

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan analisa hubungan biaya, tingkat hunian dan laba dengan menggunakan model Break Even Point, yang merupakan alat bantu perencanaan jangka pendek, ternyata keadaan titik impas dimana total penerimaan sama dengan total biaya atau laba sebesar nol akan tercapai besarnya tingkat hunian sebagai berikut :

- a. 59 hunian per bulan atau 24,58% dari kapasitas yang ada atau pendapatan dari hunian sebesar Rp. 3.319.440,- untuk kamar Apartemen.
- b. 190 hunian per bulan atau 28,78% dari kapasitas yang ada atau pendapatan dari hunian sebesar Rp. 9.255.250,- untuk kamar Superior.
- c. 118 hunian per bulan atau 32,77% dari kapasitas yang ada atau pendapatan dari hunian sebesar Rp. 5.192.560,- untuk kamar Deluxe.
- d. 102 hunian per bulan atau 42,5% dari kapasitas yang ada atau pendapatan dari hunian sebesar Rp. 3.563.515,- untuk kamar Standard.

Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan akan mulai memperoleh laba setelah melampaui titik impas, masing-masing kamar Apartemen 24,58%, Superior

28,78%, Deluxe 32,77% dan Standard 42,5%. Atau dengan kata lain dapat dikatakan bahwa sisa kapasitas yang tersedia untuk memperoleh laba relatif cukup besar untuk masing-masing kamar diatas 50% yaitu kamar Apartemen 75,52%, Superior 71,22%, Deluxe 67,23% dan Standard 57,5 %.

2. Dalam pada itu berdasarkan pendekatan contribution margin yaitu selisih hasil penjualan dengan biaya variabel, ternyata ratio sumbangan laba untuk tiap kamar relatif cukup besar, untuk masing-masing kamar diatas 60% yaitu kamar Apartemen 73%, Superior 72%, Deluxe 71% dan Standard 68%. Selanjutnya berdasarkan margin of safety yaitu selisih budgeted sales pada laba tertentu atas BEP sales dibandingkan dengan budgeted sales, ternyata batas toleransi laba turun yang tertinggi adalah kamar Apartemen kemudian kamar Superior, kamar Deluxe dan kamar Standard. Hal ini terbukti sebagai berikut :

- a. Kamar Apartemen menetapkan tingkat laba tertentu sebesar Rp. 2.000.000,- per bulan, maka besarnya margin of safety ratio adalah 45%.
- b. Kamar Superior, perencanaan tingkat laba sebesar Rp. 4.000.000,- per bulan, maka besarnya margin of safety ratio adalah 37,5%.
- c. Kamar Deluxe, perencanaan tingkat laba sebesar Rp. 2.000.000,- per bulan, maka besarnya margin

of safety ratio adalah 35%.

d. Kamar Standard, perencanaan tingkat laba sebesar Rp. 1.000.000,- per bulan, maka besarnya margin of safety ratio adalah 29%.

3. Demikian pula besarnya peluang operasional dapat ditetapkan berdasarkan perbandingan contribution margin dengan laba sebagai berikut :

a. Kamar Apartemen sebesar 192 hunian, peluang operasionalnya yang didapat dengan kenaikan 40% adalah 3,45 kali, atau kenaikan 80% adalah 2,23 kali dan perubahan terhadap laba adalah 96,6% atau Rp. 974.325,-.

b. Kamar Superior sebesar 1561 hunian, peluang operasionalnya yang didapat dengan kenaikan 40% adalah 3,49 kali, atau kenaikan 80% adalah 2,25 kali, perubahan terhadap laba adalah 97,72% atau Rp. 2.667.220,-.

c. Kamar Deluxe sebesar 204 hunian, peluang operasionalnya yang didapat dengan kenaikan 40% adalah 3,46 kali, atau kenaikan 80% adalah 2,24 kali dan perubahan terhadap laba adalah 96,6% atau Rp. 1.461.076,-.

d. Kamar Standard sebesar 130 hunian, peluang operasionalnya yang didapat dengan kenaikan 40% adalah 3,43 kali, atau kenaikan 80% adalah 2,22 kali dan perubahan laba adalah 96% atau Rp. 976.753,-.

B. Saran - Saran

1. Untuk memanfaatkan kapasitas yang masih ada dalam rangka meningkatkan laba yang akan dicapai dapat dilakukan dengan cara memberikan potongan harga kepada konsumen tertentu yakni konsumen yang melalui travel biro, rombongan dan peserta kegiatan-kegiatan tertentu seperti training, seminar, meeting dan sejenisnya yang diadakan pihak-pihak lain yang bekerjasama dengan Hotel Ryugu.

Untuk pelayanan bagi tiap jenis kamar lain yaitu semakin tinggi tarif kamar maka diberikan lebih banyak variasi menu makanan yang lebih bergizi dan fasilitas lainnya.

2. Selanjutnya untuk meningkatkan margin of safety, maka perlu ditekan break even dengan cara meningkatkan penerimaan selain dari sewa kamar dan penyewaan kolam renang untuk umum.

3. Untuk meningkatkan peluang operasional setiap kamar, maka kamar Superior dan kamar Deluxe agar lebih ditekankan sebab kedua kamar tersebut mempunyai peluang pendapatan yang lebih besar.

Selanjutnya untuk menghasilkan laba yang tinggi bagi setiap kamar, maka volume penjualan lebih ditingkatkan dengan cara promosi, dan menu restoran bervariasi sehingga biaya tetap dapat ditekan seminimal mungkin.

DAFTAR PUSTAKA

1. Abas, Kartadinata, Drs., Analisa Belanja, Penerbit, Bina Aksara, Jakarta, 1983.
2. Abdul, Halim Ak dan Bambang, Supomo, Drs., Akuntansi Manajemen, Penerbit, BPFE-UGM, Yogyakarta, 1990.
3. Bambang, Riyanto, Drs., Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Penerbit, BPFE-UGM, Yogyakarta, 1989.
4. Basu, Swastha, Drs., Manajemen Barang Dalam Pemasaran, Penerbit, BPFE-UGM, Yogyakarta, 1980.
5. Boyd, W., Harper, and Westfall, Ralph, Marketing Research : Text And Cases, Illinois, Homewood, Inc. Irwin, D., Richard, 1958.
6. Garbut, Douglas, Teknik Merencanakan Laba, Penerbit, Erlangga, Jakarta, 1974.
7. Gunawan, Adisaputro, Drs., MBA., Business Forecasting Volume Satu, Penerbit, BPFE-UGM, Yogyakarta, 1982.
8. Marzuki, Metodologi Riset, Penerbit, BPFE-UII, Yogyakarta, 1986.
9. Mulyadi, Drs., MSC., Akuntansi Penentuan Harga Pokok, Penerbit, BPFE-UGM, Yogyakarta, 1979
10. Soehardi, Sigit, Drs., Analisa Break Even, Penerbit, PPAP FE-UGM, Yogyakarta, 1979.
11. Supriono, SU., RA., AK., Drs., Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan, Penerbit, BPFE - UGM,

Yogyakarta, 1989.

12. Weston, JF., and Brigham, EF., Manaqerial Finance, Terjemahan Wahid, Djoerban, dan Kosasih, Ruchiyat, Penerbit, Erlangga, Jakarta, 1985.

LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP











Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama : Wahyuni Sulistyandari
Tempat/Tanggal lahir : Semarang, 8 Oktober 1971
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Kawin/Belum kawin : Belum kawin
Pendidikan : - Tamat Sekolah Dasar tahun
1984 di Cilacap, Berijazah.
- Tamat Sekolah Menengah
Pertama tahun 1987 di Blora,
Berijazah.
- Tamat Sekolah Menengah Atas
tahun 1990 di Serang,
Berijazah.
- Tahun 1990 sampai dengan
sekarang kuliah pada
Fakultas Ekonomi Universitas
Universitas Darma Persada.

Demikianlah daftar riwayat hidup ini saya buat dengan
sesungguhnya.

LEMBAR KEGIATAN PENYUSUNAN SKRIPSI

Nama mahasiswa : Wahyuni Sulistyandari
 No. Induk/NIRM : 90420042/903123340250034
 Pembimbing : Drs. Ruslan Harahap

KONSUL-TASI KE	TANGGAL KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING
I	4 Desember	Pembahasan Judul	
II	8 Januari	Perumusan Masalkah	
III	12 Februari	Menyusun Outline/ Daftar Isi	
IV	26 Maret	Pembahasan BAB I	
V	23 April	Pembahasan BAB II	
VI	22 Mei	Pembahasan BAB III	
VII	9 Juni	Pembahasan BAB IV	
VIII	30 Juni	Pembahasan BAB V	
IX	15 Juli	Menyusun Abstrak	
X	29 Juli	Pembahasan Keseluruhan Skripsi	

Tanggal mulai bimbingan :
 Tanggal selesai bimbingan :