

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Definisi Hotel

Definisi Hotel menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 65 Tahun 2011 tanggal 31 September 2001 Pasal 1 adalah bangunan yang khusus disediakan bagi orang untuk dapat menginap atau istirahat, memperoleh pelayanan dan atau fasilitas lainnya dengan dipungut bayaran, termasuk bangunan lainnya yang menyatu dikelola dan dimiliki oleh pihak yang sama kecuali untuk pertokoan dan perkantoran.

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia, Hotel adalah sebuah kata benda yang memiliki bangunan berkamar banyak yang disewakan sebagai tempat untuk menginap dan tempat makan orang-orang yang sedang dalam perjalanan, bentuk akomodasi yang dikelola komersial, disediakan untuk setiap orang untuk mendapat pelayanan, penginapan, makan dan minum.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa hotel adalah suatu jenis akomodasi yang menggunakan sebagian atau seluruh bangunan yang menyediakan jasa penginapan, pelayanan makanan dan minuman serta jasa penunjang lainnya, yang disediakan untuk umum dan dikelola secara komersial.

2.1.2 Fungsi dan Peranan Hotel

Fungsi utama dari hotel adalah sebagai sarana untuk memenuhi kebutuhan tamu sebagai tempat tinggal sementara selama jauh dari tempat asalnya. Pada umumnya kebutuhan utama para tamu dalam hotel adalah istirahat, tidur, mandi, makan, minum, hiburan dan lain-lain. Perkembangan dan kemajuan hotel sekarang ini, fungsi hotel bukan saja sebagai tempat menginap atau istirahat bagi para tamu, namun fungsinya bertambah sebagai tujuan konferensi, seminar, musyawarah nasional dan kegiatan lain yang tentunya menyediakan sarana dan prasarana yang lengkap. Dalam menunjang pembangunan negara usaha perhotelan memiliki peran antara lain

Meningkatkan industri rakyat Hotel banyak menggunakan barang-barang yang diproduksi oleh industri rakyat, seperti meubel, bahan pakaian, makanan, minuman dan lain sebagainya.

1. Menciptakan lapangan kerja
2. Membantu usaha pendidikan dan latihan
3. Meningkatkan pendapatan daerah dan negara
4. Meningkatkan devisa negara
5. Meningkatkan hubungan antar bangsa

2.1.3 Klasifikasi dan Jenis Hotel

Kriteria klasifikasi hotel di Indonesia secara resmi terdapat pada peraturan Pemerintah, yaitu SK: Kep-22/U/VI/78 oleh Dirjen Pariwisata. Klasifikasi hotel ditinjau berdasarkan beberapa faktor, yaitu:

1. Hotel berdasarkan harga jual (sewa) Klasifikasi hotel berdasarkan sistem penjualan harga kamar, di mana harga kamar yang dijual hanya harga kamar saja atau merupakan sistem paket, yaitu:
 - a. *European plan* hotel: hotel dengan biaya untuk harga kamar saja.
 - b. *American plan* hotel: hotel dengan perencanaan biaya termasuk harga kamar dan harga makan, terbagi dua yaitu:
 - *Full American plan* (FAP): harga kamar termasuk tiga kali makan sehari (sarapan, makan siang dan makan malam)
 - *Modified American plan* (MAP): harga kamar termasuk dua kali makan sehari, yaitu: Kamar + makan pagi + makan siang Kamar + makan pagi + makan malam
 - c. *Continental plan* hotel: hotel dengan perencanaan harga kamar sudah termasuk dengan *continental breakfast*.
 - d. *Bermuda plan* hotel : hotel dengan perencanaan harga kamar yang sudah termasuk dengan *American breakfast*.
2. Hotel berdasarkan ukuran Klasifikasi hotel berdasarkan ukuran menurut Tarmoezi dalam *Professional Hotel Front liner (Hotel front office)* meliputi:
 - a. *Small hotel*: hotel kecil dengan jumlah kamar di bawah 150 kamar

- b. *Medium hotel*: hotel sedang
 - c. *Average hotel*: jumlah kamar antara 150 sampai 299 kamar d.
 - d. *Above hotel*: jumlah kamar antara 300 sampai 600 kamar
 - e. *Large hotel*: hotel besar dengan jumlah kamar minimal 600 kamar
3. Hotel berdasarkan tipe tamu hotel Klasifikasi hotel berdasarkan asal usul dan latar belakang tamu yang menginap:
- a. *Family hotel*: hotel untuk tamu yang menginap bersama keluarga
 - b. *Business hotel*: hotel untuk tamu berupa para pengusaha
 - c. *Tourist hotel*: hotel untuk tamu yang menginap berupa wisatawan, baik domestic maupun luar negeri
 - d. *Transit hotel*: hotel untuk tamu yang transit (singgah sementara)
 - e. *Cure hotel* : Hotel untuk tamu yang menginap dalam proses pengobatan atau penyembuhan penyakit
4. Hotel berdasarkan lama tamu menginap Klasifikasi hotel berdasarkan lamanya tamu menginap menurut Sulastiono berdasarkan *United States Lodging Industry*, yaitu:
- a. *Transit hotel*: hotel dengan lama tinggal tamu rata-rata semalam
 - b. *Semi residential hotel*: hotel dengan lama tinggal tamu lebih dari satu hari tetapi tetap dalam jangka waktu pendek berkisar dua minggu hingga satu bulan
 - c. *Residential hotel*: hotel dengan lama tinggal tamu cukup lama, berkisar paling sedikit satu bulan
5. Hotel berdasarkan lokasi Klasifikasi hotel berdasarkan lokasi menurut Tarmoezi dalam *Professional Hotel Front liner (Hotel front office)*, yaitu:
- a. *City hotel*: hotel yang terletak di dalam kota, di mana sebagian besar yang menginap melakukan kegiatan bisnis
 - b. *Urban hotel*: hotel yang terletak di dekat kota Suburb hotel: hotel yang terletak di pinggiran kota
 - c. *Resort hotel*: hotel yang terletak di daerah wisata, di mana sebagian besar tamu yang menginap tidak melakukan usaha. Hotel resort berdasarkan lokasinya dibagi atas:

- *Mountain hotel*: hotel yang berada di pegunungan
 - *Beach hotel*: hotel yang berada di pinggir pantai
 - *Lake hotel*: hotel yang berada di tepi danau
 - *Hill hotel* : hotel yang berada di puncak bukit
 - *Forest hotel*: hotel yang berada di kawasan hutan lindung
 - *Airport hotel*: hotel yang terletak di daerah pelabuhan udara
6. Jumlah kamar dan persyaratannya Berdasarkan jumlah bintang yang dimiliki berdasarkan SK Menteri No.PM.10/PW 301/Phb.77, jumlah persyaratan kamar dan lainnya yaitu:
- a. Hotel bintang satu (*): Jumlah kamar standar, minimal 15 kamar kamar mandi di dalam luas kamar standar, minimum 20 m²
 - b. Hotel bintang dua (**): Jumlah kamar standar, minimal 20 kamar kamar suite, minimum 1 kamar, kamar mandi di dalam, luas kamar standar, minimum 22 m², luas kamar suite, minimum 44 m²
 - c. Hotel bintang tiga (***): Jumlah kamar standar, minimal 30 kamar, kamar suite, minimum 2 kamar, kamar mandi di dalam, luas kamar standar, minimum 24 m² , luas kamar suite, minimum 48 m²
 - d. Hotel bintang empat (****): Jumlah kamar standar, minimal 50 kamar, kamar suite, minimum 3 kamar, kamar mandi di dalam, luas kamar standar, minimum 24 m² , luas kamar suite, minimum 48 m² 13
 - e. Hotel bintang lima (*****): Jumlah kamar standar, minimal 100 kamar, kamar suite, minimum 4 kamar, kamar mandi di dalam, luas kamar standar, minimum 26 m² , luas kamar suite, minimum 52 m²

2.1.4 Fasilitas Hotel

Berikut merupakan perbedaan fasilitas yang terdapat pada hotel berbintang menurut Endy Marlina dalam Panduan Perancangan Bangunan Komersial:

1. Lobby Area

- Fungsi: Tempat pertama yang dilihat tamu; area penerima dan tempat tunggu.
- Komponen:

- a. Resepsionis
- b. *Lounge area* / tempat duduk
- c. *Concierge*
- d. *Bellboy station*

2. Kamar Tamu (*Guest Room*)

- Tipe kamar:
 - a. *Standard Room*
 - b. *Deluxe Room*
 - c. *Suite Room*
 - d. *Presidential Suite* (khusus hotel bintang 5)
- Fasilitas kamar:
 - a. Tempat tidur (*single/queen/king*)
 - b. Kamar mandi dalam (*shower dan/atau bathtub*)
 - c. Lemari pakaian
 - d. Meja kerja
 - e. TV kabel
 - f. Wi-Fi
 - g. AC
 - h. Minibar (hotel bintang 3 ke atas)
 - i. *Safe deposit box*

3. Restoran & F&B Services

- Jenis:
 - a. Restoran utama (*all-day dining*)
 - b. *Coffee shop*
 - c. *Lounge & bar*
 - d. *Banquet kitchen* (untuk acara besar)

4. Ruang Serbaguna & Ballroom

- Fungsi: Tempat acara besar: pernikahan, seminar, gala dinner
- Fasilitas:
 - a. Panggung
 - b. Sistem audio-visual lengkap

- c. *Pantry* khusus
 - d. Toilet khusus tamu acara
5. Ruang Rapat (*Meeting Room*)
- Jumlah: Beberapa ruang dengan ukuran berbeda
 - Dilengkapi: *LCD projector, screen, whiteboard, sound system*
6. Kolam Renang (*Swimming Pool*)
- Jenis:
 - a. *Outdoor / Indoor*
 - b. Anak-anak & dewasa (terpisah)
 - Tambahan:
 - a. *Pool bar*
 - b. *Sun deck / sun lounge*
7. Fasilitas Kebugaran & Relaksasi
- *Gym / Fitness Center*
 - Spa & Sauna
 - Ruang yoga / meditasi
8. Layanan Penunjang
- *Laundry & Dry Cleaning*
 - *Room Service*
 - *Housekeeping*
 - *Business Center*
9. Ruang Karyawan & Operasional
- Dapur (main kitchen, cold kitchen, bakery, dsb.)
 - Ruang staf (locker, makan)
 - Ruang manajemen hotel
 - Gudang / ruang penyimpanan linen
10. Sarana Penunjang Lain
- Toko / *Minimarket*
 - Salon kecantikan / *barber shop*
 - *Travel desk / tour service*

- ATM / *Money changer*
- Tempat ibadah (musholla)

11. Fasilitas Keamanan

- CCTV
- *Smoke detector & sprinkler*
- *Fire escape & fire extinguisher*
- *Security room*
- Tangga darurat

2.1.5 Karakteristik Hotel

Perbedaan antara hotel dengan industri lainnya adalah :

1. Industri hotel tergolong industri yang padat modal serta padat karya yang artinya dalam pengelolaannya memerlukan modal usaha yang besar dengan tenaga pekerja yang banyak pula.
2. Dipengaruhi oleh keadaan dan perubahan yang terjadi pada sektor ekonomi, politik, sosial, budaya dan keamanan dimana hotel tersebut berada. Menghasilkan dan memasarkan produknya bersamaan dengan tempat dimana jasa pelayanannya dihasilkan.
3. Beroperasi selama 24 jam sehari, tanpa adanya hari libur dalam pelayanan jasa terhadap pelanggan hotel dan masyarakat pada umumnya.
4. Memperlakukan pelanggan seperti raja selain juga memperlakukan pelanggan sebagai partner dalam usaha karena jasa pelayanan hotel sangat tergantung pada banyaknya pelanggan yang menggunakan fasilitas hotel tersebut.

2.1.6 Pembagian Area Hotel

Secara fungsional, hotel dapat dibagi menjadi 4 bagian utama yaitu area tamu, area publik, bagian administrasi (*front of the house*), dan *back of the house* dikutip dari *The Architects Handbook* oleh Quentin Pickard. Adapun area *Front of The House* dan *Back of The House* meliputi ruang menurut Monica B :

1. *Front of the house* adalah area karyawan yang berhadapan langsung dengan tamu, yang termasuk area *front of the house* adalah :

- *Front desk & Concierge*
- Area reservasi dan kasir
- *Room service*
- Area lift
- Retail
- Restoran
- *Function room*

2. *Back of the house* adalah area karyawan yang berada di area servis dan terpisah dengan area tamu. Yang termasuk dalam area *back of the house* adalah:

- Dapur dan gudang
- Area bongkar muat
- Area pegawai
- *Laundry dan housekeeping*

2.1.7 Pengertian Manajemen Keuangan

Manajemen Keuangan secara umum (dalam bahasa Inggris disebut finance) mencakup tiga area yang saling berkaitan, yaitu perbankan dan pasar modal (*money and capital markets* atau *macro finance*), investasi (*investments*), dan manajemen keuangan (*financial management* atau *business finance*). Manajemen keuangan adalah area yang berkaitan secara langsung dengan pengelolaan dana (*financing and investing activities*) dalam suatu perusahaan.

Materi penelitian dibidang ini mencakup keseluruhan aktivitas yang berkaitan dengan usaha mendapatkan dana (*financing*) dan menggunakan dana (*investing*) termasuk fungsi pemenuhan kebutuhan dana (pendanaan) sebagai usaha untuk memperoleh dana yang diperlukan untuk biaya yang minimal dan syarat-syarat yang paling menguntungkan, dan fungsi pendanaan sebagai usaha untuk menanamkan (*to invest*) setiap rupiah yang tersedia agar menghasilkan tingkat keuntungan yang maksimal. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa efisien dan efektifitas pengelolaan dana (sumber penggunaan) adalah prinsip dalam manajemen keuangan.

Sedangkan ada beberapa sumber mengenai pengertian Manajemen Keuangan, diantaranya:

1. Menurut Horne and Wachowicz (2013), Manajemen keuangan merupakan kegiatan yang berkaitan dengan memperoleh aset, pendanaan dan pengelolaan aset untuk mencapai tujuan umum.
2. Menurut Husnan and Pudjiastuti (2015), Manajemen keuangan meliputi aktivitas perencanaan, analisis dan pengendalian penggunaan dan mencari pendanaan keuangan perusahaan.
3. Menurut Fahmi (2015), Manajemen keuangan merupakan gabungan antara ilmu dan seni yang mengkaji peran manajer keuangan dalam menggunakan sumber daya perusahaan untuk mendapatkan, mengelola dan membagi dana yang bertujuan mendapatkan keuntungan dan memberikan pengembalian bagi para pemegang saham serta untuk keberlanjutan usaha perusahaan.

2.1.8 Fungsi Manajemen Keuangan

Fungsi manajemen keuangan terdiri dari tiga keputusan utama yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan, yaitu :

1. Keputusan Investasi (*Investment Decision*)

Keputusan investasi merupakan keputusan terhadap aktivitas apa yang akan dikelola oleh perusahaan. Keputusan investasi ini merupakan keputusan 11 yang paling panjang, karena keputusan investasi ini berpengaruh secara langsung terhadap besarnya rentabilitas investasi dan aliran kas perusahaan untuk waktu-waktu yang akan datang. Rentabilitas Investasi (*Return on Investment*) merupakan kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba yang dihasilkan dari suatu investasi.

Keputusan Investasi dilakukan perusahaan dalam beberapa langkah, yaitu :

- a. Manajer keuangan perlu menetapkan beberapa aset secara keseluruhan (total aset) yang diperlukan dalam perusahaan.
- b. Dari aset yang diperlukan, perlu ditetapkan komposisi dari asset-asset tersebut, yaitu: berapa jumlah aktiva lancar (current asset) dan berapa jumlah aktiva tetap (*fixed asset*). Aktiva lancar dirinci kembali menjadi: berapa jumlah kas, piutang dan persediaan. Aktiva tetap dirinci lagi

misalnya berapa jumlah alat kantor, kendaraan, mesin, gedung, dan tanah.

- c. Untuk mencapai pemanfaatan aset secara optimal, maka aset-aset yang tidak ekonomis lagi perlu dikurangi, dihilangkan, atau diganti dengan aset yang baru. Pengurangan aset (aktiva) yang sudah tidak ekonomis tersebut diganti dengan aset yang baru, sehingga dapat menghemat biaya operasi.

2. Keputusan Pendanaan (*Financing Decision*)

Keputusan Pendanaan menyangkut beberapa hal, diantaranya :

- a. Keputusan mengenai penetapan sumber daya yang diperlukan untuk membiayai investasi tersebut yang dapat berupa hutang jangka pendek, hutang jangka panjang, dan modal sendiri.
- b. Penetapan tentang pertimbangan pembelanjaan yang terbaik atau sering disebut struktur modal yang optimum. Struktur modal yang optimum merupakan optimum hutang jangka panjang dan modal sendiri dengan biaya modal rata-rata minimal. Oleh karena itu, perlu ditetapkan apakah perusahaan menggunakan sumber modal ekstrem yang berasal dari hutang dengan menerbitkan obligasi atau menggunakan modal sendiri dengan menerbitkan saham baru sehingga beban biaya modal yang ditanggung perusahaan minimal. Kekeliruan dalam pengambilan keputusan pendanaan akan berakibat biaya yang ditanggung tidak minimal.

Biaya modal yang muncul berkaitan dengan keputusan pendanaan adalah biaya bunga untuk dana yang berasal dari hutang dan dividen bagi dana yang berasal dari saham atau modal sendiri. Biaya modal berupa bunga lebih mudah diterapkan karena sifatnya akan tetap selama umur hutang (*obligasi*), sedangkan penentuan dividen yang dibayarkan kepada pemegang saham memerlukan kebijakan (*policy*) tersendiri

3. Keputusan Pengelolaan Aktiva (*Asset Management Aktiva*)

Manajer keuangan yang konservatif akan mengalokasikan dananya sesuai

dengan jangka waktu asset yang didanai. Misalnya, aktiva lancar akan didanai dari hutang lancar yang jangka waktunya lebih panjang dari usia aktiva lancarnya dan sebagai hutang jangka panjang.

Aktiva tetap yang disusutkan seperti tanah akan dibiayai dengan modal sendiri dan laba perusahaan atau laba ditahan. Sedangkan asset yang disusutkan seperti bangunan dan mesin serta peralatan dapat dibiayai dengan hutang jangka panjang dan modal sendiri. Hutang jangka panjang yang digunakan untuk membiayai aktiva yang disusutkan tersebut jangka waktu pengembaliannya lebih panjang dari umur ekonomis aktiva yang dibiayai. Hal ini untuk mengurangi resiko kegagalan dalam pengembalian hutang Perusahaan

2.1.9 Pengertian Biaya

Biaya dalam suatu perusahaan merupakan suatu komponen yang sangat penting dalam menunjang pelaksanaan kegiatan dalam usaha mencapai tujuan. Tujuan itu dapat tercapai apabila biaya yang dikeluarkan sebagai bentuk suatu pengorbanan oleh perusahaan yang bersangkutan telah diperhitungkan secara tepat. Dalam menentukan apakah suatu pengorbanan merupakan biaya atau tidak, maka terlebih dahulu harus dipahami pengertian tentang biaya, antara lain :

Definisi biaya menurut Firdaus dan Washilah (2018) : Biaya adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang dan jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau memiliki manfaat melebihi satu periode akuntansi tahunan.

Definisi biaya menurut Supriono (2016) : Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang dalam rangka pemilihan barang dan jasa yang diperlukan perusahaan, baik pada masa lalu maupun pada masa yang akan datang.

Definisi biaya menurut Purwaji (2018) : Biaya merupakan bentuk pengorbanan terhadap sumber ekonomi yang dinyatakan dalam bentuk satuan uang, di mana hal itu mungkin akan terjadi atau sudah terjadi dalam upaya suatu perusahaan untuk mendapatkan barang dan jasa.

Definisi biaya menurut Krismiaji dan Aryani (2020) : Bahwa biaya atau *cost*

adalah kas atau ekuivalen kas yang dikorbankan untuk membeli barang atau jasa yang diharapkan akan memberikan manfaat bagi perusahaan saat sekarang atau untuk periode mendatang.

2.1.10 Klasifikasi Biaya

Sangatlah penting untuk memprediksi tentang reaksi dari biaya tertentu terhadap perubahan aktivitas. Perilaku biaya (*cost behavior*) mengacu pada reaksi biaya pada aktivitas perusahaan. Jika aktivitas naik atau turun, maka biaya tertentu akan naik atau turun juga atau mungkin juga tetap. Untuk tujuan perencanaan, manajer harus dapat mengantisipasi situasi yang akan terjadi dan jika suatu biaya diharapkan akan berubah, maka manajer harus dapat mengestimasi seberapa besar perubahannya.

Untuk membantu tugas manajer tersebut, biaya dikategorikan sebagai berikut:

1. Biaya Variabel

Biaya variabel (*variable cost*) bervariasi dalam pembagian langsung berdasarkan perubahan tingkat aktivitas. Contoh umum dari biaya variabel adalah harga pokok penjualan untuk perusahaan manufaktur, bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, elemen variabel dari manufaktur produksi, seperti bahan baku tidak langsung, perlengkapan, dan listrik, dan elemen variabel dari beban penjualan dan administrasi, seperti komisi dan ongkos kirim.

Untuk dapat menjadi biaya variabel, biaya harus berubah terhadap sesuatu, yaitu basis aktivitasnya. Basis aktivitas (*activity base*) adalah ukuran yang menyebabkan terjadinya biaya variabel. Suatu basis aktivitas biasanya mengacu pada suatu pemicu biaya (*cost driver*). Beberapa basis aktivitas yang umum adalah jam kerja tenaga kerja langsung, jam kerja mesin, unit yang diproduksi, dan unit terjual. Contoh lain dari basis aktivitas (pemicu biaya) adalah jumlah kilometer yang ditempuh oleh staf penjualan, jumlah kilogram pakaian yang telah dicuci oleh hotel, jumlah panggilan masuk yang telah diterima oleh staf teknisi di perusahaan peranti lunak, dan jumlah ranjang yang terisi di rumah sakit.

Menurut Garrison, Noreen, Brewer (2013)

“Karena banyaknya basis aktivitas dalam suatu organisasi, maka asumsi basis aktivitas didasarkan pada jumlah barang dan jasa yang disediakan oleh organisasi”.

2. Biaya Tetap

Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang selalu tetap secara keseluruhan tanpa terpengaruh tingkat aktivitas. Contoh biaya tetap termasuk penyusutan garis lurus, asumsi, pajak property, sewa, gaji penyelia, gaji bagian administrasi, dan iklan. Tidak seperti biaya variabel, biaya tetap tidak dipengaruhi perubahan aktivitas. Akibatnya, jika tingkat aktivitas naik dan turun, maka total biaya tetap selalu sama kecuali dipengaruhi oleh faktor luar, misalnya kenaikan biaya sewa gedung atau rumah.

Menurut Garrison, Noreen, Brewer (2013)

“Kita tidak boleh menyatakan biaya tetap sebagai basis per unit untuk laporan internal karena akan menciptakan kesan salah bahwa seolaholah biaya tetap sama seperti biaya variabel dan total biaya tetap akan berubah jika tingkat aktivitas juga berubah.”

Untuk tujuan perencanaan, biaya tetap dapat dikategorikan sebagai biaya yang ditetapkan (*committed*) atau biaya tetap kebijaksanaan (*discretionary*). Biaya yang ditetapkan (*committed fixed cost*) merupakan investasi organisasi dalam jangka waktu panjang yang tidak dapat dikurangi meskipun untuk jangka pendek tanpa membuat perubahan dasar. Contohnya adalah investasi dalam fasilitas dan peralatan, termasuk juga pajak real estate, biaya asuransi, dan gaji direksi/komisaris. Bahkan jika operasi perusahaan dihentikan, biaya yang ditetapkan akan selalu tidak berubah untuk jangka pendek karena biaya untuk mendapatkannya kembali lebih besar dari pada penghematannya. Biaya tetap kebijakan (*discretionary fixed cost atau managed fixed cost*) biasanya berasal dari keputusan tahunan yang diambil oleh manajemen untuk membelanjakan sejumlah biaya tetap. Contoh dari biaya tetap kebijakan adalah iklan, riset, humas, program

pengembangan manajemen, dan praktik kerja bagi mahasiswa. Biaya tetap kebijakan dapat diubah dalam jangka pendek dengan kerugian minimal dan tidak mengganggu tujuan jangka panjang perusahaan.

Tabel 2.1 Ringkasan Perilaku Biaya Variabel dan Biaya Tetap

Biaya	Perilaku Biaya (dalam Rentan Relevan)	
	Dalam Total	Per Unit
Biaya Variabel	Total biaya variabel naik dan turun sesuai dengan perubahan tingkat aktivitas	Biaya variabel per unit selalu konstan
Biaya Tetap	Total biaya tetap tidak dipengaruhi jumlah aktivitas dalam rentan relevan	Biaya tetap per unit menurun jika tingkat aktivitas meningkat dan naik jika tingkat aktivitas menurun

2.1.11 Laba

Dipandang dari sudut historis, laba merupakan ciri khas sistem kapitalis. Pada sistem tersebut keempat faktor yang harus ada pada sebuah produksi, yaitu tanah, tenaga kerja, modal, dan organisasi atau manajemen. Masing-masing berhak menerima balas jasa yang khusus, seperti sewa, upah, bunga dan gaji.

Pengetian laba menurut Harahap (2012)

“Laba akuntansi adalah perbedaan antara pendapatan yang benar-benar direalisasikan dan biaya-biaya dalam satu periode. Laba dihitung berdasarkan matching principle dan biaya historis”

Pengertian laba menurut Sjahrial dan Purba (2012)

“Laba akuntansi didefinisikan sebagai laba bersih setelah pajak (*earnings*

after tax), juga dikenal sebagai *net income*. Artinya, laba dihitung dari selisih pendapatan yang terealisasi dengan seluruh biaya dalam periode tertentu”

2.1.12 Jenis-Jenis Laba

Salah satu ukuran dari keberhasilan suatu perusahaan adalah mencari perolehan laba, karena laba pada dasarnya hanya sebagai ukuran efisiensi suatu perusahaan. Menurut Kasmir (2011) menyatakan bahwa:

1. Laba Kotor (*gross profit*) artinya laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh.
2. Laba bersih merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.

2.1.13 Pengertian Break Even

Break Even adalah keadaan dimana perusahaan dalam operasinya tidak memperoleh laba dan juga tidak mengalami kerugian atau dengan kata lain total biaya sama dengan total penjualan sehingga tidak ada laba dan tidak ada rugi. Hal ini bisa terjadi apabila perusahaan di dalam operasinya menggunakan biaya tetap dan biaya variabel, dan volume penjualannya hanya cukup untuk menutupi biaya tetap dan biaya variabel. Apabila penjualan hanya cukup menutupi biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan menderita kerugian. Sebaliknya, perusahaan akan memperoleh keuntungan apabila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan.

Salah satu tujuan perusahaan adalah mencapai laba atau keuntungan sesuai dengan pertumbuhan perusahaan. Untuk mencapai laba yang semaksimal mungkin dapat dilakukan dengan tiga langkah sebagai berikut, yaitu:

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasional serendah-rendahnya dengan mempertahankan tingkat harga, kualitas dan kuantitas.
2. Menentukan harga dengan sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
3. Meningkatkan volume kegiatan semaksimal mungkin.

Dari ketiga langkah-langkah tersebut diatas tidak dapat dilakukan secara

terpisah-pisah karena tiga faktor tersebut mempunyai hubungan yang erat dan 20 saling berkaitan. Pengaruh salah satu faktor akan membawa akibat terhadap seluruh kegiatan operasi. Oleh karena itu struktur laba dari sebuah perusahaan sering dilukiskan dalam *break even*, sehingga mudah untuk memahami hubungan antara biaya, volume kegiatan dan laba.

Menurut Harahap (2008) pengertian break even yaitu:

“Suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi ini dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan. Total biaya (biaya tetap dan biaya variabel) sama dengan total penjualan sehingga tidak ada laba tidak ada rugi”.

Menurut Bastian dan Nurlela (2009)

Analisa titik impas adalah “Suatu cara atau tehnik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian ataupun tidak pula memperoleh laba.

Menurut Garrison, Noreen, Brewer (2013)

Analisis biaya-volume-laba adalah alat bantu yang sangat berguna bagi manajer untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba.

Dari definisi-definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa analisa *break even* mempelajari hubungan antara, biaya, keuntungan dan volume kegiatan, dan dapat digunakan untuk mengetahui pada volume penjualan berapakah perusahaan akan impas menutupi biaya-biaya. Dan suatu perusahaan dikatakan titik impas (*break even point*) yaitu apabila setelah disusun perhitungan laba-rugi untuk suatu periode tertentu, perusahaan tersebut tidak mendapatkan keuntungan dan mengalami kerugian.

Analisis break even berfokus pada pengaruh dari kelima faktor berikut terhadap laba:

1. Harga produk.

2. Volume penjualan.
3. Biaya variabel per unit.
4. Total biaya tetap
5. Bauran produk yang dijual.

Oleh karena analisis break even membantu manajer memahami pengaruh dari faktor-faktor kunci tersebut pada laba, maka analisis break even merupakan alat yang sangat penting dalam berbagai keputusan bisnis. Keputusan tersebut mencakup jenis produk dan jasa yang ditawarkan, harga yang dikenakan, strategi pemasaran yang dijalankan, dan struktur biaya yang digunakan.

2.1.14 Kegunaan Break Event

Sebelumnya telah dikemukakan bahwa analisa *break even point* sangat penting bagi pimpinan perusahaan untuk mengetahui pada tingkat produksi berapa jumlah biaya akan sama dengan jumlah penjualan atau dengan kata lain dengan mengetahui *break even* kita akan mengetahui hubungan antara penjualan, produksi, harga jual, biaya, rugi atau laba, sehingga memudahkan bagi pimpinan untuk mengambil kebijaksanaan. Harahap (2009).

Analisis *Break Even* berguna apabila beberapa asumsi dasar dipenuhi. Asumsi-asumsi tersebut adalah:

1. Biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan dapat dikelompokkan dalam biaya variabel dan biaya tetap.
2. Besarnya biaya variabel secara total berubah-ubah secara proposional dengan volume produksi atau penjualan. Ini berarti bahwa biaya variabel per unitnya adalah tetap.
3. Besarnya biaya tetap secara total tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi atau penjualan. Ini berarti bahwa biaya tetap per unitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.
4. Jumlah unit produk yang terjual sama dengan jumlah per unit produk yang diproduksi.
5. Harga jual produk per unit tidak berubah dalam periode tertentu.

6. Perusahaan hanya memproduksi satu jenis produk, apabila lebih dari satu jenis komposisi masing-masing jenis produk dianggap konstan (tetap).

Analisa *break even* juga dapat digunakan oleh pihak manajemen perusahaan dalam berbagai pengambilan keputusan, antara lain mengenai:

1. Jumlah minimal produk yang harus terjual agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Jumlah penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
3. Besarnya penyimpanan penjualan berupa penurunan volume yang terjual agar perusahaan tidak menderita kerugian.
4. Untuk mengetahui efek perubahan harga jual, biaya maupun volume penjualan terhadap laba yang diperoleh.

Break even juga dapat digunakan dengan tiga cara terpisah, namun ketiganya saling berhubungan, yaitu untuk :

1. Menganalisa program otomatis dimana suatu perusahaan akan beroperasi secara lebih mekanis dan otomatis dan mengganti biaya variabel dengan biaya tetap.
2. Menelaah dampak dari perluasan tingkat operasi secara umum.
3. Untuk membuat keputusan tentang produk baru yang harus dicapai jika perusahaan menginginkan *break even point* dalam suatu proyek yang diusulkan.

Menurut Harahap (2009), dalam analisa laporan keuangan kita dapat menggunakan rumus *break even* untuk mengetahui :

- a. Hubungan antara penjualan biaya dan laba.
- b. Struktur biaya tetap dan biaya variabel.
- c. Kemampuan perusahaan dalam menekan biaya dan batas dimana perusahaan tidak mengalami laba dan rugi.
- d. Hubungan antara cost, volume, harga dan laba.

Analisa *break even* memberikan penerapan yang luas untuk menguji

tindakan-tindakan yang diusulkan dalam mempertimbangkan alternatif-alternatif atau tujuan pengambilan keputusan yang lain. Analisa *break even* tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan yang *break even* saja, akan tetapi analisa *break even* mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungan dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

2.1.15 Metode Penghitungan Analisis Break Event

Dalam menghitung titik impas (*break even*) dapat digunakan tiga pendekatan, yaitu:

a. Pendekatan Persamaan

Pendekatan persamaan adalah laba sama dengan hasil penjualan dikurangi dengan biaya, atau dapat dinyatakan dengan persamaan. Persamaan ini diturunkan dari laporan laba/rugi keuangan perusahaan, yaitu:

$$\text{Laba} = \text{Total Pendapatan} - (\text{Total Biaya Variabel} + \text{Total Biaya Tetap})$$

Atau

$$\text{Total Pendapatan} = \text{Total Biaya Tetap} - (\text{Total Biaya Variabel} + \text{Laba})$$

Sumber: Garrison, Noreen, Brewer. 2013. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta:

Salemba Empat

Hubungan tersebut dapat dirumuskan dalam persamaan secara matematis dalam bentuk persamaan linier, sebagai berikut :

$$P = BT - (VC \times P) = L$$

$$P - (VC \times P) = BT + L$$

$$P = (1 - VC) = BT + L$$

$$P = \frac{BT + L}{1 - VC}$$

Sumber: Garrison, Noreen, Brewer. 2013. *Akuntansi Manajerial*.

Jakarta: Salemba Empat

Dalam keadaan *Break Even*, apabila laba sama dengan nol, dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{BT}{1 - VC/P}$$

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{BT}}{\text{Ps} - \text{Vs}}$$

Dimana :

P : Total Penjualan	BT : Total Biaya Tetap
Vc : Biaya Variabel	L : Laba
Ps : Penjualan Satuan	Vs : Biaya Variabel Satuan

Sumber: Garrison, Noreen, Brewer. 2013 Akuntansi Manajerial.

Jakarta: Salemba Empat

b. Pendekatan Margin Kontribusi

Pendekatan margin kontribusi adalah perhitungan biaya, volume dan laba dengan menghitung margin kontribusi terlebih dahulu. Margin kontribusi diperoleh dengan pengurangan total penjualan dengan total biaya variabel, sehingga diperoleh margin kontribusi per unit dan margin kontribusi rasio sebagai berikut :

$$\text{MK} = \text{P} - \text{VC} \qquad \text{MK rasio} = \text{MK} : \text{P}$$

Maka:

$$\begin{aligned} \text{BEP (unit)} &= \frac{\text{FC}}{\text{MK/unit}} & \text{BEP (unit)} \\ &= \frac{\text{BT}}{\text{MK rasio}} \end{aligned}$$

Dimana :

MK : Margin Kontribusi	P : Total Penjualan
BEP (unit) : Titik Impas (unit)	BT : Biaya Tetap
BEP (Rp) : Titik Impas (rupiah)	VC : Biaya Variabel

Sumber: Garrison, Noreen, Brewer. 2013 Akuntansi Manajerial.

Jakarta: Salemba Empat

c. Pendekatan Grafik

Pendekatan grafik adalah perhitungan biaya, volume dan laba dengan menggunakan grafik. Pada pendekatan ini, titik impas (*break even*) digambarkan sebagai titik perpotongan antara garis penjualan dengan garis

biaya total.

Langkah-langkah dalam pembuatan grafik *break even point* akan dijabarkan sebagai berikut :

1) Menggambarkan Grafik Fungsi Pendapatan (TR)

Grafik TR akan dimulai dari titik nol. Berarti pada saat itu perusahaan belum memperoleh pendapatan dan ketikaitu pola produksi atau penjualannya sama dengan nol. Grafik ini akan naik dari titik nol ke kanan atas.

2) Menggambarkan Grafik Biaya Tetap (FC)

Grafik biaya tetap ini sejajar dengan sumbu kuantitas dari kiri ke kanan. Berarti biaya tetap ini menunjukkan biaya yang tidak berubah walaupun produk yang dihasilkan berubah.

3) Menggambarkan Biaya Total (TC)

Grafik biaya total (TC) ini dimulai dari titik potong antara grafik FC dengan sumbu vertikal ke kanan atas memotong grafik. Grafik TC dimulai dari grafik FC karena titik TC merupakan penjumlahan antara biaya tetap (FC) dan biaya variabel (VC). Ketika itu perusahaan belum berproduksi maka biaya total adalah sebesar dengan biaya tetap.

4) Menggambarkan Biaya Variabel (VC)

Dalam grafik biaya variabel ini merupakan biaya yang jumlahnya tergantung pada volume produksi yang dihasilkan sehingga biaya variabel ini memiliki karakteristik grafik seperti total revenue (TR) yang dimulai dari nol.

5) Daerah yang berada di bawah atau sebelah kiri *break even point* merupakan daerah arsiran dimana perusahaan menderita kerugian.

6) Daerah yang berada di atas atau di sebelah kanan *break even point* merupakan daerah arsiran dimana perusahaan memperoleh keuntungan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti, Tahun & Judul Penelitian	Variabel	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1	Fachmy Idris Pelu (2021) Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pt. Telesindo Shop Manado Link: https://doi.org/10.35794/emb.a.v9i3.34928	Variabel X yaitu: <i>break even point</i> Variabel Y yaitu: perencanaan laba	Kuantitatif Deskriptif	Analisis <i>Break Even Point</i> merupakan alat yang efektif dalam perencanaan laba, membantu perusahaan dalam menetapkan target penjualan dan memahami batas toleransi penurunan penjualan sebelum mengalami kerugian
2	Amas Aji Bimayu (2021) Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Dalam Menentukan Perencanaan Laba Perusahaan PT Sentra Food Indonesia Link: https://doi.org/10.54443/sinomika.v1i5.583	Variabel X yaitu : <i>break even point</i> Variabel Y yaitu : Perencanaan laba	Kuantitatif	Menetapkan <i>break even point</i> terhadap laba pada Perusahaan PT Sentra Food Indonesia . berpengaruh secara signifikan sehingga mendorong manajemen untuk meningkatkan penjualannya.
3	Fachreza, Hana Rizqy (2022) Analisis Break Even Point Dalam Menentukan Tarif Sewa Kamar Pada Pt Ranez Mandiri Sejahtera Link :	Variabel X yaitu : <i>break even point</i> Variabel Y yaitu : Tarif Sewa	Deskriptif Kuantitatif	Tarif yang lebih rendah menyebabkan BEP yang lebih tinggi, Semakin rendah tarif yang digunakan oleh perusahaan maka semakin tinggi nilai

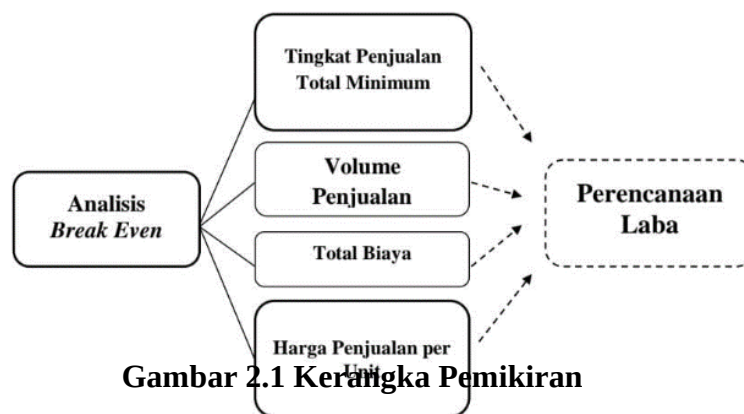
	http://eprints.poltektegal.ac.id/id/eprint/2030	Kamar		break even point yang harus dicapai oleh perusahaan.
4	Ira Rodiyana, M. Nur Afif, Indra Cahya Kusuma (2024) Analisis <i>Break Even Point</i> (Bep) Sebagai Dasar Penetapan Tarif Kamar Dalam Mengoptimalkan Profitabilitas Pada Hotel Onih Bogor Link : http://dx.doi.org/10.31604/jips.v11i12.2024.4882-4893	riable X yaitu : <i>break even point</i> riabel Y yaitu : Tarif Kamar dan Profitabilitas	skriptif dengan metode pendekatan kualitatif	trl Onih tidak perlu mengubah harga jual dalam artian cukup menggunakan harga jual sebelumnya untuk mencapai target laba yang diinginkan.
5	Isatun Nadhiroh (2022) Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Perencanaan Laba Pada Ud. Silvia Food. Link: https://doi.org/10.57203/javanica.v1i1.2022.56-67	riable X yaitu : <i>break even point</i> riabel Y yaitu : Perencanaan Laba	antitatif Deskriptif	sil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Dalam menyusun dan menetapkan anggaran penjualan, manajemen pada Ud. Silvia Food belum menerapkan analisis <i>break even point</i> secara maksimal

Sumber: Peneliti (2025)

2.3 Kerangka Pemikiran

Sejalan dengan teori dan pendekatan yang diterapkan pada penelitian ini, maka sebelum sampai pada tahap pembahasan, terlebih dahulu penulis akan melihat masalah yang akan dikaji. Masalah yang akan dikaji di dalam penelitian ini adalah

jumlah penjualan jasa minimum yang harus dicapai perusahaan agar tidak mengalami kerugian atau dengan kata lain mencapai titik *break even* dan bagaimana pengaruh perubahan harga jual terhadap tingkat *break even*. Penulis akan menggunakan pendekatan teknik persamaan sebagai alat untuk menganalisis masalah tersebut, yakni mengalokasikan biaya tetap dan biaya variabel menggunakan metode nilai jual relatif. Kerangka pemikiran tersebut dapat digambarkan dalam skema berikut ini.



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

1. Analisis *Break Even Point* (BEP)

- BEP dilakukan untuk mengetahui pada titik berapa jumlah kamar yang harus disewa agar pendapatan setara dengan seluruh biaya yang dikeluarkan.
- Dengan menganalisis BEP, hotel dapat mengetahui batas minimum okupansi agar tidak merugi.

2. Turunan dari analisis *Break Even* :

- **Tingkat penjualan total minimum**
 - Jumlah penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian

- Jika penjualan berada dibawah tingkat ini, perusahaan akan rugi, diatas tingkat ini, perusahaan mulai mendapatkan laba.

- **Volume Penjualan**

- Merujuk pada jumlah unit produk yang harus dijual.
- Volume ini penting untuk memastikan perusahaan memenuhi atau melampaui titik impas.

- **Total biaya**

- Ini mencakup semua biaya, baik biaya tetap maupun biaya variable.
- Total biaya sangat menentukan dimana titik impas akan terjadi.

- **Harga penjualan per Unit**

- Kenaikan atau penurunan harga jual akan langsung mempengaruhi volume yang harus dijual untuk mencapai *break even*.
- Strategi penetapan harga harus mempertimbangkan faktor biaya dan daya beli pasar.

3. **Perencanaan Laba**

Perencanaan Laba Melibatkan :

- Menetapkan target laba tertentu.
- Menentukan berapa banyak unit harus dijual.
- Memutuskan strategi harga.
- Mengendalikan biaya untuk memastikan laba tercapai.