

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* PADA DEDARY RESORT
UBUD BY INI VIE HOPITALITY**



POLITEKNIK NEGERI BALI

Oleh:

Ni Komang Rani Savitry

2115613120

PROGRAM STUDI DIPLOMA III AKUNTANSI

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2025

ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA DEDARY RESORT UBUD BY iNi ViE HOSPITALITY

ABSTRAK

Ni Komang Rani Savitry

Memasuki era reformasi serta terjadinya perkembangan pada sektor pariwisata saat ini di Indonesia menunjukkan pentingnya peranan industri perhotelan. Persaingan ini akan membuat suatu perusahaan menjaga dan mengoptimalkan keuntungannya, untuk itu suatu perusahaan perlu menghitung Break Even Point dalam menentukan harga sewa kamar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tingkat **Break Even Point pada Dedary Resort Ubud By iNi ViE Hospitality**. BEP merupakan alat analisis keuangan yang penting untuk mengetahui pada titik berapa pendapatan operasional mampu menutup seluruh biaya, tanpa menghasilkan laba maupun rugi. Mengingat Dedary Resort memiliki beberapa tipe kamar dengan struktur harga dan biaya yang berbeda, pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah perhitungan BEP multi-produk dengan metode margin kontribusi rata-rata tertimbang. Data yang digunakan meliputi harga jual kamar, biaya variabel per kamar, proporsi penjualan per tipe kamar, serta total biaya tetap operasional resort. Hasil analisis menunjukkan jumlah minimum unit kamar yang harus terjual agar mencapai titik impas serta distribusi penjualan per tipe kamar berdasarkan proporsi aktual. Temuan ini diharapkan dapat menjadi dasar dalam pengambilan keputusan manajerial, khususnya dalam perencanaan penjualan dan pengendalian biaya, sehingga Dedary Resort dapat meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas jangka panjang.

Kata Kunci: *Break Even Point, Harga Sewa, Laba, Sales Mix*

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

BREAK EVEN POINT ANALYSIS IN DETERMINING HOTEL ROOM RENTAL PRICES AT DEDARY RESORT UBUD BY iNi ViE HOPITALITY

ABSTRACT

Ni Komang Rani Savitry

Entering the reform era and in line with the current developments in Indonesia's tourism sector, the role of the hospitality industry has become increasingly significant. This growing competition encourages companies to maintain and optimize their profitability. Therefore, it is essential for a company to calculate the Break Even Point (BEP) in determining room rental pricing. This study aims to analyze the Break Even Point at Dedary Resort Ubud by iNi Vie Hospitality. BEP is a vital financial analysis tool used to determine the point at which operational revenues are sufficient to cover all expenses, resulting in neither profit nor loss. Considering that Dedary Resort offers multiple room types with varying pricing structures and costs, this study employs a multi-product BEP calculation using the weighted average contribution margin method. The data used includes room selling prices, variable costs per room, the sales mix for each room type, and the resort's total fixed costs. The results of the analysis show the minimum number of rooms that must be sold to reach the break-even point, along with the distribution of room sales based on the actual sales mix. These findings are expected to serve as a basis for managerial decision-making, particularly in sales planning and cost control, enabling Dedary Resort to improve operational efficiency and long-term profitability.

Keywords: *Break Even Point, Room Pricing, Profit, Sales Mix*

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH	iii
HALAMAN PENETAPAN KELULUSAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Kegunaan Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
A. Standar Aktivitas.....	7
B. Praktik Baik Aktivitas	8
1. Pengertian Biaya	8
2. Pengertian Break Even Point	12
3. Biaya-Biaya Dalam Analisis Break Even Point.....	13
4. Manfaat Break Even Point.....	15
5. Konsep Break EventPoint.....	16
6. Konsep <i>Contribution Margin</i> (Margin Kontribusi)	17
7. Konsep <i>Margin of Safety</i> (Titik Aman).....	18
8. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Break Even Point.....	18
9. Sales Mix	21
10. Kelemahan Break Even Point	22
11. Pengertian Sewa.....	23
12. Klasifikasi Sewa.....	23

13. Pengertian Harga Jual	24
14. Tujuan Penetapan Harga Jual	25
15. Kerangka Pikir Penelitian	27
BAB III METODE PENELITIAN	29
A. Lokasi Penelitian	29
B. Jenis Data, Sumber Data, dan Metode Pengumpulan Data	29
1. Jenis Data	29
2. Sumber Data.....	30
3. Metode pengumpulan.....	30
C. Teknik Analisis Data	31
BAB IV PEMBAHASAN.....	35
A. Analisis Break Even Point Penjualan Sewa Kamar Pada Dedary Resort Ubud	35
1. Perhitungan Margin Kontribusi	36
2. Margin Kontribusi Rata-rata Tertimbang.....	37
3. Perhitungan <i>Break Even Point</i>	38
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	40
A. Kesimpulan	40
B. Saran	40
DAFTAR PUSTAKA.....	42
LAMPIRAN.....	44

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah kunjungan wisatawan mancanegara ke Bali	1
Tabel 1. 2 Tipe Kamar Dedary Resort Ubud.....	4
Tabel 4. 1 Hasil Pemisahan Biaya Variabel Dan Biaya Tetap.....	35
Tabel 4. 2 Perhitungan Margin Kontribusi.....	36
Tabel 4. 3 Proporsi Penjualan.....	37
Tabel 4. 4 Margin Kontribusi Rata-rata Tertimbang	37
Tabel 4. 5 Proporsi Penjualan <i>Break Event Point</i>	38



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir	28
-------------------------------------	----



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran. 1 Income Statement Consolidation.....	44
Lampiran. 2 Harga Sewa.....	45



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Jumlah kunjungan wisatawan mancanegara ke Bali pada semester 1 tahun 2024 terus mengalami peningkatan. Menurut data BPS Provinsi Bali total kunjungan wisatawan mancanegara sampai dari awal janurai 2024 sampai dengan Akhir Juli 2024 mencapai total 3.538.899.

Tabel 1. 1
Jumlah kunjungan wisatawan mancanegara ke Bali

Pintu Masuk Wisman	Banyaknya Wisatawan Mancanegara Bulanan ke Bali Menurut Pintu Masuk (Orang)							Total
	Tahun 2024							
	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni	Juli	
Bandara Ngurah Rai	414.937	454.398	463.804	502.870	544.492	520.792	625.569	3.526.862
Pelabuhan Laut	5.100	879	5.423	324	109	106	96	12.037
Jumlah	420.037	455.277	469.227	503.194	544.601	520.898	625.665	3.538.899

sumber: <https://bali.bps.go.id/id/>

Tingginya kunjungan wisatawan mancanegara ke pulau dewata menjadi peluang emas untuk seluruh usaha sektor pendukung pariwisata. Hotel merupakan salah satu sarana pendukung utama yang menunjang dalam bisnis di bidang pariwisata. Semakin banyaknya pembangunan industri perhotelan di Bali menunjukkan bahwa hotel menjadi salah satu fasilitas pendukung yang sangat penting sebagai akomodasi penginapan bagi wisatawan asing maupun wisatawan domestik, sehingga dengan adanya perkembangan sektor pariwisata ini akan membuka lapangan pekerjaan secara luas di berbagai tempat dan mengurangi tingkat pengangguran. Sejalan dengan perkembangan hotel di Indonesia pada umumnya akan menimbulkan persaingan bisnis dalam industri perhotelan yang semakin ketat.

Persaingan ini akan membuat suatu perusahaan menjaga dan mengoptimalkan keuntungan. Memperoleh keuntungan kerap kali menjadi indikator kesuksesan suatu manajemen, di mana dalam prosesnya memerlukan *planning* yang benar, sehingga untuk menggapai tujuan yang dikehendaki pihak manajemen perlu merumuskan *planning* agar sumber daya yang terdapat dalam perusahaan dapat diarahkan secara terarah dan terkendali. Hal ini ditunjang oleh kecakapan pihak manajemen dalam memprediksi peluang serta kesempatan di periode yang akan datang. Keberhasilan suatu usaha tidak diperoleh secara otomatis, akan tetapi harus memakai strategi dalam menghadapi persaingan di pangsa pasar. Strategi tersebut biasanya dikelola oleh pihak manajemen hotel khususnya manajer hotel untuk mencapai besarnya target laba yang diharapkan. Laba ialah tujuan pokok perusahaan, maka dari itu pihak manajemen harus melakukan *profit planning* pada produk atau jasa yang akan dijual. Perencanaan tersebut perlu melakukan peninjauan laba, harga jual, serta penjualan (Sujarweni, 2019).

Planning profit tersebut dirangkum melalui kebijakan dengan melakukan analisis *break even point*, sehingga pihak manajer maupun *owner* harus mengetahui semua biaya yang dikeluarkan mereka untuk menghasilkan produk. *Break even Point* dapat diartikan sebagai keadaan perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak mendapatkan keuntungan. Pihak manajer harus membuat perencanaan peruntungan dengan menentukan berapa banyak produk yang dijual untuk mencapai titik impas atau *break even point*. Analisis *break even* dapat digunakan pihak manajemen sebagai teknik *planning, control, decision making*

dalam aktivitas perusahaan untuk mencapai laba, serta menyongsong perubahan yang mungkin terjadi atas, harga penjualan dan biaya yang dikeluarkan. Jika suatu perusahaan dideteksi *break even*-nya, maka dapat memudahkan pihak manajemen dalam merumuskan *profit planning*, meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan membuat ramalan keuntungan yang diinginkan, sehingga analisis *break even point* menjadi faktor penting dalam menentukan harga sewa kamar. Hal ini tentu saja membuat perusahaan harus memberikan fasilitas dan pelayanan yang memuaskan dan harga yang lebih rasional dalam menetapkan tarif kamar. Penetapan tarif sewa kamar hotel disetiap jenis kamar sangat diperlukan dengan mempertimbangkan biaya-biaya yang merupakan komponen dalam pembentukan tarif sewa kamar. Penetapan tarif sewa kamar berdasarkan metode yang tepat harus dilakukan untuk meningkatkan jumlah hunian kamar.

Dedary Resort Ubud by iNi ViE Hospitality merupakan salah satu resort di Bali tepatnya di daerah Ubud Gianyar, letaknya dekat dengan daerah persawahan, yang membuat para wisatawan asing tertarik untuk menginap di Dedary Resort Ubud. Pemandangan yang langsung menghadap ke persawahan sangatlah susah didapatkan Di Tengah alih fungsi lahan Bali yang semakin massif saat ini, adanya Dedary Resort Ubud ini sangatlah langka bagi para wisatawan asing, Hal ini menjadi poin lebih untuk Dedary Resort Ubud untuk menarik minat wisatawan.

Tabel 1. 2
Tipe Kamar Dedary Resort Ubud

No	Room Type	Total Unit	Room Rate	
1	UBUD ROOM	7	Rp	910.000
2	SUITE ROOMS	7	Rp	1.258.875
3	SMART OBRV	6	Rp	3.600.000

Pada tabel di atas dapat dilihat bahwa Dedary Resort Ubud memiliki 3 tipe kamar, yaitu Ubud room memiliki 7 unit kamar dengan harga Rp. 910.000, Suite room memiliki 7 unit kamar dengan harga Rp. 1.258.875, dan Smart OBRV memiliki 6 unit kamar dengan harga Rp. 3.600.000

Namun, perhitungan BEP menjadi lebih kompleks ketika hotel memiliki beberapa tipe kamar dengan harga jual dan biaya operasional yang berbeda-beda. Dalam kondisi ini, analisis BEP tidak dapat dilakukan hanya dengan satu jenis produk, melainkan harus menggunakan pendekatan multi-produk dengan mempertimbangkan margin kontribusi rata-rata tertimbang berdasarkan proporsi penjualan (*sales mix*) masing-masing tipe kamar.

Dedary Resort Ubud, sebagai salah satu resort mewah yang beroperasi di kawasan wisata utama Bali, menghadapi tantangan berupa fluktuasi tingkat hunian yang dipengaruhi oleh musim, tren pariwisata global, serta kompetisi dengan akomodasi sejenis di wilayah Ubud. Dalam situasi tersebut, analisis BEP menjadi penting sebagai dasar pengambilan keputusan strategis, khususnya dalam menentukan tarif kamar (*Average Daily Rate*), strategi promosi, serta efisiensi pengeluaran operasional.

Melalui analisis BEP, manajemen Dedary Resort dapat mengetahui jumlah minimum kamar yang harus terjual dalam periode tertentu agar mampu

menutupi seluruh biaya operasional, baik biaya tetap seperti gaji staf dan perawatan fasilitas, maupun biaya variabel seperti kebutuhan kamar dan layanan tamu. Informasi ini tidak hanya penting untuk menjaga kestabilan keuangan, tetapi juga untuk menyusun strategi pengembangan usaha yang berorientasi pada profitabilitas.

Dengan demikian, analisis Break Even Point merupakan langkah awal yang krusial dalam mengukur kelayakan operasional, mengevaluasi efisiensi biaya, dan merancang strategi pertumbuhan yang berkelanjutan bagi Dedary Resort Ubud dalam menghadapi dinamika industri pariwisata Bali. Sehingga melakukan penelitian yang berjudul Analisis *Break Even Point* Pada Dedary Resort Ubud By Ini Vie Hospitality

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas maka pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah. Berapakah jumlah penjualan kamar Dedary Resort Ubud yang harus mencapai *break even point* atau titik impas?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas masalah maka pokok permasalahan adalah:

Untuk mengetahui berapa jumlah penjualan kamar agar Dedary Resort Ubud berada pada titik impas atau *break even point*.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun Kegunaan yang diperoleh dari Penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Politeknik Negeri Bali

Hasil Penelitian dapat digunakan sebagai referensi ilmiah dan bahan perbandingan untuk penelitian selanjutnya, sehingga berguna untuk menambah bahan kajian dan bahan masukan, serta mengetahui perkembangan dunia usaha yang nantinya dapat digunakan sebagai dasar perkembangan Politeknik Negeri Bali. Penelitian ini juga sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program Pendidikan diploma III pada jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali.

2. Bagi Ini Vie Hospitality

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai salah satu sumber informasi yang diharapkan bisa digunakan untuk mengetahui tingkat penjualan yang masih mengalami kerugian dan tingkat penjualan yang sudah mencapai laba, sehingga Dedary Resort Ubud bisa membuat perbandingan untuk tahun berikutnya jika Perusahaan ingin mendapatkan laba yang lebih tinggi dari tahun sebelumnya.

3. Bagi Penulis

Manfaat penelitian ini bagi penulis adalah, menambah wawasan dengan mengaplikasikan ilmu yang didapatkan di perkuliahan dan diimplementasikan di lapangan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan *break even point* yang telah dilakukan maka dapat ditarik disimpulkan bahwa perhitungan Break Even Point (BEP) pada hotel dengan berbagai tipe kamar harus mempertimbangkan proporsi penjualan masing-masing kamar. Dalam kasus ini, total unit BEP sebesar 125 dibagi berdasarkan proporsi penjualan, yaitu Suites Room sebesar 16%, Ubud Room sebesar 22%, dan Smart OBRV sebesar 62%. Hasil pembagian menunjukkan bahwa jumlah unit BEP untuk Suites Room adalah 20 unit, Ubud Room sebesar 28 unit, dan Smart OBRV sebesar 78 unit.. Berdasarkan hasil perhitungan Break Even Point (BEP), dapat disimpulkan bahwa hotel akan berada dalam kondisi impas apabila mampu menjual sejumlah kamar sesuai dengan BEP unit yang telah ditentukan. Dalam kasus hotel dengan berbagai tipe kamar, BEP dihitung menggunakan margin kontribusi rata-rata tertimbang yang mempertimbangkan harga jual, biaya variabel, dan proporsi penjualan dari masing-masing tipe kamar. Dengan demikian, BEP memberikan gambaran yang akurat mengenai jumlah minimum penjualan kamar yang dibutuhkan agar operasional hotel tidak mengalami kerugian, serta menjadi dasar penting dalam perencanaan keuangan dan strategi pemasaran hotel.

B. Saran

Berdasarkan perhitungan analisis *break even point* yang telah dilakukan, penulis menemukan adanya kebaikan dan kelemahan. Dari temuan yang berupa

kelemahan tersebut, penulis merekomendasikan beberapa hal, seperti dibawah ini:

1. Dedary Resort sebaiknya tetap mempertahankan efisiensi biaya yang sudah berjalan, khususnya dalam pengelolaan biaya tetap dan biaya variabel. Pengendalian biaya yang konsisten akan membantu menjaga posisi BEP tetap stabil atau bahkan menurun, sehingga lebih cepat mencapai titik impas. Untuk mendapatkan laba yang lebih besar, Dedary Resort Ubud dapat menaikkan harga sewa kamar yang dapat menghasilkan laba yang lebih besar.
2. Resort dapat mengevaluasi kembali strategi penetapan harga kamar (*room rate*), terutama pada musim ramai (*peak season*). Kenaikan harga yang tepat, disesuaikan dengan nilai layanan dan permintaan pasar, dapat membantu meningkatkan margin kontribusi per kamar.
3. Disarankan agar analisis BEP dilakukan secara berkala, mengingat adanya fluktuasi dalam biaya, tingkat hunian, dan kondisi pasar. Dengan begitu, manajemen dapat merespon secara cepat terhadap perubahan yang memengaruhi titik impas dan profitabilitas usaha.

POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, S. (1994). Pendekatan Pembangunan Terpusat pada Penanggulangan Kemiskinan (Analisis Pendekatan Model Adelman). *Unisia*, XIV(21). <https://doi.org/10.20885/unisia.v0i21.5366>
- Bustami, B., & Nurlela. (2009). *Akuntansi Biaya*. Mitra Wacana Media.
- Diana, A., & Setiawati, L. (2017). *Akuntansi Keuangan Menengah Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Terbaru*. ANDI.
- Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., & Gumelarasati, N. (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>
- Ferryanto. (2004). *Analisis Titik Impas di Perusahaan Penyulingan Minyak Hasil Kayu Putih Sendang Mole Gunung Kidul*.
- Firdaus, A. D., & Wasila, A. (2018). *Akuntansi Biaya* (Edisi 4). Salemba Empat.
- Fuad, H., Yanti, B., & Zulbahri, L. (2018). Analisis Break Even Poin dalam Perencanaan Penjualan Air Minum dalam Kemasan. *Physics*.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2018). *Managerial Accounting* (16th ed.). McGraw-Hill Education.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2012). *Akuntansi Manajerial (Managerial Accounting)*, Jilid 2, Edisi 8. Salemba Empat.
- Harahap, S. A. (2013). *Analisis Break Even Point dalam Pengambilan Keputusan Perencanaan Penjualan pada PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk Tanjungmorawa*.
- Kampf, R., Majerčák, P., & Švagr, P. (2016). Application of Break-Even Point Analysis. *Naše More*, 63(3), 126–128. <https://doi.org/10.17818/NM/2016/SI9>
- Kharismawati, Z., Dewi, I., & Zaenuddin. (2025). Analisis Break Even Point (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Conference on Economic and Business Innovation*.
- Korawijayanti, L., Karyanti, T. D., Ciptaningtias, A. F., & Widiarto, A. (2022). Model Analisis Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Contribution Margin Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus Pada UKM Klaster Kerajinan Enceng Gondok “Klinting”, Kabupaten Semarang). *Jurnal Polines*, 4(2), 735–746.

- Kotler, P., & Amstrong. (2008). *Prinsip-Prinsip Pemasaran, Edisi 12 Jilid 1*. Erlangga.
- Krismiaji. (2019). *Akuntansi Manajemen*. STIM YKPN.
- Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarso, N. S. (2021). Analisis Break Even Point (BEP). *JIAM: Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 5(1), 21–28. <https://doi.org/10.32400/jiam.5.1.2021.34692>
- Mulyadi. (2018). *Akuntansi Biaya*. UPP STIM YKPN.
- Munawir, S. (2010). *Analisa Laporan Keuangan* (Edisi Keempat). Liberty.
- Mutiara, P. (2024). Perhitungan Break Even Point pada Perusahaan Manufaktur Kayu. *Jurnal Sains Dan Teknologi ISTP*, 20(02), 161–165. <https://doi.org/10.59637/jsti.v20i02.368>
- Purwaji, A., Wibowo, & Muslim, S. (2023). *Akuntansi Biaya* (Edisi 3). Salemba Empat.
- Rayburn, E. B. (2009). Estimating Economic Risk Using Monte Carlo Enterprise Budgets. *Forage and Grazinglands*. <https://doi.org/10.1094/FG-2009-0415-01-MG>
- Rujehan. (2008). *Analisis Titik Impas Produksi Meranti Merah (Shorea leprosula Miq) PT. ITCI Kartika Utama*.
- Sigit, S. (1984). *Analisis Break Even*. Liberty.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2019). *Analisis Laporan Keuangan: Teori, Aplikasi & Hasil Penelitian*. Pustaka Baru.
- Yanto, M. (2020). Penerapan Cost – Volume – Profit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada CV. Usaha Bersama Tanjung Pinang. *Jurnal Dimensi*, 9(2), 369–386.