh Raymond S. Schmidgall (2011:272) bahwa salah satu cara untuk memahami bagaimana mereka berubah seiring dengan perubahan aktifitas penjualan di operasional jasa hospitaliti. Dalam hal ini, biaya dapat diklasifikasikan sebagai *fixed*, *variable*, *step*, atau *mixed cost*.

a. *Fixed Costs*

Fixed Cost adalah sebuah biaya yang tetap, dimana tidak akan berubah seiring dengan naik atau menurunnya volume penjualan. Seperti yang dikatakan oleh Raymond S. Schmidgall (2011:272), “**Fixed costs** are those remain constant in the short run, even when sales volume varies”.

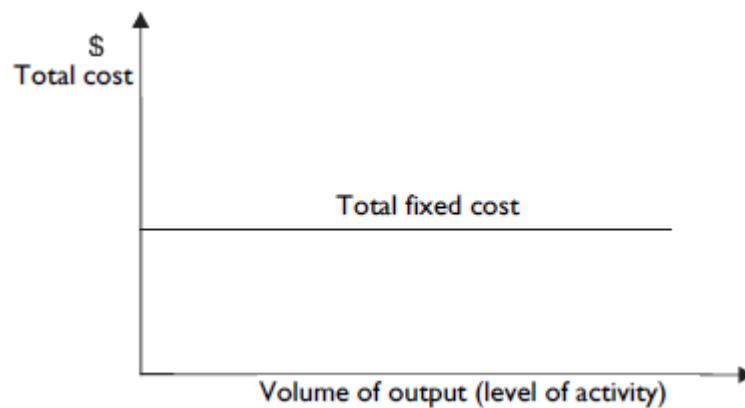
Sedangkan menurut Paul R. Dittmer dan J. Desmond Keefe III (2009:11)

“*Fixed Costs* are normally unaffected by changes in sales volume. They are

said to have little direct relationship to the business volume because they do not changes significantly when the number of sales increases or decreases”.

Sehingga pengertian *fixed costs* berdasarkan dari kedua pernyataan diatas adalah biaya tetap yang tidak terpengaruh oleh naik turunnya volume bisnis. Biaya akan tetap pada angka yang sudah diketahui.

GAMBAR 1
FIXED COST



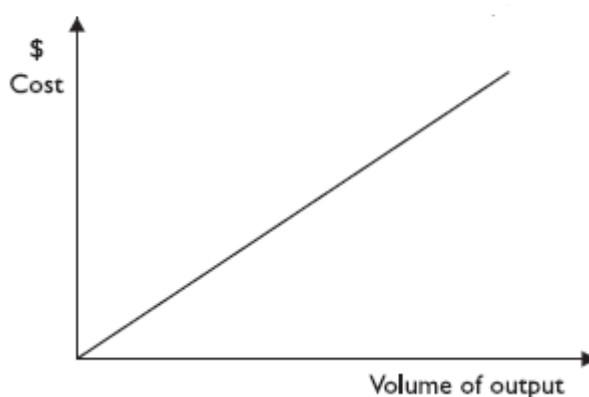
Sumber : *Certified Practicing Accountants Australia* (2012)

Yang termasuk ke dalam *fixed costs* ialah seperti biaya sewa gedung, biaya gaji karyawan, biaya asuransi, biaya penyusutan peralatan, dll. Seperti yang disebutkan oleh Raymond S. Schmidgall (2011:272) “*Common fixed costs include salaries, rent expenses, insurance expenses, property taxes, depreciation expense, and interest expense*”.

b. *Variable Costs*

Dikatakan oleh Raymond S. Schmidgall (2011:273) bahwa “*Variable costs changes proportionally with the volume of business*”. Dan diperkuat oleh pernyataan Charles T. Horngren, Srikant M. Datar, Madhav V. Rajan (2015:32), “*a variable cost changes in total in proportion to changes in the related level of total activity or volume of output produced*”. Jadi, pengertian *variable cost* itu sendiri dapat dikatakan sebagai biaya yang berubah secara proporsional dipengaruhi oleh volume penjualan. Seiring dengan banyaknya volume penjualan, maka *variable costs* pun akan meningkat.

GAMBAR 2
VARIABLE COST



Sumber : *Certified Practicing Accountants Australia* (2012)

Dari sekian banyak macam-macam jenis biaya, apabila biaya tersebut terpengaruh dengan volume penjualan, maka dapat dikatakan sebagai *variable cost*. “*In truth, few costs, if any, vary in exact proportion to total sales. However, several costs come close to meeting this criterion and may be considered variable costs. Examples include the cost of food sold, cost of beverages sold, some labor costs, and supplies used in production and*

service operations” (Raymond S. Schmidgall, 2011 hlm. 273-274). Jadi dapat disimpulkan bahwa yang termasuk ke dalam *variable costs* adalah biaya yang benar-benar dipergunakan untuk memproduksi makanan dan minuman, beberapa biaya tenaga kerja, dan bahan-bahan yang dipergunakan baik dalam proses produksi maupun dalam kegiatan pelayanan.

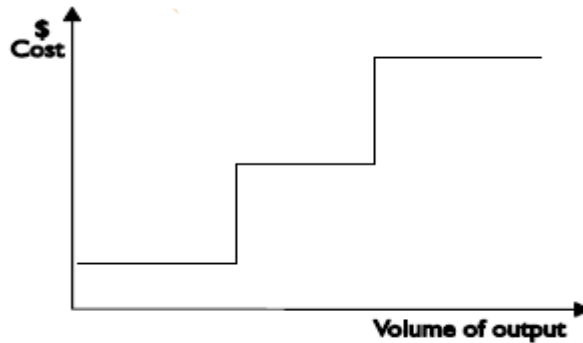
c. *Step Cost*

Step costs dapat dikatakan sebagai bagian dari *fixed costs* apabila tujuan dari diadakannya *step costs* adalah untuk menganalisa. Tetapi dapat dikatakan juga sebagai *mixed cost* apabila terdapat banyak tingkatan. Pengertian *step costs* sendiri, menurut Raymond S. Schmidgall (2011:274) yaitu “*Step costs are constant within a range of activity but different among ranges of activity*”. Maksudnya *step cost* adalah biaya yang tetap pada rentang kegiatan tetapi berbeda diantara rentang kegiatan. Dan diperjelas oleh *Certified Practicing Accountants Australia* (2012), “*A step-fixed cost is a cost that is fixed for a certain range of activity but increases to a new fixed level once a critical level of activity is reached*”. Jadi dapat disimpulkan bahwa *step cost* merupakan biaya yang tetap untuk berbagai kegiatan tertentu tapi akan meningkat ketika sebuah tingkatan kritis pada kegiatan tercapai sehingga menjadi tingkatan tetap yang baru.

Yang termasuk ke dalam *step cost* sebagai contoh adalah apabila sebuah perusahaan telah menetapkan apabila tim penjualan dapat menjual produk dibawah 5,000 unit maka, tim penjualan akan mendapatkan upah sebesar Rp

10,000,000,- . Dan apabila tim penjualan dapat menjual produk hingga 5,000 unit, upah yang akan diterima tim penjualan ialah sebesar Rp 15,000,000,- .

GAMBAR 3
STEP COST

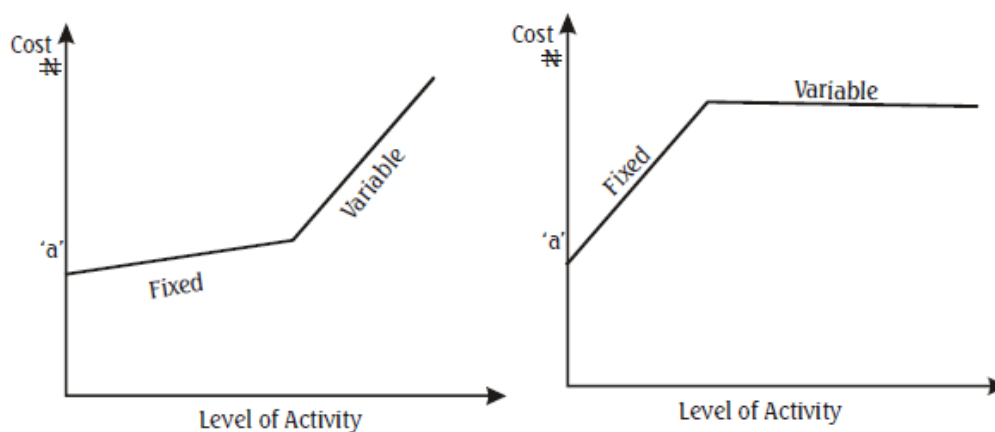


Sumber: *Certified Practicing Accountants Australia* (2012)

d. *Semi-Variable Costs / Mixed Costs*

Semi-variable costs atau *mixed costs* adalah biaya yang sebagiannya masuk ke dalam kategori *fixed cost* dan sebagiannya masuk ke dalam kategori *variable cost*. Seperti yang dikatakan oleh Paul R. Dittmer dan J. Desmond Keefe III (2009:13), “...meaning that a portion of it should change with short-term changes in business volume and another portion should not”. Dan pernyataan ICANIG yaitu, “A cost containing both fixed and variable components and which is thus partly affected by a change in a the level of activity”.

GAMBAR 4
SEMI VARIABLE COST



Sumber : *Institute of Chartered Accountants Nigeria (ICANIG)*

Yang termasuk ke dalam klasifikasi biaya *semi-variable* yakni seperti biaya listrik, biaya telepon, biaya air, dll. Dikarenakan didalam *semi-variable cost* terdapat elemen *fixed cost* dan *variable cost*, untuk memudahkan dalam memisahkan antara *fixed cost* dan *variable cost*, menurut Raymond S. Schmidgall (2011:278-283) terdapat 3 metode, yaitu:

1. *High-Low Method*

Metode titik terendah dan tertinggi ini adalah cara memisahkan *semi-variable cost* menjadi *fixed cost* dan *variable cost* yang paling sederhana. Dengan cara mengidentifikasi periode dengan tingkat aktifitas tertinggi dan periode dengan tingkat aktifitas terendah, kemudian dari periode dengan aktifitas tertinggi dan terendah dapat dilihat biaya penjualan dan volume penjualan pada masing-masing periode. Apabila digambarkan oleh rumus, dapat dilihat seperti ini:

$$\text{Variable Cost per Unit} = \frac{\text{Total cost at high activity level} - \text{total cost at low activity level}}{\text{Total units at high activity level} - \text{total units at low activity level}}$$

$$\text{Fixed Costs} = (\text{total cost at high activity level}) - (\text{total units at high activity level} \times \text{variable cost per unit})$$

Sumber : *Certified Practicing Accountants Australia* (2012)

a. *Regression Analysis*

Metode ini menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Fixed Cost} = \frac{(\sum y)(\sum x^2) - (\sum x)(\sum xy)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

Untuk mencari *variable cost per unit* dengan rumus :

$$y = a + bx$$

dimana :

X = tingkat aktifitas (*independent variable*)

Y = total biaya *semi-variable* (*dependent variable*)

a = total biaya tetap

b = biaya variabel per unit aktifitas

n = jumlah observasi

Berdasarkan pada persamaan linear, metode ini membuat estimasi

linear, dengan menghitung nilai titik potong.

2. *Scatter Diagram*

Metode *Scatter Graph* ialah metode pemisahan dengan menggunakan grafik. Dimana semua data biaya yang ada akan muncul sebagai titik-titik dan akan dihubungkan menjadi sebuah garis. Pada titik intersepsi dengan sumbu biaya, *fixed cost* yang akan muncul. Gradien dari garis mewakili laju perubahan biaya dengan tingkat aktifitas adalah *variable cost*.

B. Analisa Cost-Volume-Profit

1. Pengertian Analisis *Cost-Volume-Profit*

“CVP analysis is a management tool that expresses the relationships among various costs, sales volume, and profits in either graphic or equation form”, diungkapkan oleh Raymond S. Schmidgall (2011:325).

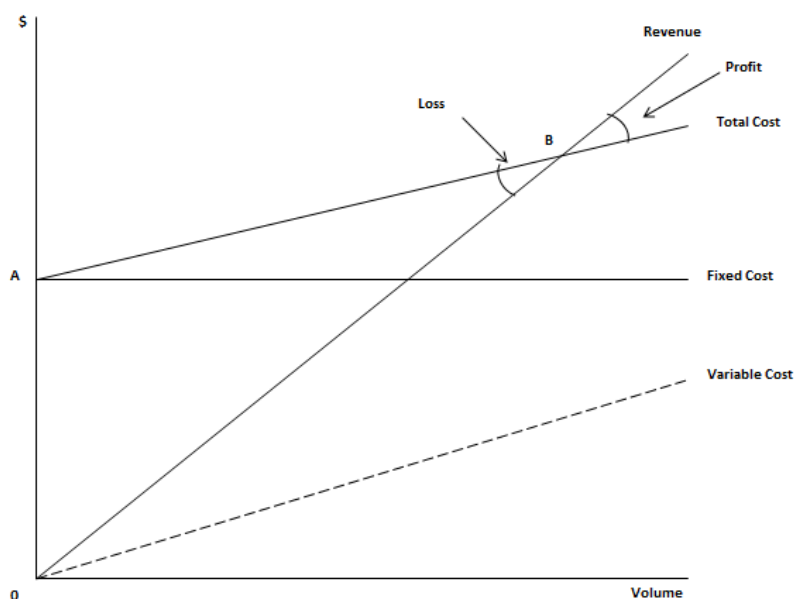
Kegunaan *cost-volume-profit analysis* ialah untuk membantu manajer untuk mempelajari adanya suatu kesinambungan diantara elemen-elemen ini yang berubah seiring dengan perubahan tingkat penjualan, harga jual, biaya tetap dan biaya variabel dari suatu produk. Seperti yang dikatakan oleh Charles T. Horngren, Srikant M. Datar, Madhav V. Rajan (2015:67), *“Managers use cost-volume-profit (CVP) analysis to study the behavior and relationship among these elements as changes occur in the number of units sold, the selling price, the variable cost per unit, or the fixed costs of a product”*.

Cost-volume-profit analysis juga berfungsi untuk mengetahui seberapa besar kontribusi dari terjualnya satu produk untuk menutupi biaya perusahaan, *“The concept of cost volume profit analysis is based on the question of how*

much each product or unit of service contributes to cover the firm's cost.” (The London School of Economics and Political Science:2015).

Selain untuk mengetahui seberapa besar laba yang akan didapatkan apabila mencapai target produksi dan penjualan tercapai, untuk mengetahui titik impas (*breakevent point*) dimana tidak ada keuntungan maupun kerugian, dan untuk mengantisipasi seberapa besar tingkat penurunan penjualan yang diperbolehkan sehingga tidak menderita kerugian.

GAMBAR 5
Cost-Volume-Profit Graph



Sumber: Raymond S. Schmidgall (2011)

Menurut Raymond S. Schmidgall (2011:326), *CVP Analysis* sama seperti semua model matematika yang berdasarkan dari beberapa asumsi. Ketika asumsi ini tidak tepat dalam suatu kondisi yang terjadi, maka hasil dari *CVP Analysis* akan meragukan. Asumsi-asumsi yang umum adalah sebagai berikut:

- a. *Fixed costs* tetap menjadi *fixed cost* dalam pertimbangan satu periode walaupun bisa berubah dalam suatu waktu. Tetapi diasumsikan bahwa *fixed costs* tetap sama dalam jangka waktu pendek seperti satu tahun

- b. *Variable costs* akan naik seiring dengan naiknya pendapatan.
- c. *Revenues* sejajar dengan volume penjualan. Apabila volume penjualan bertambah maka *variable costs* akan bertambah.
- d. *Mixed costs* dapat dipisahkan menjadi elemen *fixed cost* dan *variable cost* masing-masing.
- e. Setiap biaya yang terjadi dapat di distribusikan kepada masing-masing operasional departemen. Akan tetapi asumsi ini memiliki batas kemampuan untuk biaya gabungan (*joint cost*) yang memberikan manfaat kepada dua atau lebih dari departemen. Biaya ini tidak dapat didistribusikan kepada masing-masing operasional departemen.
- f. Model *CVP* berlaku hanya untuk faktor kuantitatif.

Didalam bukunya, Raymond S. Schmidgall (2011:326) menyebutkan bahwa rumus *cost-volume-profit analysis* dibagi menjadi:

- a. *CVP Analysis Equation – Single Product*

Metode analisa ini digunakan apabila unit penjualan hanya satu. Dengan rumus sebagai berikut:

$$I_n = SX - VX - F$$

dimana:

I_n = *Net Income*

S = *Selling price*

X = *Units sold*

V = *Variable costs per unit*

F = *Total fixed cost*

SX = *Total revenue*

VX = *Total variable costs*

b. *CVP Analysis Equation – Multiple Product*

Persamaan analisa *Multiple Product* ini sangat tepat untuk digunakan didalam hotel. Dikarenakan unit penjualan hotel lebih dari satu yaitu kamar, restoran, ruang rapat, dll.

$$R = \frac{F + I_n}{CMR_w}$$

dimana :

R = Revenue at desired profit level

CMR_w = Weighted average contribution margin ratio

dengan :

$$CMR_w = \frac{R_1}{TR} \times \frac{(R_1 - TV_1)}{R_1} + \frac{R_2}{TR} \times \frac{(R_2 - TV_2)}{R_2} + \dots + \frac{R_n}{TR} \times \frac{(R_n - TV_n)}{R_n}$$

dimana:

R_1 = Revenue for operated department 1

R_2 = Revenue for operated department 2

R_3 = Revenue for operated department n

TR = Total Revenue

TV_1 = Total variable cost for operated department 1

TV_2 = Total variable cost for operated department 2

TV_n = Total variable cost for operated department n

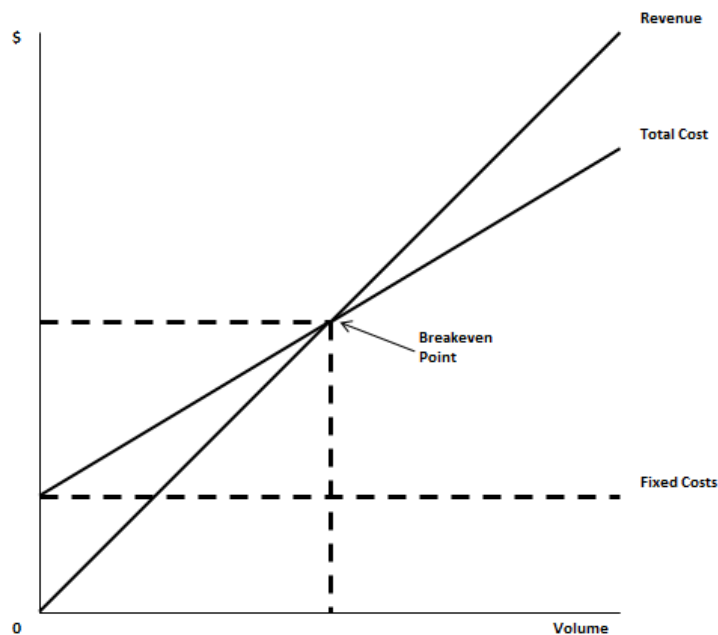
2. Titik Impas (*Breakeven Point*)

“Breakeven point is that quantity of output sold at which total revenues equal total costs-that is, the quantity of output sold that result \$0 of operating income”,

Charles T. Horngren, Srikant M. Datar, Madhav V. Rajan (2015:73). Dapat

diartikan bahwa titik impas ialah banyaknya produk yang terjual dimana jumlah pendapatan sama dengan jumlah biayanya. Yang dimaksudkan disini ialah untuk mencapai titik impas dimana tidak mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian, pendapatan yang diterima dari banyaknya produk yang terjual harus bisa menyeimbangi jumlah biaya yang dikeluarkan sehingga pendapatan operasional \$0.

GAMBAR 6
BREAKEVEN POINT GRAPH



Sumber: Raymond S. Schmidgall (2011)

Menurut pendapat Raymond S. Schmidgall (2011:335), untuk mengetahui titik impas (*breakeven point*) dapat dihitung menggunakan rumus :

$$R = \frac{F}{CMR_w}$$

dengan :

R = Revenue at desired at profit level

F = Total fixed costs

CMR_w = Weighted average contribution margin ratio

3. Margin of Safety

Margin of safety adalah suatu tingkat keamanan dimana berisi informasi seberapa jauh volume penjualan diperbolehkan untuk turun sehingga menghindari perusahaan mengalami kerugian. Dikatakan pula oleh CPA Australia (2012), “*The safety margin is the difference in units between budgeted sales volume and the breakeven sales volume*”. *Margin of safety* juga diartikan sebagai suatu perbedaan antara *budgeted* dan *actual* pada volume penjualan. Dengan adanya *margin of safety*, merupakan suatu keuntungan bagi manajer untuk mengantisipasi apabila terjadi penurunan volume penjualan. Untuk kemudian segera merencanakan promosi sehingga volume penjualan tidak mencapai *margin of safety*.

Adapun rumusnya adalah sebagai berikut :

$$\text{Margin of Safety} = \text{Revenue} - \text{Breakeven Revenues}$$

4. Perencanaan Laba

Sebuah perusahaan dapat dikatakan untung apabila hasil penjualan dapat menutupi *fixed cost*, *variable cost* dan masih memiliki sisa atau lebih. Untuk mendapatkan laba yang maksimal perlu adanya pengontrolan dalam biaya, baik dalam biaya produksi maupun biaya operasional. Selain itu, dalam penentuan harga jual pun merupakan salah satu faktor penentu seberapa besar laba yang

diinginkan. Dan yang paling utama adalah meningkatkan volume penjualan semaksimal mungkin.

Paul R. Dittmerr dan J. Desmond Keefe III (2009:75) mengatakan bahwa untuk mencapai target laba menggunakan rumus sebagai berikut :

$$S = VC + FC + P$$

dimana :

<i>S</i>	= Sales
<i>VC</i>	= Variable Cost
<i>FC</i>	= Fixed Cost
<i>P</i>	= Profit

Berbeda dengan Paul R. Dittmerr dan J. Desmond Keefe, Raymond S. Schmidgall (2011:336) memiliki pendapat bahwa perhitungan perencanaan laba menggunakan rumus:

$$R = \frac{F + I_n}{CMR_w}$$

dimana:

<i>R</i>	= Revenue at desired Profit
<i>F</i>	= Total Fixed Cost
<i>I_n</i>	= Net Income

CMR_w = Weighted average contribution margin ratio

BAB III

TINJAUAN UMUM

A. Tinjauan Umum Hotel Bumi Sawunggaling Bandung

1. Sejarah Hotel Bumi Sawunggaling Bandung

Hotel Bumi Sawunggaling merupakan hotel yang berlokasi di Jalan Sawunggaling, Hotel Bumi Sawunggaling ini merupakan lokasi yang strategis. Selain dikelilingi oleh pepohonan yang rindang, bangunan Hotel Bumi Sawunggaling ini merupakan bangunan bergaya Indo Eropa yang khas.

Berawal dari nama rumah Bumi Sawunggaling, dibangun pada tahun 1920 rumah Bumi Sawunggaling ini dihuni oleh wanita berkebangsaan Belanda bernama Merv. Bosch Jacobs. Selain itu, salah satu instruktur ITB pun ikut tinggal di rumah Bumi Sawunggaling, yang menjadikan rumah Bumi Sawunggaling ini memiliki hubungan dengan ITB.

Masuknya tentara Jepang pada tahun 1942 di Indonesia, membuat orang-orang berkebangsaan Belanda diusir pergi meninggalkan tempat tinggal masing-masing. Hal ini yang membuat Merv. Bosch Jacobs berinisiatif menampung para instruktur ITB untuk tinggal di rumah Bumi Sawunggaling.

Pada Perang Dunia ke II dengan kekalahannya Jepang, sehingga Indonesia memproklamkan kemerdekaannya pada tahun 1945.

Kemudian rumah Bumi Sawunggaling diserahkan kepada pemerintah Indonesia oleh pemiliknya dan dialih fungsikan sebagai asrama putri mahasiswi ITB. Rumah Bumi Sawunggaling ini dikenal pula dengan sebutan *Dames Internat*, pada tahun 1959 sampai dengan 1994 diubah menjadi asrama putra ITB dan dikenal dengan nama rumah E asrama putra ITB.

Seiring dengan perkembangan ITB yang semakin banyak memiliki mahasiswa, seorang rector ITB bernama Prof. Wiranto Arismusnandar memberikan gagasan untuk mengubah rumah E asrama putra ITB menjadi sebuah wisma untuk para tamu-tamu ITB. Sehingga setelah melakukan renovasi, pada tanggal 6 Januari 1997 Prof. Wiranto Arismusnandar meresmikannya menjadi Wisma Tamu ITB Sawunggaling.

Pada tanggal 6 Januari 1997, Prof. Dr. Ir. Lilik Hendrajaya M.Sc Rektor ITB pada periode tersebut meresmikan Wisma Tamu ITB Sawunggaling menjadi Hotel Sawunggaling. Pada akhirnya Hotel Sawunggaling berubah lagi menjadi Hotel Bumi Sawunggaling pada tanggal 19 Desember 2003.

2. Fasilitas Hotel Bumi Sawunggaling Bandung

a. Kamar Hotel

Hotel Bumi Sawunggaling Bandung memiliki empat jenis kamar yaitu *Superior Room*, *Deluxe Room*, *Junior Suite Priangan Room*, dan *Sawunggaling Suite Room*.

TABEL 4
TIPE, JUMLAH DAN HARGA KAMAR
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG

Tipe Kamar	Jumlah	Harga
Superior Room	9	Rp 400,000
Deluxe Room	10	Rp 500,000
Junior Suite Priangan Room	2	Rp 600,000
Sawunggaling Suite Room	1	Rp 700,000
Total	22 Rooms	

Sumber : Hotel Bumi Sawunggaling Hotel, 2016

Harga yang dicantumkan merupakan harga net atau sudah termasuk ke dalam 21% *government tax* dan *service charge* dan makan pagi untuk dua orang. Setiap jenis kamarnya dilengkapi dengan fasilitas:

- *King Size Bed/Twin Bed*
- *Air Conditioning*
- *24 Hours Room Service*
- *Hot & Cold Shower/Bathtub*
- *69 Channel Satellite/Cable TV*
- *Local/International Telephone*
- *Free Access Wi-Fi*
- *Free Parking*

Free Shuttle Service from/to Hussein Sastranegara Airport & Bandung Station (only for Sawunggaling Suite Room and Junior Suite Priangan Room guest's)

b. Restoran

Hotel Bumi Sawunggaling Bandung memiliki satu Restoran yang bernama *Dacosta Café & Lounge*. Dengan kapasitas untuk 50 orang, *Dacosta Café & Lounge* buka setiap hari pukul 06.30 – 22.30 WIB.

Dilengkapi dengan fasilitas:

- *Executive Lounge*
- *Big Screen*
- *3 TV Screen*
- *Acoustic Sound System*
- *High Speed Wi-Fi*

c. *Meeting Room*

Hotel Bumi Sawunggaling Bandung juga memiliki fasilitas *meeting room*, dengan ukuran dan kapasitas sebagai berikut :

TABEL 5
MEETING ROOM, SIZE AND CAPACITY
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG

Meeting Room	Size			Capacity		
	Length	Width	Height	U-Shape	Classroom	Theater
Taman Sari Meeting Room	7.5m	6m	4m	20	30	50
Siliwangi Meeting Room	10m	6m	3m	30	40	60
Executive Lounge	5m	5m	4m	10	10	20

Sumber : Hotel Bumi Sawunggaling Hotel, 2016

Masing-masing *meeting room* dilengkapi dengan fasilitas-fasilitas demi menunjang kenyamanan tamu. Fasilitas-fasilitas yang tersedia ialah sebagai berikut:

- a. *Air Conditioner*
- b. *Audio System*
- c. *High Speed Wi-Fi Connection*
- d. *Screen projector*
- e. *White Board*
- f. *Flip Chart*
- g. *Note Pad & Pencil*
- h. *Mineral Water & Candies*

Berikut adalah *meeting package* yang dimiliki oleh Hotel Bumi Sawunggaling Bandung:

1. *Half Day Meeting Package*
 - *Lunch or Dinner Arrangement*
 - *1 time Coffee Break*
 - *Standard Meeting Equipment*
 - *Standard Meeting Decoration*
 - *21% Government Tax & Service Charge*
2. *Full Day Meeting Package*
 - *Lunch and Dinner Arrangement*
 - *2 times Coffee Break*

- *Standard Meeting Equipment*
- *Standard Meeting Decoration*
- *21% Government Tax & Service Charge*

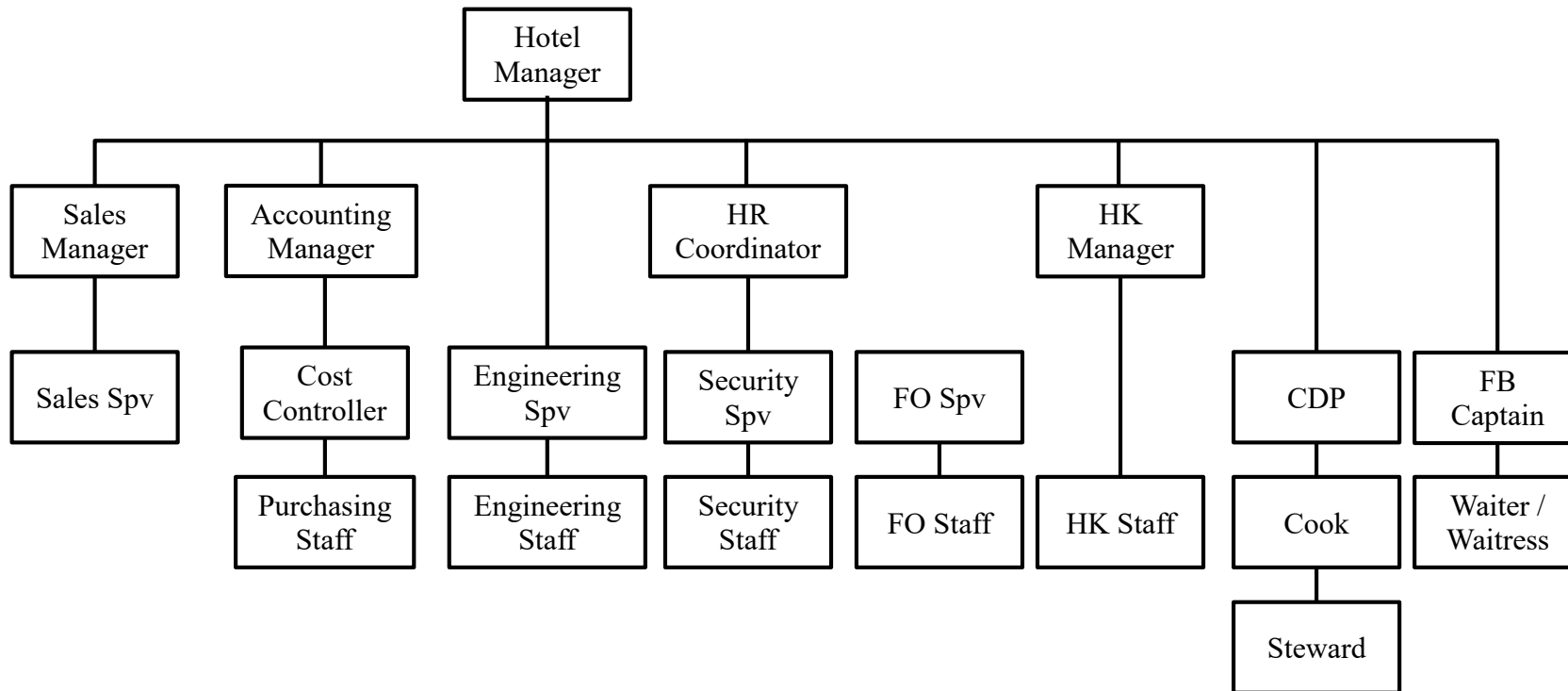
3. *Full Board Meeting Package*

- *Single Occupancy*
 - *Deluxe Room*
 - *Lunch and Dinner Arrangement*
 - *2 times Coffee Break*
 - *Standard Meeting Equipment*
 - *Standard Meeting Decoration*
 - *21% Government Tax & Service Charge*
- *Double Occupancy*
 - *Superior Room*
 - *Lunch and Dinner Arrangement*
 - *2 times Coffee Break*
 - *Standard Meeting Equipment*
 - *Standard Meeting Decoration*
 - *21% Government Tax & Service Charge*

3. Struktur Organisasi Hotel Bumi Sawunggaling Bandung

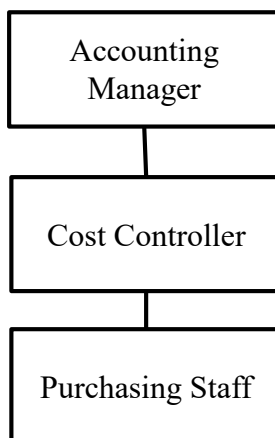
Dalam sebuah perusahaan atau pun organisasi, sebuah struktur organisasi sangatlah penting. Untuk mengetahui apa posisi mereka dan seberapa besar tanggung jawab karyawan tersebut. Seperti yang dikatakan oleh Widjaya dan Artyasa (2005) “Struktur organisasi adalah bagan atau skema yang menggambarkan posisi-posisi dari jabatan didalam sebuah organisasi”. Begitu pun dengan Hotel Bumi Sawunggaling Bandung memiliki struktur sebagai berikut:

GAMBAR 7
STRUKTUR ORGANISASI HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG



Sumber: Hotel Bumi Sawunggaling Bandung, 2016

GAMBAR 8
STRUKTUR ORGANISASI *ACCOUNTING DEPARTMENT*
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG



Sumber: Hotel Bumi Sawunggaling Bandung, 2016

Dengan adanya struktur organisasi diharapkan seluruh karyawan mengerti akan tanggung jawab masing-masing akan pekerjaannya. Selain struktur organisasi, pengaturan jam kerja karyawan pun dibutuhkan demi kelancaran operasional. Supervisi atau Manajer dapat memperkirakan saat-saat tertentu yang membutuhkan tenaga kerja lebih banyak dibandingkan dengan jam-jam tertentu yang tidak begitu sibuk. Maka dibuatlah *shift* atau perencanaan jam kerja karyawan. Berikut adalah *shift* yang berlaku di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung:

TABEL 6

**PEMBAGIAN WAKTU KERJA KARYAWAN
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG**

Jadwal Kerja	Jam Kerja
Morning Shift	07.00 - 15.00
Afternoon Shift	15.00 - 23.00
Night Shift	23.00 - 07.00

Sumber: Hotel Bumi Sawunggaling Bandung, 2016

B. Tinjauan Klasifikasi *Fixed Cost* dan *Variable Cost* di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung

Hotel Bumi Sawunggaling Bandung membuat laporan keuangan setiap bulan dan setiap tahun. Berdasarkan hasil wawancara dengan *Accounting Manager*, untuk melakukan Audit setiap akhir tahunnya, Hotel Bumi Sawunggaling Bandung menggunakan bantuan jasa dari pihak ketiga. Untuk pengklasifikasian biaya, Hotel Bumi Sawunggaling Bandung mengklasifikasikan biaya-biaya yang terjadi menjadi dua jenis yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Namun pada tidak dapat dihindari bahwa terdapat biaya semi variabel. Biaya semi variabel yang terjadi harus melalui proses pemisahan sehingga mendapatkan elemen *fixed cost* dan *variable cost*. Berikut adalah biaya-biaya yang terjadi di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung:

TABEL 7
BIAYA-BIAYA YANG TERJADI
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG
TAHUN 2012 - 2014

Biaya	2012	2013	2014
Cost of Sales	Rp 695,272,765	Rp 696,575,388	Rp 741,215,184
PTER	Rp 1,091,907,594	Rp 943,878,939	Rp 928,435,367
Energy & Utility	Rp 220,133,410	Rp 221,694,030	Rp 199,692,428
Maintenance	Rp 8,078,203	Rp 20,195,507	Rp 52,508,318
Other Expenses	Rp 601,791,859	Rp 527,909,670	Rp 640,160,906
Depreciation	Rp 50,732,368	Rp 258,772,509	Rp 466,812,650
TOTAL	Rp 2,667,916,199	Rp 2,669,026,043	Rp 3,028,824,853

Sumber : Hotel Bumi Sawunggaling, 2016

Dengan data seperti diatas, Hotel Bumi Sawunggaling mengklasifikasikan biaya-biaya yang terjadi menjadi:

TABEL 8
KLASIFIKASI BIAYA
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG

Biaya-biaya	Klasifikasi Biaya
Cost of Sales	Variable
PTER	Fixed
Energy & Utility	Semi Variable
Maintenance	Fixed
Other Expenses	Variable
Depreciation	Fixed

Sumber: Hotel Bumi Sawunggaling Bandung, 2016

Berdasarkan pada tabel 5 dan 6 diatas, langkah pertama yaitu biaya semi variabel harus dipisah sehingga mendapatkan biaya tetap dan biaya variabel. Maka kemudian proses analisa *cost volume profit* dapat dilakukan.

C. Tinjauan Analisa Cost-Volume-Profit di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung

1. Sumber Pendapatan

Sumber pendapatan yang terdapat di Hotel Bumi Sawunggaling ialah sebagai berikut :

a. Room

Hotel Bumi Sawunggaling Bandung memiliki 4 jenis kamar yang ditawarkan kepada tamu, yaitu:

**TABEL 9
SUMBER PENDAPATAN KAMAR
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG**

Jenis Kamar	Unit yang Tersedia	Harga
Superior	9	Rp 400,000
Deluxe	10	Rp 500,000
Junior Suite Priangan Room	2	Rp 600,000
Sawunggaling Suite Room	1	Rp 700,000
Total	22	

Sumber: Hotel Bumi Sawunggaling Bandung, 2016

b. Restoran

Untuk Restoran, Hotel Bumi Sawunggaling Bandung hanya memiliki satu restoran yaitu *Dacosta Café & Lounge* dengan kapasitas tempat duduk (seating capacity) untuk 50 orang.

c. *Meeting Room*

Hotel Bumi Sawunggaling Bandung memiliki tiga buah Meeting Room dengan kapasitas yang berbeda-beda dengan jenis *set up* yang berbeda.

TABEL 10
SUMBER PENDAPATAN *MEETING ROOM*
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG

Meeting Room	Capacity		
	U-Shape	Classroom	Theater
Taman Sari Meeting Room	20	30	50
Siliwangi Meeting Room	30	40	60
Executive Lounge	10	10	20

Sumber: Hotel Bumi Sawunggaling Bandung, 2016

2. Volume Penjualan

Volume penjualan dari berbagai produk yang dijual oleh Hotel Bumi Sawunggaling memiliki peran masing-masing dalam mencapai target keuntungan. Dengan begitu, Hotel Bumi Sawunggaling dapat memprediksikan apa yang harus lebih ditingkatkan sehingga tidak terjadi kerugian.

a. Volume Penjualan kamar

Volume penjualan kamar pada Hotel Bumi Sawunggaling Bandung selama tahun 2012-2014 ialah sebagai berikut :

TABEL 11

**VOLUME PENJUALAN KAMAR
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG
TAHUN 2012 - 2014**

Bulan	2012	2013	2014
Januari	Rp 170,625,347	Rp 142,466,733	Rp 125,849,591
Februari	Rp 157,393,769	Rp 143,504,099	Rp 128,469,401
Maret	Rp 154,078,869	Rp 153,825,039	Rp 148,204,852
April	Rp 151,696,160	Rp 139,331,607	Rp 126,905,428
Mei	Rp 150,191,611	Rp 163,988,377	Rp 165,014,790
Juni	Rp 179,440,665	Rp 179,396,978	Rp 174,773,636
Juli	Rp 167,130,225	Rp 139,188,341	Rp 127,759,233
Agustus	Rp 149,136,796	Rp 146,079,723	Rp 182,092,738
September	Rp 156,702,021	Rp 142,707,696	Rp 148,510,515
Oktober	Rp 154,967,041	Rp 133,392,742	Rp 131,048,250
November	Rp 171,977,069	Rp 153,729,034	Rp 145,365,679
Desember	Rp 182,782,558	Rp 186,646,317	Rp 157,074,036
Total	Rp 1,946,122,131	Rp 1,824,256,686	Rp 1,761,068,149

Sumber: Hotel Bumi Sawunggaling Bandung, 2016

b. Volume Penjualan Restoran

Volume penjualan restoran pada Hotel Bumi Sawunggaling Bandung selama tahun 2012-2014 ialah sebagai berikut :

**TABEL 12
VOLUME PENJUALAN RESTORAN
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG
TAHUN 2012 - 2014**

Nama	2012	2013	2014
Dacosta Café & Lounge	Rp 1,461,914,845	Rp 1,489,263,151	Rp 1,330,774,408
Total	Rp 1,461,914,845	Rp 1,489,263,151	Rp 1,330,774,408

Sumber: Hotel Bumi Sawunggaling, 2016

c. Volume Penjualan *Meeting Room*

Volume penjualan *meeting room* pada Hotel Bumi Sawunggaling Bandung selama tahun 2012-2014 ialah sebagai berikut :

TABEL 13
VOLUME PENJUALAN *MEETING ROOM*
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG
TAHUN 2012 - 2014

Nama	2012	2013	2014
Tamansari	Rp 31,620,962	Rp 12,410,526	Rp 23,143,903
Siliwangi	Rp 63,241,923	Rp 31,026,316	Rp 34,715,854
Executive	Rp 10,540,320	Rp 18,615,789	Rp 57,859,757
Total	Rp 105,403,205	Rp 62,052,631	Rp 115,719,514

Sumber: Hotel Bumi Sawunggaling, 2016

3. Presentase Volume Penjualan

Dari seluruh volume penjualan tiap unit yang diterima oleh Hotel Bumi Sawunggaling Bandung, maka berikut ini ialah presentase dari tahun 2012-2014 :

TABEL 14
PRESENTASE VOLUME PENJUALAN
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG
TAHUN 2012-2014

Jenis Penjualan	2012		2013		2014	
	Jumlah	Presentase	Jumlah	Presentase	Jumlah	Presentase
Kamar	Rp 1,946,122,131	55%	Rp 1,824,256,686	54%	Rp 1,761,068,149	55%
F&B	Rp 1,461,914,845	42%	Rp 1,489,263,151	44%	Rp 1,330,774,408	41%
Meeting Room	Rp 105,403,205	3%	Rp 62,052,631	2%	Rp 115,719,514	4%
Total Penjualan	Rp 3,513,440,181	100%	Rp 3,375,572,468	100%	Rp 3,207,562,071	100%

Sumber: Data Hasil Olahan Penulis, 2016

BAB IV

ANALISIS PERMASALAHAN

A. Analisis Klasifikasi Biaya

Berdasarkan pada tabel 5 dan 6, terdapat biaya yang termasuk ke dalam *semivariable cost* yaitu biaya *Energy & Utility*. Untuk mendapatkan hasil seakurat mungkin dalam *cost-volume-profit analysis* maka biaya yang termasuk ke dalam jenis *semivariable cost* harus dipisahkan hingga mendapatkan elemen *fixed cost* dan *variable cost*. Sehingga penulis menggunakan metode *Regression Analysis*, pemisahannya ialah sebagai berikut :

TABEL 15
BIAYA SEMIVARIABEL (*ENERGY & UTILITY*)
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG
TAHUN 2012

Bulan	Kamar	Restoran	Meeting Room	Total
Jan	Rp 10,615,052	Rp 8,106,039	Rp 579,003	Rp 19,300,094
Feb	Rp 9,791,880	Rp 7,477,436	Rp 534,103	Rp 17,803,419
Mar	Rp 9,585,652	Rp 7,319,952	Rp 522,854	Rp 17,428,457
Apr	Rp 9,437,417	Rp 7,206,755	Rp 514,768	Rp 17,158,940
Mei	Rp 9,343,815	Rp 7,135,277	Rp 509,663	Rp 16,988,755
Juni	Rp 11,163,476	Rp 8,524,836	Rp 608,917	Rp 20,297,228
Juli	Rp 10,397,611	Rp 7,939,994	Rp 567,142	Rp 18,904,747
Agus	Rp 9,278,192	Rp 7,085,165	Rp 506,083	Rp 16,869,440
Sept	Rp 9,748,845	Rp 7,444,572	Rp 531,755	Rp 17,725,172
Okt	Rp 9,640,907	Rp 7,362,147	Rp 525,868	Rp 17,528,922
Nov	Rp 10,699,146	Rp 8,170,257	Rp 583,590	Rp 19,452,992
Des	Rp 11,371,384	Rp 8,683,602	Rp 620,257	Rp 20,675,243
Total	Rp 121,073,376	Rp 92,456,032	Rp 6,604,002	Rp 220,133,410

Sumber: Hotel Bumi Sawunggaling Bandung, 2016

TABEL 16
ALOKASI BIAYA SEMIVARIABEL (*ENERGY & UTILITY*)
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG
TAHUN 2012

Fasilitas	Volume (X)	Biaya Semivariabel (Y)	(XY)	X²
Kamar	22	Rp 121,073,376	Rp 2,663,614,261	484
Restoran	1	Rp 92,456,032	Rp 92,456,032	1
Meeting Room	3	Rp 6,604,002	Rp 19,812,007	9
TOTAL	26	Rp 220,133,410	Rp 2,775,882,300	494

Sumber: Data hasil olahan penulis, 2016

$$\begin{aligned}
 \text{Fixed Costs} &= \frac{(\sum y)(\sum x^2) - (\sum x)(\sum xy)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2} \\
 &= \frac{(Rp\ 220,133,410)(494) - (26)(Rp\ 2,775,882,300)}{3(494) - (26)^2} \\
 &= Rp\ 45,375,887
 \end{aligned}$$

$$y = a + bx$$

$$Rp\ 220,133,410 = Rp\ 45,375,887 + b(26)$$

$$b = Rp\ 6,721,443 \text{ variable cost per unit}$$

Total Variable Cost:

Variable Cost Kamar $Rp\ 6,721,443 \times 22 = Rp\ 147,871,750$

Variable Cost Restoran $Rp\ 6,721,443 \times 1 = Rp\ 6,721,443$

Variable Cost Meeting Room $Rp\ 6,721,443 \times 3 = Rp\ 20,164,330$

Rp 174,757,523

TABEL 17
BIAYA SEMIVARIABEL (*ENERGY & UTILITY*)
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG
TAHUN 2013

Bulan	Kamar	Restoran	Meeting Room	Total
Jan	Rp 9,349,218	Rp 7,617,881	Rp 346,267	Rp 17,313,366
Feb	Rp 9,417,294	Rp 7,673,350	Rp 348,789	Rp 17,439,433
Mar	Rp 10,094,594	Rp 8,225,225	Rp 373,874	Rp 18,693,692
Apr	Rp 9,143,479	Rp 7,450,242	Rp 338,647	Rp 16,932,368
Mei	Rp 10,761,551	Rp 8,768,671	Rp 398,576	Rp 19,928,799
Juni	Rp 11,772,723	Rp 9,592,589	Rp 436,027	Rp 21,801,339
Juli	Rp 9,134,077	Rp 7,442,581	Rp 338,299	Rp 16,914,957
Agus	Rp 9,586,316	Rp 7,811,072	Rp 355,049	Rp 17,752,437
Sept	Rp 9,365,031	Rp 7,630,766	Rp 346,853	Rp 17,342,649
Okt	Rp 8,753,747	Rp 7,132,683	Rp 324,213	Rp 16,210,643
Nov	Rp 10,088,294	Rp 8,220,091	Rp 373,641	Rp 18,682,025
Des	Rp 12,248,453	Rp 9,980,221	Rp 453,646	Rp 22,682,320
Total	Rp 119,714,776	Rp 97,545,373	Rp 4,433,881	Rp 221,694,030

Sumber: Hotel Bumi Sawunggaling Bandung

TABEL 18
ALOKASI BIAYA SEMIVARIABEL (ENERGY & UTILITY)
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG
TAHUN 2013

Fasilitas	Volume (X)	Biaya Semivariabel (Y)	(XY)	X²
Kamar	22	Rp 119,714,776	Rp 2,633,725,076	484
Restoran	1	Rp 97,545,373	Rp 97,545,373	1
Meeting Room	3	Rp 4,433,881	Rp 13,301,642	9
TOTAL	26	Rp 221,694,030	Rp 2,744,572,091	494

Sumber: Data hasil olahan penulis, 2016

$$\begin{aligned}
 \text{Fixed Costs} &= \frac{(\sum y)(\sum x^2) - (\sum x)(\sum xy)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2} \\
 &= \frac{(Rp\ 221,694,030)(494) - (26)(Rp\ 2,744,572,091)}{3(494) - (26)^2} \\
 &= Rp\ 47,342,403
 \end{aligned}$$

$$y = a + bx$$

$$Rp\ 221,694,030 = Rp\ 47,342,403 + b(26)$$

$$b = Rp\ 6,705,832 \text{ variable cost per unit}$$

Total Variable Cost:

Variable Cost Kamar $Rp\ 6,705,832 \times 22 = Rp\ 147,528,300$

Variable Cost Restoran $Rp\ 6,705,832 \times 1 = Rp\ 6,705,832$

Variable Cost Meeting Room $Rp\ 6,705,832 \times 3 = Rp\ 20,117,495$

Rp 174,351,627

TABEL 19
BIAYA SEMIVARIABEL (ENERGY & UTILITY)
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG
TAHUN 2014

Bulan	Kamar	Restoran	Meeting Room	Total
Jan	Rp 7,848,740	Rp 5,850,879	Rp 570,817	Rp 14,270,436
Feb	Rp 8,012,127	Rp 5,972,676	Rp 582,700	Rp 14,567,504
Mar	Rp 9,242,949	Rp 6,890,198	Rp 672,214	Rp 16,805,361
Apr	Rp 7,914,588	Rp 5,899,966	Rp 575,606	Rp 14,390,160
Mei	Rp 10,291,318	Rp 7,671,710	Rp 748,459	Rp 18,711,487
Juni	Rp 10,899,938	Rp 8,125,409	Rp 792,723	Rp 19,818,070
Juli	Rp 7,967,837	Rp 5,939,660	Rp 579,479	Rp 14,486,976
Agus	Rp 11,356,402	Rp 8,465,681	Rp 825,920	Rp 20,648,003
Sept	Rp 9,262,012	Rp 6,904,409	Rp 673,601	Rp 16,840,021
Okt	Rp 8,172,960	Rp 6,092,570	Rp 594,397	Rp 14,859,926
Nov	Rp 9,065,881	Rp 6,758,202	Rp 659,337	Rp 16,483,420
Des	Rp 9,796,085	Rp 7,302,536	Rp 712,443	Rp 17,811,063
Total	Rp 109,830,835	Rp 81,873,895	Rp 7,987,697	Rp 199,692,428

Sumber: Hotel Bumi Sawunggaling Bandung, 2016

TABEL 20
ALOKASI BIAYA SEMIVARIABEL (ENERGY & UTILITY)
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG
TAHUN 2014

Fasilitas	Volume (X)	Biaya Semivariabel (Y)	(XY)	X²
Kamar	22	Rp 109,830,835	Rp 2,416,278,378.80	484
Restoran	1	Rp 81,873,895	Rp 81,873,895.48	1
Meeting Room	3	Rp 7,987,697	Rp 23,963,091.36	9
TOTAL	26	Rp 199,692,428	Rp 2,522,115,366	494

Sumber: Data hasil olahan penulis, 2016

$$\begin{aligned}
 \text{Fixed Costs} &= \frac{(\sum y)(\sum x^2) - (\sum x)(\sum xy)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2} \\
 &= \frac{(Rp\ 199,692,428)(494) - (26)(Rp\ 2,522,115,366)}{3(494) - (26)^2} \\
 &= Rp\ 41,033,573
 \end{aligned}$$

$$y = a + bx$$

$$Rp\ 199,692,428 = Rp\ 41,033,573 + b(26)$$

$$b = Rp\ 6,102,264 \text{ variable cost per unit}$$

Total Variable Cost:

Variable Cost Kamar $Rp\ 6,102,264 \times 22 = Rp\ 134,249,800$

Variable Cost Restoran $Rp\ 6,102,264 \times 1 = Rp\ 6,102,264$

Variable Cost Meeting Room $Rp\ 6,102,264 \times 3 = Rp\ 18,306,791$

Rp 158,658,855

TABEL 21
RINCIAN BIAYA SETELAH PEMISAHAN BIAYA SEMIVARIABEL
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG
TAHUN 2012

Biaya-biaya	Klasifikasi Biaya		TOTAL
	Fixed	Variable	
Cost of Sales	-	Rp 695,272,765	Rp 695,272,765
PTER	Rp 1,091,907,594	-	Rp 1,091,907,594
Energy & Utility	Rp 45,375,887	Rp 174,757,523	Rp 220,133,410
Maintenance	Rp 8,078,203	-	Rp 8,078,203
Other Expenses	-	Rp 601,791,859	Rp 601,791,859
Depreciation	Rp 50,732,368	--	Rp 50,732,368
TOTAL	Rp 1,196,094,051	Rp 1,471,822,147	Rp 2,667,916,199

Sumber: Data Hasil Olahan Penulis, 2016

TABEL 22
RINCIAN BIAYA SETELAH PEMISAHAN BIAYA SEMIVARIABEL
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG
TAHUN 2013

Biaya-biaya	Klasifikasi Biaya		TOTAL
	Fixed	Variable	
Cost of Sales		Rp 696,575,388	Rp 696,575,388
PTER	Rp 943,878,939		Rp 943,878,939
Energy & Utility	Rp 47,342,403	Rp 174,351,627	Rp 221,694,030
Maintenance	Rp 20,195,507		Rp 20,195,507
Other Expenses		Rp 527,909,670	Rp 527,909,670
Depreciation	Rp 258,772,509		Rp 258,772,509
TOTAL	Rp 1,270,189,357	Rp 1,398,836,685	Rp 2,669,026,043

Sumber: Data Hasil Olahan Penulis, 2016

TABEL 23
RINCIAN BIAYA SETELAH PEMISAHAN BIAYA SEMIVARIABEL
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG
TAHUN 2014

Biaya-biaya	Klasifikasi Biaya		TOTAL
	Fixed	Variable	
Cost of Sales		Rp 741,215,184	Rp 741,215,184
PTER	Rp 928,435,367		Rp 928,435,367
Energy & Utility	Rp 41,033,573	Rp 158,658,855	Rp 199,692,428
Maintenance	Rp 52,508,318		Rp 52,508,318
Other Expenses		Rp 640,160,906	Rp 640,160,906
Depreciation	Rp 466,812,650		Rp 466,812,650
TOTAL	Rp 1,488,789,908	Rp 1,540,034,945	Rp 3,028,824,853

Sumber: Data Hasil Olahan Penulis, 2016

TABEL 24
LAPORAN LABA RUGI *CONTRIBUTION MARGIN*
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG
TAHUN 2011-2014

	2012	2013	2014
Revenue			
Kamar	Rp 1,946,122,131	Rp 1,824,256,686	Rp 1,761,068,149
Restoran	Rp 1,461,914,845	Rp 1,489,263,151	Rp 1,330,774,408
Meeting Room	Rp 105,403,205	Rp 62,052,631	Rp 115,719,514
	Rp 3,513,440,181	Rp 3,375,572,468	Rp 3,207,562,071
Variable Cost			
Kamar	Rp 809,502,181	Rp 755,371,810	Rp 847,019,220
Restoran	Rp 618,165,302	Rp 615,488,142	Rp 631,414,327
Meeting Room	Rp 44,154,664	Rp 27,976,734	Rp 61,601,398
	Rp 1,471,822,147	Rp 1,398,836,685	Rp 1,540,034,945
Contribution Margin	Rp 2,041,618,034	Rp 1,976,735,783	Rp 1,667,527,126
Fixed Cost	Rp 1,196,094,051	Rp 1,270,189,357	Rp 1,488,789,908
Profit	Rp 845,523,982	Rp 706,546,425	Rp 178,737,218

Sumber: Data Hasil Olahan Penulis, 2016

B. Analisis Cost-Volume-Profit

1. Analisa *Breakeven Point*

Setelah mendapatkan hasil analisa pemisahan biaya semivariabel yang terjadi selama tahun 2012 – 2014, untuk melanjutkan analisa *cost-volume-profit*, maka langkah selanjutnya ialah melakukan analisa *breakeven point*. Dimana data biaya tetap dan biaya variabel yang telah didapatkan berdasarkan hasil analisa pemisahan biaya variabel pada Tabel 22 diatas.

Analisa *breakeven point* ini membantu manajer dan *owner* untuk mengetahui seberapa besar *revenue* yang harus dicapai sehingga menutupi *fixed cost* dan *variable cost* pada tahun tersebut tertutupi. Dengan demikian, berikut ini adalah hasil analisa *breakeven point* Hotel Bumi Sawunggaling Bandung tahun 2012 – 2014:

- a. Analisa *Breakeven Point* Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2012

$$CMR_w = \frac{R_1}{TR} \times \frac{(R_1 - TV_1)}{R_1} + \frac{R_2}{TR} \times \frac{(R_2 - TV_2)}{R_2} + \dots + \frac{R_n}{TR} \times \frac{(R_n - TV_n)}{R_n}$$

$$CMR_w = \frac{Rp\ 1,946,122,133}{Rp\ 3,513,440,181} \times \frac{(Rp\ 1,946,122,133 - Rp\ 809,502,181)}{Rp\ 1,946,122,133} +$$

$$\frac{Rp\ 1,461,914,845}{Rp\ 3,513,440,181} \times \frac{(Rp\ 1,461,914,845 - Rp\ 618,165,302)}{Rp\ 1,461,914,945} +$$

$$\frac{Rp\ 105,403,205}{Rp\ 3,513,440,181} \times \frac{(Rp\ 105,403,205 - Rp\ 44,154,664)}{Rp\ 105,403,205}$$

$$CMR_w = 0,44$$

$$R = \frac{F}{CMR_w}$$

$$R = \frac{Rp\ 1,196,094,051}{0,44}$$

$$R = Rp\ 2,713,073,781$$

Pada tahun 2012, dengan *Breakeven Point* sebesar Rp 2,713,073,781.- dan *Revenue* sebesar Rp 3,513,440,181.- Hotel Bumi Sawunggaling Bandung mampu menutupi biaya yang terjadi selama satu tahun.

- b. Analisa *Breakeven Point* Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2013

$$CMR_w = \frac{R_1}{TR} \times \frac{(R_1 - TV_1)}{R_1} + \frac{R_2}{TR} \times \frac{(R_2 - TV_2)}{R_2} + \dots + \frac{R_n}{TR} \times \frac{(R_n - TV_n)}{R_n}$$

$$CMR_w = \frac{Rp\ 1,824,256,686}{Rp\ 3,375,572,468} \times \frac{(Rp\ 1,824,256,686 - Rp\ 755,371,810)}{Rp\ 1,824,256,686} +$$

$$\frac{Rp\ 1,489,263,151}{Rp\ 3,375,572,468} \times \frac{(Rp\ 1,489,263,151 - Rp\ 615,488,142)}{Rp\ 1,489,263,151}$$

$$\frac{\text{Rp } 62,052,631}{\text{Rp } 3,375,572,468} \times \frac{(\text{Rp } 62,052,631 - \text{Rp } 27,976,734)}{\text{Rp } 62,052,631} +$$

$$\text{CMR}_w = 0,59$$

$$R = \frac{F}{\text{CMR}_w}$$

$$R = \frac{\text{Rp } 1,270,189,357}{0,59}$$

$$R = \text{Rp } 2,169,038,605$$

Pada tahun 2013, dengan *Breakeven Point* sebesar Rp 2,169,038,605.- dan *Revenue* sebesar Rp 3,375,572,468.- Hotel Bumi Sawunggaling Bandung mampu menutupi biaya yang terjadi selama satu tahun.

c. Analisa *Breakeven Point* Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2014

$$CMR_w = \frac{R_1}{TR} \times \frac{(R_1 - TV_1)}{R_1} + \frac{R_2}{TR} \times \frac{(R_2 - TV_2)}{R_2} + \dots + \frac{R_n}{TR} \times \frac{(R_n - TV_n)}{R_n}$$

$$CMR_w = \frac{Rp\ 1,761,068,149}{Rp\ 3,207,562,071} \times \frac{(Rp\ 1,761,068,149 - Rp\ 847,019,220)}{Rp\ 1,761,068,149} +$$

$$\frac{Rp\ 1,330,774,408}{Rp\ 3,207,562,071} \times \frac{(Rp\ 1,330,774,408 - Rp\ 631,414,327)}{Rp\ 1,330,774,408} +$$

$$\frac{Rp\ 115,719,514}{Rp\ 3,207,562,071} \times \frac{(Rp\ 115,719,514 - Rp\ 61,601,398)}{Rp\ 115,719,514}$$

$$CMR_w = 0,52$$

$$R = \frac{F}{CMR_w}$$

$$R = \frac{Rp\ 1,488,789,908}{0,52}$$

$$R = Rp\ 2,863,753,138$$

Pada tahun 2014, dengan *Breakeven Point* sebesar Rp 2,863,753,138.- dan *Revenue* sebesar Rp 3,207,562,071.- Hotel Bumi Sawunggaling Bandung mampu menutupi biaya yang terjadi selama satu tahun.

2. Analisa *Margin of Safety*

Margin of safety merupakan suatu perencanaan yang penting bagi bisnis dibidang perhotelan. Dengan maraknya pembangunan hotel diberbagai daerah, semakin bertambah tingkat persaingan penjualan. Sehingga berpengaruh terhadap pendapatan dan keuntungan yang diterima. Begitu pun dengan Hotel Bumi Sawunggaling Bandung, dengan adanya persaingan dalam harga jual sehingga *margin of safety* berperan penting disini. *Margin of safety* bermanfaat bagi manajemen untuk merencanakan tindakan apa yang harus dilakukan agar pendapatan tidak kurang dari *breakeven point*. Untuk itu, berikut ini adalah analisa *margin of safety* di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung :

a. Analisa *Margin of Safety* Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2012

$$\text{Margin of Safety} = \text{Revenues} - \text{Breakeven Revenues}$$

$$\text{Margin of Safety} = \text{Rp } 3,513,440,181 - \text{Rp } 2,713,073,781$$

$$\text{Margin of Safety} = \text{Rp } 800,366,400$$

Dengan *Margin of Safety* pada tahun 2012 sebesar Rp 800,366,400.- , maka dapat diartikan bahwa jumlah maksimum untuk penurunan target penjualan yang tidak menyebabkan Hotel Bumi Sawunggaling Bandung mengalami kerugian sebesar Rp 800,366,400.-.

b. Analisa *Margin of Safety* Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2013

$$\textit{Margin of Safety} = \textit{Revenues} - \textit{Breakeven Revenues}$$

$$\textit{Margin of Safety} = \text{Rp } 3,375,572,468 - \text{Rp } 2,169,038,605$$

$$\textit{Margin of Safety} = \text{Rp } 1,206,533,863$$

Dengan *Margin of Safety* pada tahun 2013 sebesar Rp 1,206,533,863.- , maka dapat diartikan bahwa selama penjualan Hotel Bumi Sawunggaling Bandung tidak turun hingga mencapai angka tersebut, maka Hotel Bumi Sawunggaling Bandung masih memiliki laba.

c. Analisa *Margin of Safety* Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2014

$$\textit{Margin of Safety} = \textit{Revenues} - \textit{Breakeven Revenues}$$

$$\textit{Margin of Safety} = \text{Rp } 3,207,562,071 - \text{Rp } 2,863,753,138$$

$$\textit{Margin of Safety} = \text{Rp } 343,808,933$$

Hasil perhitungan *Margin of Safety* tahun 2014 sebesar Rp 343,808,933.- dapat diartikan bawa Hotel Bumi Sawunggaling Bandung telah melampaui *breakeven point* dan mendapatkan keuntungan.

3. Analisa Perencanaan Laba

Dengan hasil analisa data diatas, berikut ini adalah perencanaan laba di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung :

a. Analisa Perencanaan Laba Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2012

$$R = \frac{F + I_n}{CMR_w}$$

$$R = \frac{Rp\ 1,196,094,051 + Rp\ 336,552,491}{0,44}$$

$$R = Rp\ 3,476,468,380$$

Untuk perencanaan laba pada tahun 2012, manajemen menginginkan kenaikan laba sebesar 10% dari *Revenue* pada tahun 2011 yaitu sebesar Rp336,552,491.-. Maka dari itu, pada tahun 2012, target penghasilan yang harus dicapai ialah sebesar Rp 3,476,468,380.- untuk mendapatkan laba sebesar Rp 336,552,491.- seperti yang telah direncanakan.

b. Analisa Perencanaan Laba Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2013

$$R = \frac{F + I_n}{CMR_w}$$

$$R = \frac{Rp\ 1,270,189,357 + Rp\ 316,209,616}{0,59}$$

$$R = Rp\ 2,709,013,893$$

Perencanaan laba tahun 2013 manajemen Hotel Bumi Sawunggaling Bandung menurunkan tingkat kenaikan laba menjadi 9% dari *Revenue* pada tahun 2012 yaitu sebesar Rp316,209,616.-. Keputusan ini diambil oleh manajemen Hotel Bumi Sawunggaling dengan pertimbangan yang matang karena melihat dari kondisi persaingan penjualan yang semakin tinggi.

- c. Analisa Perencanaan Laba Hotel Bumi Sawunggaling Bandung Tahun 2014

$$R = \frac{F + I_n}{CMR_w}$$

$$R = \frac{Rp\ 1,488,789,908 + Rp\ 236,290,073}{0,52}$$

$$R = Rp\ 3,318,267,528$$

Pada perencanaan laba tahun 2014 manajemen Hotel Bumi Sawunggaling Bandung memutuskan untuk menurunkan tingkat kenaikan laba menjadi 7% yaitu sebesar Rp 236,290,073. Dengan semakin ramainya pertumbuhan bisnis perhotelan di Kota Bandung, pihak manajemen Hotel Bumi Sawunggaling Bandung mencoba untuk realistis.

Berdasarkan pada hasil analisa yang telah dilakukan, berikut ini adalah perbandingan antara perencanaan laba yang dianalisa oleh penulis menggunakan analisa *cost-volume-profit* dengan laba yang terealisasi selama tahun 2012 – 2014 di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung :

TABEL 25
PERBANDINGAN ANTARA LABA YANG DIRENCANAKAN DENGAN YANG TEREALISASI
HOTEL BUMI SAWUNGGALING BANDUNG
TAHUN 2011-2014

Tahun 2012			
Laba yang direncanakan 10% X Rp 3,365,524,907	=	Rp	336,552,491
Laba yang teralisasi	=	Rp	845,523,982
Tahun 2013			
Laba yang direncanakan 9% X Rp 3,513,440,181	=	Rp	316,209,616
Laba yang teralisasi	=	Rp	706,546,425
Tahun 2014			
Laba yang direncanakan 7% X Rp 3,375,572,468	=	Rp	236,290,072.76
Laba yang teralisasi	=	Rp	178,737,218

Sumber: Data Hasil Olahan Penulis, 2016

Berdasarkan pada tabel perbandingan laba yang direncanakan dengan laba yang terealisasi diatas, Hotel Bumi Sawunggaling Bandung mengalami penurunan laba secara signifikan dari mulai tahun 2012 hingga tahun 2014. Penurunan laba ini disebabkan oleh penurunan pendapatan yang dialami Hotel Bumi Sawunggaling Bandung setiap tahunnya. Namun demikian, Hotel Bumi Sawunggaling Bandung masih tetap memiliki laba dan tidak mengalami kerugian.

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

A. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian, membahas dan menganalisa data yang didapatkan oleh penulis dari Hotel Bumi Sawunggaling Bandung, berkaitan dengan analisa *cost-volume-profit*, penulis menyimpulkan :

1. Manajemen Hotel Bumi Sawunggaling mengklasifikasikan biaya – biaya yang terjadi menjadi biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Dengan *PTER, Maintenance, Depreciation* masuk ke dalam kelompok biaya tetap (*fixed cost*) dan *Cost of Sales, Other Expenses* masuk ke dalam kelompok biaya variabel (*variable cost*). Akan tetapi, terdapat biaya *Energy & Utility* yang merupakan biaya campuran (*semi-variable cost*). Sehingga dilakukan perhitungan pemisahan *semi-variable cost* untuk mendapatkan elemen biaya tetap dan biaya variabelnya. Setelah pemisahan biaya campuran, maka diketahui bahwa biaya *Energy & Utility* Hotel Bumi Sawunggaling pada tahun 2012 terdapat biaya tetap sebesar Rp 45,375,887,- dan biaya variabel sebesar Rp 174,757,523,-. Pada tahun 2013 elemen biaya tetap dari biaya *Energy & Utility* sebesar Rp 47,342,403,- dan elemen biaya variabel sebesar Rp 174,351,627,-. Dan pada tahun 2014 elemen biaya tetap sebesar Rp 41,033,573,- dengan biaya variable

sebesar Rp 158,658,855,- dari biaya *Eenergy & Utility*. Maka dari itu, dapat diketahui dalam biaya-biaya yang terjadi pada tahun 2012 jumlah biaya tetap sebesar Rp 1,196,094,051,- dan jumlah biaya variabel sebesar Rp 1,471,822,147,-. Pada tahun 2013 jumlah biaya tetap yang terjadi sebesar Rp 1,270,189,357,- dan biaya variabel sebesar Rp 1,398,836,685,-. Dan pada tahun 2014 jumlah biaya tetap sebesar Rp 1,488,789,908,- dan biaya variabel sebesar Rp 1,540,034,945,- dari biaya – biaya yang terjadi.

2. Setelah proses pemisahan biaya campuran (*semi-variable cost*), didapatkan hasil bahwa pada tahun 2012 dengan *revenue* sebesar Rp 3,513,440,181.- dan *breakeven point* sebesar Rp 2,713,073,781.-. Pada tahun 2013 dengan *revenue* sebesar Rp 3,375,572,468.- dan *breakeven point* sebesar Rp2,169,038,605.-. Dan pada tahun 2014 dengan *revenue* sebesar Rp 3,207,562,071.- dan *breakeven point* sebesar Rp2,863,753,138.-. Pada periode 2012 – 2014 Hotel Bumi Sawunggaling Bandung mampu mencapai *breakeven point*, yang mengindikasikan bahwa Hotel Bumi Sawunggaling tidak mengalami kerugian.

Margin of Safety Hotel Bumi Sawunggaling Bandung pada tahun 2012 sebesar Rp 800,366,400.- pada tahun 2013 sebesar Rp 1,206,533,863.- dan pada tahun 2014 sebesar Rp 343,808,933.-, menandakan bahwa Hotel Bumi Sawunggaling Bandung memiliki tingkat toleransi dalam penurunan volume penjualan hanya sampai pada batas *margin of safety* pada tahun tersebut untuk menghindari terjadinya kerugian.

Berdasarkan hasil analisis perencanaan laba, pada tahun 2012 Hotel Bumi Sawunggaling Bandung memiliki target sebesar Rp336,552,491.- dan

yang terealisasi sebesar Rp 845,523,982.- yang dapat diartikan bahwa Hotel Bumi Sawunggaling memiliki keuntungan lebih dari pada target. Begitu pun pada tahun 2013 dengan perencanaan laba sebesar Rp 316,209,616.- , Hotel Bumi Sawunggaling Bandung mendapatkan laba sebesar Rp 706,546,425. Namun pada tahun 2014, dengan perencanaan laba sebesar Rp236,290,073,- , Hotel Bumi Sawunggaling Bandung hanya mendapatkan laba sebesar Rp 178,737,218.-. Hal tersebut mengindikasikan bahwa pada tahun 2014 Hotel Bumi Sawunggaling tidak dapat mencapai laba yang ditentukan.

B. Rekomendasi

Berdasarkan pada hasil penelitian, penulis ingin menyampaikan rekomendasi yang diharapkan bermanfaat bagi Hotel Bumi Sawunggaling Bandung. Mengacu pada hasil analisis *cost-volume-profit* yang telah dilakukan oleh penulis, dapat diketahui bahwa analisis *cost-volume-profit* sangat bermanfaat untuk mencapai target penjualan dan mencegah terjadinya kerugian. Sehingga ada baiknya Hotel Bumi Sawunggaling Bandung mulai menerapkan analisis *cost-volume-profit*.

DAFTAR PUSTAKA

- Australia, Certified Practicing Accountants. "Study Manual Foundation Level Management Accounting." Study Manual Foundation Level Management Accounting (2012).
- Dittmer, Paul R. and J. Desmond Keefel III. Principles of Food, Beverage, and Labor Cost Control 9th Edition. John Wiley & Sons, Inc., 2009.
- Dr. Riduwan, M.B.A. Skala Pengukuran Variabel-Variabel Penelitian. Alfabeta, 2011.
- Dyson, John R. Accounting for Non-Accounting Students. Pearson Education Limited, 2010.
- Horngren, Charles T., Srikant M. Datar and Madhav V. Rajan. Cost Accounting A Managerial Emphasis. Pearson Education Inc., 2015.
- Leo, Sutanto. Kiat Jitu Menulis Skripsi, Tesis, Dan Disertasi. Penerbit Erlangga, 2013.
- Miller, Jack E., David K. Hayes and Lea R. Dopson. Food and Beverage Cost Control 2nd Edition. John Wiley & Sons, Inc., 2002.
- Nigeria, Institute of Chartered Accountants. "Management Accounting." Management Accounting (n.d.).
- Polimeni, Ralph S. and Cashin A. James. Cost Accounting. McGraw Hill, 1991.

Schmidgall, Raymond S. Hospitality Industry Managerial Accounting. Educational Institute of the Hotel Motel Assoc (AHLEI), 2011.

Science, The London School of Economics and Political. "Management Accounting." Management Accounting (2015).

Sugiyono. Metodologi Penelitian Administrasi. Alfabeta, 2005.

LAMPIRAN 1

PEDOMAN WAWANCARA DENGAN ACCOUNTING MANAGER HOTEL

BUMI SAWUNGGALING BANDUNG

Pewawancara : Helen Agustin

Narasumber : Bapak Bisma selaku *Accounting Manager* Hotel Bumi Sawunggaling Bandung

Tempat : Hotel Bumi Sawunggaling Bandung

Waktu : Selama penulis melakukan penelitian di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung

Tujuan : Pengumpulan data dan informasi

Pertanyaan :

1. Bagaimana volume penjualan di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung?
2. Bagaimana hasil penjualan di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung?
3. Bagaimana pengklasifikasian biaya di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung?
4. Apa saja biaya yang terjadi di Hotel Bumi Sawunggaling Bandung?
5. Apakah saudara melakukan analisa *cost-volume-profit*?
6. Apakah saudara melakukan analisa *breakeven point*?
7. Apakah saudara melakukan analisa *margin of safety*?
8. Apakah saudara merencanakan laba?

A. BIODATA

I. Data Pribadi :

Nama : Helen Agustin
N.I.M : 201218300
Tempat Lahir : Jakarta
Tanggal Lahir : 25 Agustus 1994
Agama : Islam
Alamat : Jl. Kemandoran No.5 RT.008 RW.022
Pekayon Jaya, Bekasi Selatan

II. Data Orang Tua :

Nama Ayah : Welly Kurniawan Sanjaya
Pekerjaan Ayah : Wiraswasta
Nama Ibu : Kurniawati
Pekerjaan Ibu : Pegawai Negeri Sipil
Alamat Orang Tua: Jl. Kemandoran No.5 RT.008 RW. 022
Pekayon Jaya, Bekasi Selatan

III. Pendidikan :

Nama Sekolah	Kota	Tahun Tamat	Keterangan
TK Tunas Jakasampurna	Bekasi	2000	Lulus
SD Tunas Jakasampurna	Bekasi	2006	Lulus
SMPN 12 Bekasi	Bekasi	2009	Lulus
SMK Bhakti Kartini	Bekasi	2012	Lulus
STP Bandung	Bandung	-	-

IV. Pengalaman Kerja

Nama Perusahaan	Kota	Tahun	Jabatan
The Ritz-Carlton Jakarta, Pacific Place	Jakarta	15 Juni 2010 - 14 Desember 2010	Trainee
Concorde Hotel Shah Alam	Shah Alam, Malaysia	Maret 2014 - Juli 2014	Trainee
Sheraton Bandung Hotel & Towers	Bandung	20 Juli 2015 - 19 Januari 2016	Trainee