

**TUGAS AKHIR**

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN  
LABA PENJUALAN JASA KAMAR PADA HOTEL THE  
ALANTARA SANUR**



**POLITEKNIK NEGERI BALI**

**NAMA : I PUTU ARYA PRATAMA PUTRA  
NIM : 2215613027**

**PROGRAM STUDI D3 AKUNTANSI  
JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI  
2025**

# **ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PENJUALAN JASA KAMAR PADA HOTEL THE ALANTARA SANUR**

I Putu Arya Pratama Putra  
2215613027

(Program Studi D3 Akuntansi, Politeknik Negeri Bali)

## **ABSTRAK**

Dalam industri perhotelan yang kompetitif, perencanaan laba menjadi hal yang penting karena membantu perusahaan dalam menetapkan target keuntungan yang realistis dan mengendalikan biaya operasional. Hotel The Alantara Sanur menyusun perencanaan laba berdasarkan realisasi anggaran tahun sebelumnya yang kemudian ditingkatkan dengan persentase tertentu sebagai acuan perencanaan tahun berikutnya. Namun, perencanaan laba yang diterapkan masih bersifat konservatif (*underestimate*) sehingga estimasi laba yang ditetapkan cenderung lebih rendah dibandingkan potensi sebenarnya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan *break even point* (BEP) dalam perencanaan laba penjualan jasa kamar di hotel The Alantara Sanur. Teknik analisis data menggunakan teknik analisis deskriptif kuantitatif dengan data sekunder berupa laporan laba rugi tahun 2024. Analisis dilakukan dengan memisahkan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel, kemudian menghitung BEP untuk mengetahui penjualan minimum agar mencapai titik impas. Hasil penelitian menunjukkan bahwa titik impas tercapai saat penjualan sebanyak 2.279 kamar atau sebesar Rp2.150.766.131 dan untuk mencapai target laba di tahun 2025 yang naik 15% dari rata-rata laba dalam 3 tahun terakhir, perusahaan harus menjual 11.866 kamar dengan total penjualan Rp11.200.290.899. Analisis BEP membantu manajemen menetapkan target penjualan yang lebih realistis karena didasarkan pada perhitungan yang mencakup aspek biaya, volume penjualan, dan harga jual sehingga dapat mengurangi risiko perencanaan laba yang *underestimate*.

**Kata Kunci:** perencanaan laba, *break even point*, biaya tetap dan variabel

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL DEPAN .....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PRASYARAT GELAR AHLI MADYA.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH... </b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN PENETAPAN KELULUSAN.....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Kesenjangan .....	5
C. Tujuan dan Manfaat Penulisan .....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>7</b>
A. Standar Aktivitas .....	7
B. Praktik Baik Aktivitas .....	16
<b>BAB III METODE PENULISAN .....</b>	<b>21</b>
A. Lokasi/Tempat dan Waktu Aktivitas .....	21
B. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data .....	21
C. Teknik Analisis Data .....	23
<b>BAB IV PEMBAHASAN.....</b>	<b>26</b>
A. Deskripsi Objek Penulisan .....	26
B. Deskripsi Aktivitas .....	29
C. Pembahasan.....	31
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>41</b>
A. Simpulan .....	41
B. Saran.....	42
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>43</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>45</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah hotel berbintang di provinsi Bali .....	1
Tabel 1. 2 Perencanaan dan realisasi laba departemen kamar The Alantara Sanur untuk tahun 2022 sampai 2024 .....	3
Tabel 4. 1 Perencanaan dan realisasi laba departemen kamar The Alantara Sanur untuk tahun 2022 sampai 2024 .....	29
Tabel 4. 2 Penggolongan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel pada departemen kamar The Alantara Sanur tahun 2024 .....	32
Tabel 4. 3 Perhitungan margin kontribusi per unit untuk masing-masing kamar pada The Alantara Sanur .....	33
Tabel 4. 4 Perhitungan jumlah masing-masing jenis kamar yang harus terjual untuk mencapai BEP pada The Alantara Sanur tahun 2024.....	35
Tabel 4. 5 Perhitungan total penjualan (Rp) masing-masing jenis kamar untuk mencapai BEP pada The Alantara Sanur tahun 2024.....	35
Tabel 4. 6 Pembuktian break even point pada The Alantara Sanur untuk tahun 2024.....	36
Tabel 4. 7 Perhitungan penjualan masing-masing jenis kamar pada perencanaan laba The Alantara Sanur tahun 2025 .....	38
Tabel 4. 8 Perhitungan total penjualan (Rp) masing-masing jenis kamar pada perencanaan laba The Alantara Sanur tahun 2025 .....	38
Tabel 4. 9 Pembuktian untuk perencanaan laba The Alantara Sanur tahun 2025	39

JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur organisasi The Alantara Sanur..... 28



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat izin cari data di The Alantara Sanur .....	46
Lampiran 2 Laporan laba rugi departemen kamar untuk tahun 2022 .....	47
Lampiran 3 Laporan laba rugi departemen kamar untuk tahun 2023 .....	48
Lampiran 4 Laporan laba rugi departemen kamar untuk tahun 2024 .....	49
Lampiran 5 Perhitungan pemisahan biaya semi variabel <i>telephone &amp; fax</i> departemen kamar tahun 2024 .....	50
Lampiran 6 Perhitungan pemisahan biaya semi variabel <i>PMC water &amp; sewage</i> departemen kamar tahun 2024 .....	52
Lampiran 7 Perhitungan pemisahan biaya semi variabel <i>PMC electricity</i> departemen kamar tahun 2024 .....	54
Lampiran 8 Jenis dan harga kamar pada hotel The Alantara Sanur .....	56
Lampiran 9 Perhitungan proporsi penjualan masing-masing jenis kamar .....	57
Lampiran 10 Panduan wawancara .....	58



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Bali merupakan salah satu destinasi wisata utama bagi wisatawan domestik maupun mancanegara. Sektor pariwisata telah menjadi pilar utama dalam perekonomian Provinsi Bali. Sektor ini memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pendapatan daerah serta peluang kerja bagi masyarakat setempat. Untuk mendukung keberlangsungan industri pariwisata, diperlukan sarana dan prasarana yang memadai, salah satunya adalah keberadaan hotel sebagai fasilitas akomodasi bagi wisatawan. Hotel memiliki peran penting dalam menyediakan layanan penginapan yang berkualitas, sehingga mampu meningkatkan kenyamanan wisatawan serta mendukung pertumbuhan sektor pariwisata di Bali. Menurut data dari Badan Pusat Statistik (BPS) banyaknya hotel berbintang di provinsi Bali kian meningkat dalam 5 tahun terakhir ini. Adapun rinciannya sebagai berikut:

**Tabel 1. 1**  
**Jumlah hotel berbintang di provinsi Bali**

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Hotel Berbintang (Unit)</b>
2019	507
2020	380
2021	403
2022	498
2023	541

Sumber: Badan Pusat Statistik Prov. Bali

Peningkatan keberadaan hotel di Bali ini menciptakan suatu lingkungan bisnis yang semakin dinamis dan kompetitif. Setiap hotel tentu akan memberikan pelayanan terbaik mereka agar dapat bersaing di lingkungan bisnis yang kompetitif ini. Selain itu, manajemen hotel juga dituntut untuk mempunyai strategi yang tepat dalam pengelolaan pendapatan dan beban operasionalnya guna memaksimalkan laba. Perolehan laba merupakan salah satu alat ukur untuk menilai kesuksesan manajemen dalam mengelola suatu perusahaan. Perolehan laba dipengaruhi oleh harga jual produk, biaya, dan volume penjualan (Sukarta & Setyastrini, 2024). Ketiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain dalam perolehan laba, oleh karena itu diperlukan suatu metode yang tepat untuk mengoptimalkan laba secara efektif.

Perencanaan laba adalah strategi yang tepat untuk diterapkan oleh manajemen. Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang disusun oleh manajemen yang berisi seberapa besar laba yang ingin diperoleh. Melalui perencanaan laba yang efektif, perusahaan dapat menetapkan target keuntungan yang realistis, mengendalikan biaya operasional, serta merancang strategi pemasaran dan produksi yang efisien. Penyusunan perencanaan laba memerlukan suatu alat analisis yaitu *break even point*. Analisis *break even point* merupakan suatu teknik analisis untuk mengetahui penjualan minimum agar perusahaan tidak mengalami kerugian tetapi tidak juga memperoleh keuntungan (Rahmayani & Mardiyantika, 2020). Analisis *break even point* dapat membantu manajemen untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan harga jual. Dengan analisis *break even point* manajemen akan memperoleh informasi seperti berapa tingkat

hunian kamar yang harus dicapai dengan tingkat harga tertentu agar hotel berada pada titik impas.

The Alantara Sanur merupakan hotel bintang empat yang terletak di Jalan Tirta Ening No.12, Sanur Kauh, Denpasar Selatan, Kota Denpasar, Bali. Dalam menyusun perencanaan laba, manajemen The Alantara Sanur menggunakan anggaran laba rugi sebagai alat perencanaan keuangan. Proses penyusunan anggaran tersebut dilakukan dengan mengacu pada realisasi anggaran tahun sebelumnya serta estimasi laba untuk tahun anggaran berikutnya. Demikian pula dengan penyusunan rencana penjualan, dimana manajemen The Alantara Sanur menetapkan target penjualan kamar menggunakan realisasi penjualan kamar tahun sebelumnya sebagai acuan, yang kemudian ditingkatkan dengan persentase tertentu sebagai dasar perencanaan penjualan untuk tahun berikutnya. Namun, dalam tiga tahun terakhir, yaitu 2022, 2023, dan 2024, perencanaan laba yang diterapkan masih bersifat konservatif (*underestimate*), di mana estimasi laba yang ditetapkan cenderung lebih rendah dibandingkan potensi sebenarnya. Untuk lebih jelasnya berikut informasi mengenai perencanaan laba dan realisasinya untuk departemen kamar pada tabel 1.2 di bawah ini:

**Tabel 1. 2**  
**Perencanaan dan realisasi laba departemen kamar The Alantara Sanur**  
**untuk tahun 2022 sampai 2024**

<b>Tahun</b>	<b>Perencanaan Laba (Rp)</b>	<b>Realisasi Laba (Rp)</b>	<b>Selisih (Rp)</b>	<b>Selisih (%)</b>
2022	2.496.904.460	3.392.509.742	895.605.282	35,87%
2023	7.134.107.927	7.463.792.210	329.684.284	4,62%
2024	8.374.288.427	9.337.739.406	963.450.979	11.50%

Sumber: Data sekunder diolah (lampiran 2,3,4)

Berdasarkan tabel 1.2 dapat dilihat bahwa selisih antara perencanaan laba dan realisasinya cukup signifikan, di tahun 2022 selisihnya mencapai 35,87%, lalu di tahun 2023 selisihnya turun menjadi 4,62% dan di tahun 2024 kembali naik mencapai 11,50%. Perbedaan ini menunjukkan bahwa metode perencanaan laba yang digunakan oleh manajemen belum sepenuhnya mencerminkan potensi sebenarnya dari pendapatan kamar hotel. Melihat kondisi tersebut sebaiknya manajemen hotel menggunakan analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba penjualan kamar hotel. Analisis *break even point* dapat membantu manajemen untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan harga jual (Rahmayani & Mardiyantika, 2020). Jika dibandingkan dengan perencanaan laba menggunakan analisis *break even point*, perencanaan laba The Alantara Sanur memiliki kelemahan mendasar. Perencanaan laba saat ini hanya mempertimbangkan data historis tanpa secara sistematis menganalisis hubungan antara biaya, volume, dan harga jual. Oleh karena itu, penting bagi manajemen The Alantara Sanur untuk menerapkan analisis *break even point* dalam perencanaan laba penjualan jasa kamar. Dengan memahami hubungan antara biaya, volume, dan harga jual, manajemen dapat merancang strategi yang lebih akurat dan tidak lagi bersifat konservatif, sehingga laba yang ditargetkan lebih mendekati potensi sebenarnya. Berdasarkan latar belakang masalah di atas, penulis tertarik untuk melakukan penulisan tentang “Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Penjualan Jasa Kamar Pada Hotel The Alantara Sanur”.

## B. Rumusan Kesenjangan

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, diperoleh rumusan kesenjangan bahwa manajemen hotel The Alantara Sanur dalam membuat perencanaan labanya dilakukan dengan estimasi yang didasarkan pada realisasi anggaran tahun sebelumnya. Secara teori, dalam melakukan perencanaan laba dapat menggunakan analisis *break even point*. Untuk mempermudah pembahasan, berikut penulis uraikan pokok permasalahan dalam penulisan ini sebagai berikut:

1. Berapakah jumlah penjualan jasa kamar yang harus terjual untuk mencapai tingkat *break even point* pada The Alantara Sanur?
2. Berapakah jumlah penjualan jasa kamar yang harus dicapai oleh The Alantara Sanur untuk target laba 2025 yang direncanakan naik 15% dari rata-rata laba dalam tiga tahun terakhir?

## C. Tujuan dan Manfaat Penulisan

### 1. Tujuan Penulisan

Berdasarkan rumusan kesenjangan di atas, tujuan yang ingin dicapai dalam penulisan ini sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui jumlah penjualan jasa kamar yang harus terjual untuk mencapai tingkat *break even point* pada The Alantara Sanur.
- b. Untuk mengetahui jumlah penjualan jasa kamar yang harus dicapai oleh The Alantara Sanur untuk target laba 2025 yang direncanakan naik 15% dari rata-rata laba dalam tiga tahun terakhir.

## 2. Manfaat Penulisan

Penulisan ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

a. Bagi The Alantara Sanur

Hasil penulisan ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak hotel sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan hotel yang lebih baik khususnya dalam perencanaan laba dengan analisis *break even point*.

b. Bagi Politeknik Negeri Bali

Penulisan ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan referensi dalam menyusun tugas akhir bagi mahasiswa dan diharapkan penelitian ini dapat dijadikan acuan untuk meningkatkan kualitas pembelajaran.

c. Bagi Mahasiswa

Hasil penulisan ini diharapkan dapat menambah wawasan, pengetahuan dan memberikan pemahaman yang baik mengenai analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba serta dapat dijadikan sebagai bahan perbandingan antara teori di perkuliahan dengan praktik nyata di suatu instansi.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil simpulan sebagai berikut:

1. Tingkat penjualan yang harus terjual oleh hotel The Alantara Sanur agar mencapai titik impas/*break even point* adalah sebanyak 2.279 unit kamar dan total penjualan sebesar Rp2.150.766.131. Adapun rincian penjualan tersebut, meliputi: *Deluxe Room* sebanyak 1.542 unit kamar dengan total penjualan sebesar Rp1.125.945.098, *Alantara Suite* sebanyak 549 unit kamar dengan total penjualan sebesar Rp581.807.214, *One Bed Room Pool Villa* sebanyak 94 unit kamar dengan total penjualan sebesar Rp180.363.119, *Two Bed Room Pool Villa* sebanyak 93 unit kamar dengan total penjualan sebesar Rp262.650.699.
2. Berdasarkan rencana perusahaan untuk meningkatkan laba di tahun 2025 sebesar 15% dari rata-rata laba dalam tiga tahun terakhir yaitu sebesar Rp7.741.049.187, maka tingkat penjualan yang harus dicapai oleh hotel The Alantara Sanur adalah 11.866 unit kamar dan total penjualan Rp11.200.290.899. Adapun rincian penjualan tersebut, meliputi: *Deluxe Room* sebanyak 8.030 unit dengan total penjualan sebesar Rp5.863.451.379, *Alantara Suite* sebanyak 2.861 unit dengan total penjualan sebesar Rp3.029.808.752, *One Bed Room Pool Villa* sebanyak

489 unit dengan total penjualan sebesar Rp939.255.726, *Two Bed Room Pool Villa* sebanyak 486 unit dengan total penjualan sebesar Rp1.367.775.042.

## B. Saran

Berdasarkan simpulan di atas, maka penulis ingin memberikan beberapa saran kepada pihak manajemen hotel The Alantara Sanur yang diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam menyusun perencanaan laba pada periode berikutnya, yaitu sebagai berikut:

1. Penggunaan analisis *break even point* dapat dipertimbangkan oleh manajemen hotel The Alantara Sanur dalam melakukan perencanaan laba di periode selanjutnya. Analisis *break even point* dapat membantu manajemen menetapkan target penjualan yang lebih realistis karena didasarkan pada perhitungan yang mencakup aspek biaya, volume penjualan, dan harga jual sehingga dapat mengurangi risiko perencanaan laba yang *underestimate*.
2. Penerapan analisis *break even point* mengharuskan sifat biaya dapat diklasifikasikan menjadi biaya tetap dan biaya variabel serta konsep variabilitas biaya harus ditetapkan secara akurat. Sehingga perusahaan disarankan untuk melakukan pemisahan biaya secara cermat agar memperoleh hasil analisis *break even point* yang lebih akurat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, K. (2017). *Akuntansi Manajemen: Dasar-Dasar Konsep Biaya Dan Pengambilan Keputusan* (Edisi Revi). PT RajaGrafindo Persada.
- Anggreini, R. M., Karamoy, H., & Ilat, V. (2021). Profit planning at hotel gran puri Manado using cost-volume-profit analysis method. *Emba*, 9(1), 658–668. <https://doi.org/https://doi.org/10.35794/emba.v9i1.32452>
- Badan Pusat Statistik. (2025). *Banyaknya Hotel Bintang di Provinsi Bali*. Badan Pusat Statistik Provinsi Bali. <https://bali.bps.go.id/id/statistict-table/2/Mjlylzl=/jumlah-hotel-bintang.html>
- Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., Gumelarasati, N., & Fahrezi, M. K. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 2(1), 83–102. <https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25>
- Maulidin, M. Y. G., Indrawan, A., & Sudarma, A. (2020). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Profit Planning Pada Hotel Wijaya Sukabumi. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 4(1), 306–316. <https://doi.org/10.31539/costing.v4i1.1398>
- Monica, Y. Di., Marchelin, & Y. Pompeng, O. D. (2024). Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Review Pendidikan Dan Pengajaran*, 7, 12263–12270. <https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jrpp.v7i4.32236>
- Munawir. (2014). *Analisa Laporan Keuangan* (Edisi 4). Liberty Yogyakarta.
- Palenteng, M. F., Karamoy, H., & Lambey, R. (2022). Penerapan Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Bantu Manajerial Untuk Perencanaan Laba Pada De Nearby Hotel Manado. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum)*, 6(1), 159–168.
- Rahmayani, A. N., & Mardiyantika, V. (2020). Penerapan Metode CVP Sebagai Alat Bantu Analisis Perencanaan Laba Dalam Mencapai Target Perusahaan ( Studi Kasus Mebel Bocah Angon Di Dusun Kalianyar Deket , Lamongan ). *Jurnal Penelitian Teori & Terapan Akuntansi (PETA)*, 5(1), 99–116. <https://doi.org/10.51289/peta.v5i1.422>
- Samryn. (2015). *Akuntansi Manajemen: Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi & Investasi*. Kencana Prenada Media Group.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif*. Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2017). *Manajemen Keuangan, Teori, Aplikasi, Dan Hasil Penelitian*. Pustaka Baru Press.
- Sukarta, M. A. P., & Setyastrini, N. L. P. (2024). Jurnal Praktik Akuntansi Modern Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Penjualan Kamar. *Jurnal Praktik Akuntansi Modern*, 6(3), 23–29. <https://journalpedia.com/1/index.php/jpam>

*Uniform System of Accounts for the Lodging Industry* (12th ed.). (2024).  
Hospitality Financial and Technology Professionals.



JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI