

ANALISIS BREAK EVEN TERHADAP PENJUALAN SEWA VILLA

Made Tania Arry Paramitha⁽¹⁾, Gusti Ayu Mahanavami⁽²⁾, Wiryawan Suputra Gumi⁽³⁾

^{(1), (2), (3)} STIMI Handayani Denpasar

e-mail: ¹tania.paramitha@yahoo.com, ²mahanavami09@yahoo.co.id,
³wiryawangumi@gmail.com

ABSTRACT

Break Even analysis is one way to set sales planning to achieve the desired profit. Villa Kubu Manggala Seminyak must reach the minimum rental villa rental rate so that at the time of budget preparation, the management knows the information of some minimum sales of the company. The purpose of this research is to calculate the amount of villa rental service minimum that must be reached villa so as not to suffer loss or reach break even. The types of data used in this study are: quantitative and qualitative data, with secondary data sources. Methods of data collection were done by interview and observation while the analysis technique used were: cost grouping, fixed cost allocation and variable cost, contribution margin and break even rate calculation. From the results of research and recapitulation results, the largest profit is obtained if the rental price of Two Bed Room villa type increased and followed by the lowest break-even level. From the results of the calculation of break-even analysis in 2016, it can be seen that the break event for 2016 was achieved when the sales volume reached Rp. 1,259,493,670 or as many as 712 villa units for a year. To reach the break even level Villa Kubu Manggala Seminyak should maintain the existing situation and keep trying to spend cost effectively and efficiently.

Keywords: Break Even, Variable Cost, Fixed Cost, Volume, and Profit.

PENDAHULUAN

Analisis *break even point* adalah salah satu cara untuk menetapkan perencanaan penjualan untuk mencapai laba yang diinginkan. Analisis ini menjelaskan hubungan antara biaya tetap dan biaya variabel, kapasitas (volume) dan laba perusahaan. Analisis titik impas atau dikenal dengan nama analisis *break even point* merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan, karena dalam analisis *break even point* dapat digunakan untuk menentukan suatu tingkat dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian (Kasmir, 2014). Berdasarkan

uraian tersebut dapat dikatakan bahwa suatu perusahaan memperoleh hasil dari penjualan produksinya sama dengan biaya yang dikeluarkan, sehingga total penghasilan sama dengan total biaya yang dikeluarkan.

Penelitian sebelumnya yang menganalisis mengenai *break even point* dilaksanakan oleh Mirwayanti (2016) pada *Hotel Bahagia Makassar* dengan hasil penelitian *analisis break even* tahun 2014, dapat diketahui bahwa *break even* untuk tahun 2014 diraih saat volume penjualan mencapai Rp. 149.568.318 atau sebanyak 362 kamar selama setahun. Selviana (2012) pada *Hotel Surya Indah Salatigadengan* hasil penelitian *break even* untuk tahun

2014 diraih saat volume penjualan mencapai Rp. 149.568.318 atau sebanyak 362 kamar selama setahun. Marek Potkany, Lucia Krajcirova (2015) dengan hasil penelitian pengutamaan indikator kontribusi margin relatif individu dengan nilai lebih tinggi memiliki dampak positif pada pengurangan jumlah pendapatan yang diperlukan untuk mencapai *break even point*. Anisa (2011) dengan hasil penelitian : pendapatan *break even point* terhadap laba pada PT.Semen Gresik (PERSERO) Tbk. Berpengaruh secara signifikan sehingga mendorong manajemen untuk meningkatkan penjualannya. Christine (2013) dengan hasil penelitian *break even point* menunjukkan adanya perbedaan pencapaian titik impas dalam rupiah dan dalam kuantitas di setiap tahunnya pada PT. Tropica Cocoprime.

Kelemahan dalam penelitian Selviana (2012) akan dicoba untuk dipecahkan pada Villa Kubu Manggala Seminyak sebagai objek penelitian, dikarenakan pihak manajemen villa Kubu Manggala Seminyak hanya menghitung tingkat *break even* secara keseluruhan saja. Manajemen tidak menghitung *break even* berdasarkan komposisi penjualan (*sales mix*), pada Villa Kubu Manggala Seminyak ini menjual lebih dari satu jenis unit villa. Menurut Sigit, 1984 (dalam Mirwayanti 2016). Apabila perusahaan menjual lebih dari satu produk maka jenis-jenis produk harus selalu dalam perbandingan yang tepat baik dalam perbandingan produksi (*product mix*) maupun perbandingan penjualan (*sales mix*). *Sales mix* digunakan untuk mencari penjualan individual dalam unit. Perhitungan berdasarkan *sales mix* penting untuk mengetahui jenis

kamar yang perlu ditingkatkan agar memperoleh laba yang lebih tinggi.

Penelitian *break even* pada villa Kubu Manggala Seminyak akan dihitung berdasarkan komposisi penjualan (*sales mix*) dan komposisi jumlah unit villa yang dijual (*product mix*) sehingga manajemen dapat mengetahui jenis unit villa mana yang berpotensi menghasilkan laba yang lebih tinggi. Villa Kubu Manggala Seminyak berada dalam lokasi yang cukup strategis dan berada di kota yang sedang berkembang dalam bidang perdagangan dan pariwisata sehingga dapat mendukung perkembangan Villa Kubu Manggala Seminyak menjadi lebih baik.

Perubahan harga sewa perunit villa perlu dianalisis untuk mengetahui seberapa besar pengaruh perubahan harga sewa tersebut terhadap tingkat *break even* total dan perolehan laba. Perubahan harga sewa perunit villa juga dapat menyebabkan terjadinya kenaikan atau penurunan perolehan laba. Adanya kenaikan harga pasar untuk tarif sewa pada villa yang sejenis menyebabkan pihak manajemen harus mengadakan analisis pada perubahan *break even* jika pihak villa menaikkan harga sewa perunit villanya.

Villa Kubu Manggala Seminyak yang beroperasi dengan jumlah 12 unit villa dengan jenis villa *Two Bed Room* Villa sebanyak 5 unit villa, *Three Bed Room* Villa sebanyak 4 unit villa, *Four Bed Room* Villa sebanyak 3 unit villa. Berdasarkan data perusahaan, hasil penjualan villa dalam setiap bulannya selama tahun 2016 secara keseluruhan mengalami perubahan dengan jumlah penjualan villa sebanyak 3512 unit villa atau hanya mencapai 79.96% dari target penjualan unit villa

sebesar 79.68%. Hasil penjualan unit villa dalam satuan rupiah selama tahun 2016 secara keseluruhan mengalami perubahan dengan jumlah penjualan kamar sebesar Rp 6.321.548.880 dari target penjualan sebesar Rp 6.301.618.149.

Dilihat dari penjualan baik dalam bentuk unit villa maupun dalam rupiah dalam setiap bulanya selama tahun 2016, menunjukkan keadaan berfluktuasi. Dimana selama tahun 2016, realisasi penjualan unit villa yang di capai sebesar 79.96% dari target yang direncanakan sebesar 79.68%. Demikian juga dalam satuan rupiah, unit villa yang berhasil di jual dalam satuan rupiah sebesar Rp 6.321.548.880 dari target yang direncanakan sebesar Rp 6.301.618.149. Hasil penjualan unit villa baik dalam unit villa maupun dalam satuan rupiah tidak mencapai target yang ditentukan oleh Villa Kubu Manggala Seminyak. Kenyataan ini dikhawatirkan akan sangat merugikan pihak villa sendiri. Hal ini merupakan indikasi bahwa di Villa Kubu Manggala Seminyak terdapat permasalahan-permasalahan yang cukup rumit untuk dipecahkan.

Tahun 2014 villa Kubu Manggala Seminyak memperoleh total pendapatan sebesar Rp. 6.888.700.000 dengan total biaya Rp. 2.149.451.150 serta laba/rugi Rp. 4.739.248.850. Tahun 2015 villa Kubu Manggala Seminyak memperoleh total pendapatan sebesar Rp. 7.311.690.400 dengan perubahan persentase 0.06% dan total biaya Rp. 2.283.588.426 dengan perubahan persentase 6.24%, serta laba/rugi Rp.5.028.101.974 dengan perubahan persentase 0.06%. Tahun 2016 villa Kubu Manggala Seminyak memperoleh total

pendapatan sebesar Rp. 7.803.448.880 dengan perubahan persentase 0.07% dan total biaya Rp. 2.595.913.596 dengan perubahan persentase 13.68% serta laba/rugi Rp. 5.207.535.282 dengan perubahan persentase 3.57%.

Analisis *break even* digunakan untuk mengetahui apakah suatu perusahaan memperoleh laba dan tidak juga mengalami kerugian sehingga pihak manajemen perusahaan dapat merencanakan labakarena analisis *break even* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkannya dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang. Garrison, *et al* (dalam Mirwayanti 2016). Pada saat penyusunan anggaran, disamping menetapkan target penjualan manajemen juga memerlukan informasi beberapa penjualan minimum perusahaan agar kegiatan perusahaan tidak mengalami kerugian dan dapat memperoleh laba.

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah, maka tujuan penelitian adalah (1) Untuk menghitung jumlah penjualan jasa sewa villa minimum yang harus dicapai villa agar tidak menderita kerugian atau mencapai *breakeven*; (2) Untuk menghitung perubahan harga sewa per jenis villa terhadap analisis *break even*, serta untuk mengetahui jenis villa mana yang perlu ditingkatkan agar memperoleh laba yang lebih tinggi.

LANDASAN TEORI

Pengertian Analisis *Break Even*

Break Even adalah keadaan dimana perusahaan dalam operasinya tidak memperoleh laba dan juga tidak mengalami kerugian

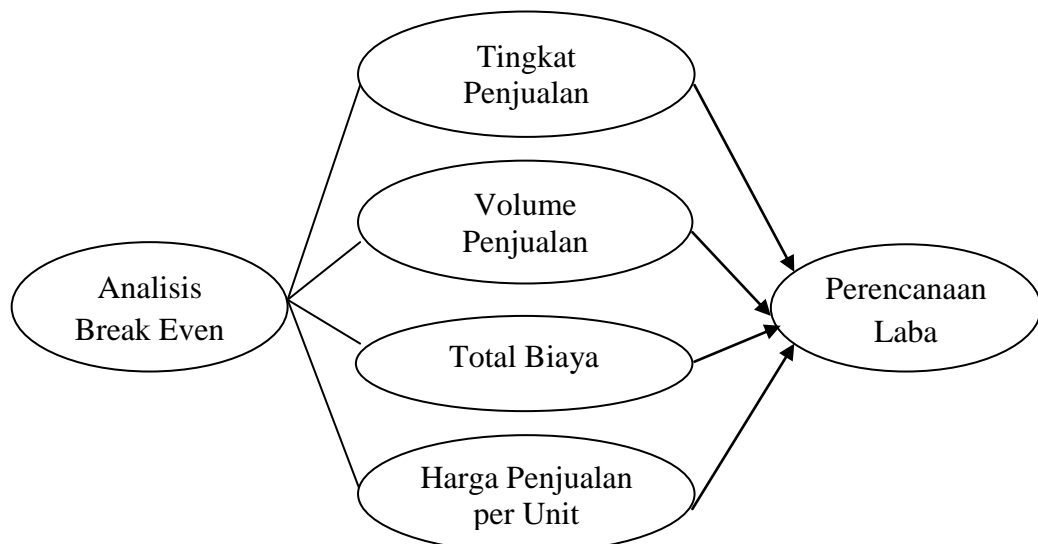
atau dengan kata lain total biaya sama dengan total penjualan sehingga tidak ada laba dan tidak ada rugi. Menurut Harahap (2013), pengertian *break even* yaitu: suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi 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 Bustami dan Nurlela (2009), analisis 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, *et al* (dalam Mirwayanti,

2016), 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 analisis *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.

Kerangka pemikiran dapat digambarkan dalam skema berikut ini.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Variabel perlu didefinisikan secara operasional agar tidak menimbulkan penafsiran yang salah. Adapun definisi operasionalnya adalah

- 1) Analisis *Break Even*
Merupakan keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian.

- 2) Tingkat Penjualan Minimum Untuk menentukan batas jumlah produksi dalam kondisi tidak rugi dan tidak laba dari kapasitas produksi yang dimiliki.
- 3) Volume Penjualan Merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual
- 4) Total Biaya adalah pengeluaran atau pengorbanan untuk menjamin perolehan manfaat.
- 5) Harga Penjualan per Unit Sebagai pertimbangan biaya yang akan dikeluarkan, terkait dengan pihak pesaing yang memiliki produk yang sejenis.
- 6) Perencanaan Laba Manajemen mampu merencanakan laba yang diinginkan dengan kapasitas produksi yang dimiliki, sehingga besarnya laba dapat diukur dari batas minimal produk atau dari total rupiah yang diproduksi.

METODE PENELITIAN

Villa Kubu Manggala Seminyak yang menjadi subyek penelitian ini berlokasi di Jalan Yasa Bali Sujati Kerobokan Kelod. Adapun yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah analisis biaya volume laba untuk menentukan harga jual pada Villa Kubu Manggala Seminyak.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini data kuantitatif, adalah data yang berupa angka-angka dan dapat diukur dengan satuan hitung, seperti tingkat penjualan minimum, harga penjualan per unit, perencanaan laba. Data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dengan satuan hitung, seperti sejarah perusahaan,

struktur organisasi perusahaan dan daerah pemasaran. Sumber data yang digunakan data sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk sudah jadi dan sudah dikumpulkan serta diolah oleh perusahaan, seperti laporan laba-rugi, data harga villa, data jumlah villa, data hasil penjualan villa.

Teknik pengumpulan dengan wawancara, yaitu cara pengumpulan data dengan melakukan tanya jawab secara langsung kepada pihak terkait dengan permasalahan yang diteliti di perusahaan seperti pimpinan perusahaan dan karyawan yang diberi wewenang di Villa Kubu Manggala Seminyak. Observasi, yaitu mengadakan pengamatan secara langsung terhadap gejala yang diselidiki didalam perusahaan dan mencatat yang berhubungan dengan yang diteliti.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kuantitatif. Metode ini berusaha menganalisis suatu pokok permasalahan yang nantinya akan memberikan suatu gambaran dan sesuai dengan tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui batas volume penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan pengaruh perubahan harga sewa per jenis villa terhadap tingkat *break even*.

Dalam menentukan tingkat *break even*, maka biaya yang terjadi harus dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Langkah-langkah dalam menentukan tingkat *break even* adalah:

1. Pengelompokan Biaya
Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang selalu tetap secara keseluruhan tanpa terpengaruh tingkat

aktivitas. Biaya variabel (*variable cost*) bervariasi dalam pembagian langsung berdasarkan perubahan tingkat aktivitas.

2. Pengalokasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel

$$\frac{\text{Penerimaan tiap tipe villa}}{\text{Penerimaan Total}} \times 100\%$$

Dasar penentuan metode nilai jual relatif adalah harga jual suatu produk. Jika salah satu produk terjual lebih tinggi dari pada produk

3. Garrison, *et al* (dalam Mirwayanti 2016). Marjin kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan

Penjualan	xx
(-) Biaya Variabel	(xx)
Margin Kontribusi	<u>xx</u>
(-) Biaya Tetap	(xx)
Laba Bersih	<u>xx</u>

Marjin kontribusi dapat dinyatakan dalam rasio marjin kontribusi.

Dalam analisis *break even* ini, biaya tetap dan biaya variabel dialokasikan ke dalam masing-masing jenis villa dengan menggunakan metode nilai jual relative yang dapat dapat dirumuskan sebagai berikut:

yang lain hal ini karena biaya yang dikeluarkan untuk produk tersebut lebih banyak dibandingkan dengan produk yang lain

penjualan dikurangi beban variabel. Marjin kontribusi dapat dihitung dengan cara:

Penjualan	xx
(-) Biaya Variabel	(xx)
Margin Kontribusi	<u>xx</u>
(-) Biaya Tetap	(xx)
Laba Bersih	<u>xx</u>

Persamaan marjin kontribusi sebagai berikut:

$$\text{Rasio Marjin Kontribusi} = \frac{\text{Marjin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

4. Perhitungan Tingkat *Break Even*

Menghitung analisis *break even* ini dihitung dengan menggunakan pendekatan

$$\text{BE (dalam unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

$$\text{BE (dalam rupiah)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{P} - \text{VC}}{\text{S}}}$$

Di mana :

- BE = *Break Even* (analisis titik impas)
- FC = *Fixed Cost* (biaya tetap)
- VC = *Variable Cost* (biaya variabel per unit)
- P = *Price* (harga jual per unit)
- S = *Sales volume* (jumlah penjualan)

Analisis *break even* dalam unit berfungsi untuk mengetahui pada unit penjualan berapakah dalam keadaan *break even*

matematis. *Break even* dalam unit dan dalam rupiah dirumuskan sebagai berikut :

sedangkan analisis *break even* dalam rupiah dilakukan dalam rupiah penjualan yang dinyatakan dalam bentuk tingkat hunian villa,

untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai perusahaan atas dasar penjualan dalam rupiah.

Sigit, 1984 (dalam Mirwayanti 2016), menjual lebih dari satu produk maka jenis-jenis produk harus selalu dalam perbandingan yang tepat baik dalam perbandingan produksi (*product mix*) maupun perbandingan penjualan (*sales mix*). *Sales mix* digunakan untuk mencari penjualan individual dalam unit. Perhitungan *sales mix* penting untuk mengetahui jenis villa yang perlu ditingkatkan agar memperoleh laba yang lebih tinggi. Sedangkan *Product mix* adalah komposisi jumlah penjualan yang dihitung berdasarkan komposisi penjualan dibagi dengan harga jual masing-masing jenis produk.

Komposisi penjualan = $\frac{\text{Persentase nilai jual relatif}}{\text{total}} \times \text{break even total}$

$$\text{Komposisi jumlah villa yang dijual} = \frac{\text{Komposisi penjualan}}{\text{Harga sewa per unit villa}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Besarnya *break even* total untuk tahun 2016 adalah sebesar Rp. 1.259.493.670. Jika pihak villa merencanakan untuk memperoleh keuntungan melalui penjualan jasa sewa villa maka pihak villa harus

- 1) Komposisi penjualan (persentase nilai jual relative \times *break even* total)

Penjualan <i>Two Bed Room</i> Villa	= 38% \times Rp. 1.259.493.670
	= Rp. 478.607.594
Penjualan <i>Three Bed Room</i> Villa	= 34% \times Rp. 1.259.493.670
	= Rp. 428.227.847
Penjualan <i>Four Bed Room</i> Villa	= 28% \times Rp. 1.259.493.670
	= Rp. 352.658.227
- 2) Komposisi jumlah kamar yang dijual (komposisi penjualan : harga sewa per villa)

Penjualan <i>Two Bed Room</i> Villa	= Rp. 478.607.594 : 1.600.000
	= 299 Villa
Penjualan <i>Three Bed Room</i> Villa	= Rp. 428.227.847 : 1.800.000
	= 237 Villa
Penjualan <i>Four Bed Room</i> Villa	= Rp. 352.658.227 : 2.000.000

Penelitian ini akan dihitung berdasarkan komposisi penjualan (*sales mix*) dan komposisi jumlah unit villa yang dijual (*product mix*).

Kenaikan harga jual dapat mengakibatkan perubahan besarnya *break even point*. Formulasi perhitungan hasil penjualan per villa dalam rupiah secara sederhana dapat dilihat sebagai berikut:

Harga sewa per villa \times (100% + kenaikan) \times potensi jumlah villa terjual

Formulasi di atas berlaku dengan catatan bahwa hasil penjualan villa lain tidak berubah (tetap). Sedangkan untuk menghitung dalam satuan unit dapat digunakan dengan komposisi penjualan dan komposisi jumlah villa yang dijual sebagai berikut:

mampu memperoleh pendapatan minimal Rp. 1.259.493.670.

Tingkat *break even* ditentukan berdasarkan komposisi penjualan villa (*sales mix*) dan komposisi jumlah villa yang dijual (*product mix*), yang perhitungannya adalah sebagai berikut:

= 176 Villa

Tabel 1. Rekapitulasi Villa Kubu Manggala Seminyak

Keterangan	Sebelum Adanya Perubahan (Rp)	Harga Sewa <i>Two Bed Room</i> Villa Naik 10%	Harga Sewa <i>Three Bed Room</i> Villa Naik 10%	Harga Sewa <i>Four Bed Room</i> Villa Naik 10%
Laba	5.163.286.403	5.675.686.403	5.426.806.403	5.382.886.403
BE Total	1.259.493.670	1.243.750.000	1.275.641.025	1.243.750.000

Sumber data: olahan

Terlihat pada tabel 1 sebelum adanya perubahan laba, yang diperoleh sebesar Rp. 5.163.286.403 dengan tingkat *break even* sebesar Rp. 1.259.493.670. Harga sewa jenis villa *Two Bed Room* dinaikan 10% laba yang diperoleh adalah sebesar Rp. 5.675.686.403. Dengan tingkat *break even* sebesar Rp. 1.243.750.000. Harga sewa jenis villa *Three Bed Room* dinaikan 10% laba yang diperoleh adalah sebesar Rp. 5.426.806.403. Dengan tingkat *break even* sebesar Rp. 1.275.641.025. Harga sewa jenis villa *Four Bed Room* dinaikan 10% laba yang diperoleh sebesar Rp. 5.382.886.403. Dengan tingkat *break even* sebesar Rp. 1.243.750.000.

Pembahasan dari analisis *break even* terhadap villa Kubu Manggala Seminyak menyatakan bahwa analisis *break even* menggambarkan hubungan antara biaya, volume, dan laba, sehingga dapat membantu manajemen dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan di masa yang

akan datang. Villa Kubu Manggala Seminyak pada tahun 2016 *break even* diraih pada saat volume penjualan mencapai Rp. 1.259.493.670 atau sebanyak 712 unit villa selama setahun. Pihak manajemen villa telah membuat perencanaan untuk kegiatan perusahaannya yang dituangkan dengan anggaran. Hasil analisis *break even* dapat digunakan sebagai pedoman dalam perencanaan atau *budgeting*, khususnya perencanaan laba. Perubahan harga sewa perjenis villa mempunyai pengaruh terhadap analisis *break even*. *Break even* total akan turun dan laba perusahaan akan naik jika harga salah satu jenis villa dinaikan. Hasil penelitian terdahulu Selviana (2012) pada Hotel Surya Indah dapat diketahui bahwa *break even* menggambarkan hubungan antara biaya, volume, laba sehingga dapat membantu manajemen dalam perencanaan laba. *Break even* pada tahun 2011 diraih saat volume penjualan mencapai angka Rp. 107.755.138 atau sebanyak 672 kamar selama setahun.

Hasil penelitian terdahulu Mirwayanti (2016) analisis *break even point* menggambarkan hubungan antara biaya, volume, laba, sehingga dapat membantu manajemen dalam memecahkan masalah-masalah yang di hadapi. *Break even* Hotel Bahagia pada tahun 2014 diraih saat volume penjualan mencapai angka Rp. 149.568.318 atau sebanyak 362 kamar selama setahun. Marek Potkany, Lucia Krajcirova (2015) pengutamaan indikator Kontribusi margin relative individu dengan nilai lebih tinggi memiliki dampak positif pada pengurangan jumlah pendapatan yang diperlukan untuk mencapai *break even point*.

Anisa Sholihah (2011) penetapan *break even point* terhadap laba pada PT. Semen Gersik (PERSERO) Tbk. Berpengaruh secara signifikan sehingga mendorong manajemen untuk meningkatkan penjualannya. Christine (2013) *Break even point* menunjukkan adanya perbedaan pencapaian titik impas dalam Rupiah dan dalam kuantitas di setiap tahunnya pada PT. Tropica Cocoprime.

Malombeke (2013), hasil penelitian dalam analisis BEP pada Holland Bakery yaitu membedakan antara biaya tetap dan biaya variabel, menghitung *Break Even Point* untuk ketiga produk yang diambil menjadi sampel, menghitung *margin of safety* terdapat bahwa ketiga produk yaitu, taaries, bread, dan pastry mampu memperoleh keuntungan, dengan. Keuntungan ini bergerak secara signifikan dari hasil penjualan Holland Bakery telah mampu merencanakan perolehan laba dengan sebaik mungkin.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil perhitungan *break even* yang telah

dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil perhitungan analisis *break even* tahun 2016, dapat diketahui bahwa *break even* untuk tahun 2016 diraih saat volume penjualan mencapai Rp. 1.259.493.670 Atau sebanyak 712 unit villa selama setahun dengan perincian:
 - (a) Penjualan villa *Two Bed Room* Villa sebesar Rp. 478.607.594 atau sebanyak 299 unit villa.
 - (b) Penjualan villa *Three Bed Room* Villa sebesar Rp. 428.227.847 atau sebanyak 237 unit villa.
 - (c) Penjualan villa *Four Bed Room* Villa sebesar Rp. 352.658.227 atau sebanyak 176 unit villa.
2. Kenaikan harga sewa villa dari jenis *Two Bed Room* Villa yang menghasilkan tingkat *break even* terendah yaitu sebesar Rp. 1.243.750.000 dan diikuti dengan pencapain laba yang tertinggi yaitu sebesar Rp. 5.675.686.403. Kenaikan harga sewa villa dari jenis *Three Bed Room* Villa yang menghasilkan tingkat *break even* sebesar Rp. 1.275.641.025 dan diikuti dengan pencapain laba sebesar Rp. 5.426.806.403. Kenaikan harga sewa villa dari jenis *Four Bed Room* Villa yang menghasilkan tingkat *break even* sebesar Rp. 1.243.750.000 dan diikuti dengan pencapain labasebesar Rp. 5.382.886.403.

SARAN - SARAN

Berdasarkan perhitungan analisis *break even* yang telah

dilakukan dapat ditemukan adanya kelebihan dan kelemahan. Dari temuan yang berupa kelemahan tersebut merekomendasikan beberapa hal sebagai berikut:

1. Untuk mencapai tingkat *break even*, maka Villa Kubu Manggala Seminyak sebaiknya mempertahankan keadaan yang telah berlangsung dan tetap berusaha mengeluarkan biaya secara efektif dan efisien. Untuk mendapatkan laba yang lebih besar Villa Kubu Manggala Seminyak dapat menaikkan harga sewa villa *Two Bed Room* Villa yang dapat menghasilkan laba yang lebih besar.
2. Peningkatan jumlah penjualan dapat dilakukan untuk menaikkan laba, dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut: (a) Meningkatkan pelayanan (*service*) kepada tamu; (b) Memberi *discount* kepada para pelanggan, terutama bagi villa *Three Bed Room* Villa yang mempunyai *break even* terendah; (c) Melakukan kerjasama dengan *agent* pariwisata seperti Traveloka, Booking.Com, Pegi-Pegi dan masih banyak *agent* pariwisata yang lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Anisa, S. 2011. *Pengaruh Penetapan Break Even Point terhadap Laba pada PT. Semen Gresik (PERSERO) Tbk. Skripsi* pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana.
- Bustami, Bastian dan Nurlela. 2009. *Akuntansi Biaya*, Edisi Keenam. Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Christine P. Ponomban. 2013. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Tropica Cocoprime. Jurnal Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Sam Ratulangi Manado*, (1), h: 1250-1261.
- Harahap, S. S. 2013. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kasmir. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Malombeke, Merry Beatrix. 2013. *Analisa break-even-point sebagai dasar perencanaan laba holland bakery manado. Jurnal EMBA*. 1 (3): 806-817.
- Marek Potkany, Lucia Krajcirova. 2015. *Quantification of the Volume of Products to Achieve the Break-Even Point and Desired Profit in Non-Homogeneous Production*. Technical University in Zvolen.
- Mirwayanti. 2016. *Analisis Break Even terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar pada Hotel Bahagia Makassar. Skripsi* pada Program Sarjana Ahli Madya Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Hasannuddin.
- Selviana, D.P. 2005. *Analisis Break Even terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar pada Hotel Surya Indah Salatiga. Tugas Akhir* pada Program Sarjana Ahli Madya Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret.