



Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran
<http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/jrpp>
 Volume 7 Nomor 4, 2024
 P-2655-710X e-ISSN 2655-6022

Submitted : 29/08/2024
 Reviewed : 01/09/2024
 Accepted : 01/09/2024
 Published : 04/09/2024

Yein Dia Monica¹
 Marchelin²
 Olivia Devi Y.
 Pompeng³

ANALISIS COST-VOLUME-PROFIT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA HOTEL INDRA TORAJA UTARA

Abstrak

Analisis Cost-Volume-Profit sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Hotel Indra Toraja Utara. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membuat perencanaan laba menggunakan Analisis Cost Volume Profit pada Hotel Indra Toraja Utara. Teknik pengumpulan data dari penelitian ini yaitu: observasi dan dokumentasi. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Metode Deskriptif Kuantitatif dengan mengumpulkan data dan membuat perencanaan laba menggunakan CVP. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perencanaan laba Hotel Indra tahun 2023 pada laporan biaya dan penjualan memberikan hasil pendapatan yang diperoleh sebesar Rp.2.138.191.000 dan volume penjualan 3.871 unit kamar dengan biaya tetap sebesar Rp.766.693.313 dan biaya variabel Rp.407.674.873. Sementara dari hasil analisis cost volume profit diperoleh break event point yaitu minimal volume penjualan 1.082 unit kamar dengan nilai penjualan sebesar Rp. 881.256.682. Dan memiliki batas keamanan atau margin of safety maksimal Rp.1.256.934.318 dengan rasio margin of safety 58,8%. Sedangkan untuk mencapai laba yang ditargetkan pada tahun berikutnya sebesar 10% maka laba yang diharapkan sebesar Rp.1.203.347.897 dengan volume penjualan yang harus dicapai sebesar Rp.2.264.415.184 dengan asumsi tidak terjadi faktor-faktor yang memengaruhi laba pada harga jual, biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan. Informasi yang dihasilkan dari analisis cost volume profit diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan untuk manajemen Hotel Indra Toraja Utara.

Kata Kunci: Analisis Cost Volume Profit, Perencanaan Laba

Abstract

Cost-Volume-Profit Analysis as a Profit Planning Tool at the Indra Hotel, North Toraja. The aim of this research is to create a profit plan using Cost Volume Profit Analysis at the Indra Hotel, North Toraja. Data collection techniques from this research are: observation and documentation. The method used in this research is the Quantitative Descriptive Method by collecting data and making profit plans using CVP. The results of this research show that Hotel Indra's profit planning for 2023 in the cost and sales reports provides income of Rp.2,138,191,000 and sales volume of 3,871 room units with fixed costs of Rp.766,693,313 and variable costs Rp.407,674,873. Meanwhile, from the results of the cost volume profit analysis, the break event point is obtained, namely a minimum sales volume of 1,082 room units with a sales value of Rp.881,256,682. And has a maximum safety limit or margin of safety of IDR.1,256,934,318 with a margin of safety ratio of 58.8%. Meanwhile, to achieve the targeted profit in the following year of 10%, the expected profit is IDR.1,203,347,897 with a sales volume that must be achieved at IDR.2.264.415.184 assuming there are no factors that influence profits on selling price, fixed costs, variable costs and sales volume. It is hoped that the information resulting from the cost volume profit analysis can be used as material for consideration in decision making for the management of the North Indra Toraja Hotel.

Keywords: Cost Volume Profit Analysis, Profit Planning

PENDAHULUAN

Di banyak negara, industri pariwisata telah menjadi salah satu faktor pendorong pertumbuhan ekonomi lokal, termasuk di Indonesia (Yakup & Haryanto, 2021). Salah satu

^{1,2,3}Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Kristen Indonesia Toraja
 email: yeinmonical@gmail.com

usaha yang terlibat dalam peningkatan industri pariwisata adalah usaha perhotelan. Perhotelan juga dapat berkontribusi pada pengembangan infrastruktur dan pelayanan di sekitar destinasi wisata, meningkatkan kualitas pengalaman wisatawan dan memperkuat daya saing industri pariwisata secara keseluruhan. Meningkatnya pertumbuhan ekonomi dan mobilitas penduduk menyebabkan permintaan akan layanan perhotelan juga semakin meningkat.

Perhotelan di Indonesia menghadapi beberapa tantangan yang signifikan dalam meningkatkan kualitas layanan dan meningkatkan pendapatan antara lain ketersediaan sumber daya yang terbatas (Maulanasari et al., 2021), tingkat kompetisi yang tinggi, kebutuhan untuk meningkatkan kualitas layanan dan pengelolaan lingkungan yang efektif (Mamesah, 2020). Untuk mengatasi tantangan dalam industri perhotelan tersebut pihak pengelola hotel perlu menerapkan manajemen yang baik, salah satunya adalah dengan menerapkan manajemen biaya yang efektif.

Manajemen biaya yang efektif dapat membantu industri perhotelan untuk mencapai keberhasilan yang berkelanjutan (Mustaqim, 2023), menghasilkan pendapatan yang stabil (Mawadda et al., 2023), dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi lokal (Marie & Widodo, 2020). Manajemen hotel yang efektif mencakup berbagai aspek, termasuk perencanaan, organisasi, pengkoordinasian, dan pengawasan kegiatan-kegiatan yang terkait dengan operasi hotel.

Salah satu aktivitas manajemen biaya dalam industri perhotelan adalah terkait perencanaan laba. Dalam mengambil keputusan pihak manajemen harus memperhatikan berbagai aspek agar dapat memberikan dampak yang maksimal bagi perkembangan perusahaan. Untuk membuat perencanaan laba yang efektif dan efisien, manajemen hotel dapat menggunakan analisis cost volume profit (CVP). Analisis CVP dapat membantu manajemen hotel dalam memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba sehingga sangat berguna dalam pembuatan keputusan perusahaan untuk menghasilkan laba jangka pendek. Metode ini menggunakan analisis berdasarkan variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan.

Dalam analisis CVP terdapat satu point penting yaitu analisis titik impas (Break Even Point). Titik impas adalah suatu analisis untuk mengetahui keadaan dimana dalam suatu operasi tidak mendapat untung maupun rugi atau impas dalam arti penghasilan sama dengan total biaya. Dengan analisis ini dapat diketahui pada waktu dan tingkat harga berapa penjualan yang dilakukan tidak menjadikan usaha tersebut rugi maupun untung. Dan mampu menentukan penjualan dengan harga yang bersaing tanpa mengabaikan laba yang diinginkan.

Toraja Utara merupakan salah satu daerah andalan wisata di Provinsi Sulawesi Selatan. Sebagai daerah pariwisata, di Kabupaten Toraja Utara terdapat banyak industri perhotelan. Keberadaan industri perhotelan di Kabupaten ini mendukung industri pariwisata di Toraja Utara. Hotel Indra salah satunya. Hotel Indra memiliki 29 kamar dan kamar yang ditawarkan dibagi menjadi lima kategori, yaitu Junior Suite Room, Super Deluxe Room, Deluxe Room (Double), dan Deluxe Room (Twin). Hotel Indra menjadi tujuan penginapan yang memadai bagi para turis mancanegara maupun lokal. Pendapatan hotel diperoleh dari kamar yang disewakan. Hotel Indra Toraja Utara yang terletak di daerah wisata populer, menghadapi persaingan ketat dan pendapatan hotel tidak stabil karena adanya permintaan hunian pada kamar hotel yang tidak konsisten secara musiman, sehingga perusahaan tidak dapat mengetahui besarnya laba yang akan diperoleh pada periode yang akan datang.

Dari uraian latar belakang yang sudah dipaparkan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian judul Analisis Cost Volume Profit sebagai alat perencanaan laba pada Hotel Indra Toraja Utara.

METODE

Dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Pada metode pengumpulan data menggunakan 2 metode yakni;

- a. Observasi pengamatan secara langsung keadaan di Hotel Indra.
- b. Dokumentasi memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulis angka dan gambar yang berupa laporan keuangan Hotel Indra.

Teknik Analisis Data:

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Mengklasifikasikan semua biaya-biaya yang dikeluarkan kedalam biaya variabel (variable cost) dan biaya tetap (fixed cost).
2. Analisis titik impas (Break Even Point/BEP) untuk mendapatkan suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian baik dalam jumlah produk kuantitas maupun dalam rupiah.

$$BEP (Rupiah) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\frac{1 - \text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

$$BEP (unit) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}}$$

3. Margin Of Safety adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan diatas volume penjualan impas. Margin pengaman ini menentukan seberapa banyak penjualan boleh turun sebelum perusahaan mengalami kerugian.

$$\text{Margin Of Safety} = \text{Total Penjualan Yang Dianggarkan} - \text{Penjualan Titik Impas}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Objek Penelitian

Hotel Indra Toraja Utara merupakan sebuah perusahaan jasa penyedia akomodasi yang didirikan oleh Bapak J. A. Linggi pada tahun 1976. Hotel ini terletak di Jl. Landorundun No. 63, Rantepao, Kabupaten Toraja Utara. Lokasi ini sangat strategis karena terletak di tengah kota Rantepao, yaitu pusat kegiatan pembelanjaan, wisata, pendidikan, dan perkantoran di Toraja Utara. Hotel ini mengusung konsep tradisional Toraja pada desain hotel dan menu makanan yang ditawarkan.

Hotel Indra Toraja Utara merupakan sebuah bisnis keluarga yang dipelopori oleh Bapak J. A. Linggi. Pada awalnya, Bapak J. A. Linggi memulai bisnisnya yang bergerak di bidang usaha dagang dengan nama Toko Indra. Seiring berjalannya waktu, Bapak J. A. Linggi melihat adanya peluang mengembangkan bisnis di bidang perhotelan, yang salah satunya didorong karena perkembangan sektor pariwisata di Toraja Utara. Pada tahun 1976 Hotel Indra mulai beroperasi dibawah pimpinan Bapak J. A. Linggi sebagai pemilik hotel. Pada tahun 2006 terjadi pergantian manajemen hotel, kedudukan Bapak J. A. Linggi digantikan oleh Bapak Ir. Dominicus Ony Allolinggi yang merupakan anak kandung dari Bapak J. A. Linggi. Manajemen Hotel Indra dibawah pimpinan Bapak Ir. Dominicus Ony Allolinggi berlanjut hingga sekarang.

Adapun fasilitas yang ditawarkan oleh Hotel Indra terdiri dari 4 (empat) tipe kamar kisaran biaya yang berbeda-beda keseluruhan kamarnya mempunyai teras pribadi untuk menikmati keindahan taman yang ada didalam hotel, dengan fasilitas yang lengkap dalam kamar yaitu, tempat tidur, lemari (tempat pakaian), kamar mandi dalam, meja. Berikut uraian dan biayanya:

Tabel 1. Jenis Kamar Hotel Indra Tahun 2023

Jenis kamar	Unit yang tersedia	Harga
Junior Suite Room	1	Rp. 847.000,00
Super Deluxe Room	2	Rp. 726.000,00
Deluxe Room (Double)	4	Rp. 605.000,00
Deluxe Room (Twin)	22	Rp. 484.000,00
Total	29	

Hasil Penelitian

1. Volume penjualan kamar pada Hotel Indra pada tahun 2023 atas dasar rupiah sebagai berikut:

Tabel 2. Volume Jumlah Kamar Tersewa Tahun 2023

Jenis Kamar	Jumlah Kamar	Jumlah Kamar Tersewa Tahun 2023
Junior Suite Room	1	261
Super Deluxe Room	2	420
Deluxe Room (Double)	4	564
Deluxe Room (Twin)	22	2.626
Jumlah		3.871

Tabel 3. Total Penjualan Kamar Pada Tahun 2023

Jenis Kamar	Perhitungan Harga Kamar	Hasil Penjualan Harga Kamar
Junior Suite Room	Rp. 847.000,00	Rp. 221.067.000,00
Super Deluxe Room	Rp. 726.000,00	Rp. 304.920.000,00
Deluxe Room (Double)	Rp. 605.000,00	Rp. 341.220.000,00
Deluxe Room (Twin)	Rp. 484.000,00	Rp. 1.270.984.000,00
Jumlah		Rp. 2.138.191.000,00

2. Pengalokasian biaya tetap dan biaya variabel berdasarkan metode nilai jual relatif.

Tabel 4. Pengalokasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel Berdasarkan Metode Nilai Jual Relatif Tahun 2023

Jenis Kamar	Penjualan Kamar	Persentase Nilai Jual Relatif
Junior Suite Room	Rp. 221.067.000,00	10,34%
Super Deluxe Room	Rp. 304.920.000,00	14,26%
Deluxe Room (Double)	Rp. 341.220.000,00	15,96%
Deluxe Room (Twin)	Rp. 1.270.984.000,00	59,44%
Total	Rp. 2.138.191.000,00	

Tabel 5. Biaya Tetap dan Biaya Variabel Hotel Indra Tahun 2023

No	Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
1	Biaya Penyusutan Aktiva Tetap	Rp. 134.027.214,00	
2	Biaya Gaji	Rp. 570.583.892,00	
3	Biaya Asuransi	Rp. 62.082.207,00	
4	Biaya Air		Rp. 8.428.381,00
5	Biaya Telepon		Rp. 20.026.613,00
6	Biaya Listrik		Rp. 76.781.339,00
7	Biaya TV Kabel		Rp. 4.950.000,00
8	Biaya Pemeliharaan Perabot		Rp. 8.704.500,00
9	Biaya Perawatan Gedung		Rp. 114.022.400,00
10	Biaya Pemeliharaan Kendaraan		Rp. 9.872.800,00
11	Biaya Transportasi		Rp. 5.118.000,00
12	Biaya administrasi Bank		Rp. 3.219.943,00
13	Biaya Front Office		Rp. 10.392.000,00
14	Biaya Pemasaran		Rp. 35.445.400,00
15	Biaya Makan Karyawan		Rp. 71.993.343,00
16	Biaya Housekeeping		Rp. 4.738.000,00
17	Biaya Pembelian Inventaris		Rp. 28.153.974,00
18	PBB Tahunan		Rp. 5.828.180,00
	Total	Rp. 766.693.313,00	Rp. 407.674.873,00

Tabel 6 Laporan Laba Rugi Kontribusi Tahun 2023

Keterangan	Junior Suite Room	Super Deluxe Room	Deluxe Room (Double)	Deluxe Room (Twin)	Total

	Jumlah	Jumlah	Jumlah	Jumlah	Jumlah
Penjualan	Rp. 221.067.000	Rp. 304.920.000	Rp. 341.220.000	Rp. 1.270.984.000	Rp. 2.138.191.000
Dikurangi Biaya Variabel	(Rp. 42.153.582)	(Rp. 58.134.437)	(Rp. 65.064.910)	(Rp. 242.321.944)	(Rp. 407.674.873)
Margin Kontribusi	Rp. 178.913.418	Rp. 246.785.563	Rp. 406.284.910	Rp. 1.028.662.056	Rp. 1.860.645.947
Dikurangi Biaya Tetap	(Rp. 79.276.089)	(Rp. 109.330.466)	(Rp. 122.364.253)	(Rp. 455.722.505)	(Rp. 766.693.313)
Laba	Rp. 99.637.329	Rp. 137.455.097	Rp. 283.920.657	Rp. 572.939.551	Rp. 1.093.952.634

Analisis Cost Volume Profit

1. Margin Kontribusi dan Break Event Point (BEP) Total Untuk Tahun 2023

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Total Margin Kontribusi}}{\text{Total Penjualan}}$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Rp. 1.860.645.947,00}}{\text{Rp. 2.138.191.000,00}}$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = 0,87 \text{ atau } 87\%$$

2. Break Event Point (BEP)

$$\text{Rasio BEP Total} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{BEP Total} = \frac{\text{Rp.766.693.313,00}}{0,87}$$

$$\text{BEP Total} = \text{Rp. 881.256.682,00.}$$

Perhitungan menentukan penjualan dan jumlah kamar yang terjual untuk setiap jenis kamar. Perhitungan Break Event Point untuk setiap Jenis Kamar dihitung berdasarkan komposisi penjualan (sales mix) dan komposisi jumlah kamar yang terjual (product mix) perhitungan sebagai berikut:

1. Komposisi Penjualan (Sales Mix)

$$\text{BEP untuk setiap jenis kamar} = \text{Persentase Nilai Jual} \times \text{BEP Total}$$

Tabel 7. Komposisi Penjualan

Jenis Kamar	Persentase Penjualan	BEP Total	Hasil Persentase Penjualan x BEP Total
BEP Junior Suite Room	10,34%	Rp. 881.256.682,00	Rp. 91.121.941,00
BEP Super Deluxe Room	14,26%	Rp. 881.256.682,00	Rp. 125.667.203,00
BEP Deluxe Room (Double)	15,96%	Rp. 881.256.682,00	Rp. 140.648.566,00
BEP Deluxe Room (Twin)	59,44%	Rp. 881.256.682,00	Rp. 523.818.972,00

2. Komposisi jumlah kamar yang terjual untuk setiap kamar (product mix)

$$\text{BEP unit setiap jenis kamar} = \text{BEP Setiap Jenis Kamar} : \text{Harga Sewa Kamar}$$

Tabel 8. Komposisi Jumlah Kamar Yang Terjual Untuk Setiap Jenis Kamar

Jenis Kamar	BEP Setiap Jenis Kamar	Harga Kamar	Total Unit
BEP Junior Suite Room	Rp. 91.121.941,00	Rp. 847.000,00	108
BEP Super Deluxe Room	Rp. 125.667.203,00	Rp. 726.000,00	173
BEP Deluxe Room (Double)	Rp. 140.648.566,00	Rp. 605.000,00	232
BEP Deluxe Room (Twin)	Rp. 523.818.972,00	Rp. 484.000,00	1.082

Margin Of Safety

$$\begin{aligned} \text{MoS (Rupiah)} &= \text{Penjualan} - \text{Titik Impas} \\ &= \text{Rp. 2.138.191.000,00} - \text{Rp. 881.256.682,00} \\ &= \text{Rp. 1.256.934.318,00} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MoS (Persentase)} &= \frac{\text{Margin of Safety}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp.1.256.934.318,00}}{\text{Rp.2.138.191.000,00}} \times 100\% \\ &= 0,588 \text{ atau } 58,8\% \end{aligned}$$

Target Laba

Laba Yang Ditargetkan	= 10% + Rp. 1.093.952.634,00
	= Rp. 1.203.347.897,00.
Penjualan Rupiah	= $\frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba Yang Diharapkan}}{\text{Margin Kontribusi}}$
	= $\frac{\text{Rp.766.693.313,00} + \text{Rp.1.203.347.897,00}}{87\%}$
	= Rp. 2.264.415.184,00

PEMBAHASAN

Dalam penyusunan perencanaan laba memerlukan informasi mengenai estimasi penjualan yang dapat digunakan sebagai perkiraan pendapatan masa depan selama periode tertentu (dapat dilakukan secara bulanan, triwulan, dan tahunan) sesuai dengan tujuan dan kebutuhan perusahaan, estimasi biaya digunakan untuk memperkirakan kemungkinan-kemungkinan jumlah biaya yang dianggarkan untuk keperluan perusahaan, dan estimasi volume untuk dapat dianalisis menggunakan analisis Cost Volume Profit ialah suatu alat untuk perencanaan dan pengambilan keputusan yang bermakna karena menekankan kepada keterkaitannya biaya, unit yang dijual, dan harga. Selain itu, analisis Cost Volume Profit merupakan suatu tata cara yang dapat digunakan sebagai metode keputusan operasi dan pemasaran yang dapat mempengaruhi laba.

Pada analisis Cost Volume Profit ada beberapa hal yang harus diperhatikan terkait menaikkan laba Hotel Indra yaitu margin kontribusi dan rasio margin kontribusi buat mengetahui selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit. Hotel Indra memperoleh margin kontribusi dari pendapatan dikurangi biaya variabel sebesar Rp.1.860.645.947,00 untuk mengetahui margin kontribusi bernilai positif atau negatif maka margin kontribusi dapat dikurangi dengan biaya tetap. Hotel Indra memiliki biaya tetap sebesar Rp.766.693.313,00 maka (Rp.1.860.645.947,00 – Rp.766.693.313,00 = Rp.1.093.952.634,00) sehingga implikasinya Hotel Indra dapat meng-cover biaya tetap.

Analisis Break Even Point pada Hotel Indra menunjukkan penjualan minimal sebanyak 1.082 unit kamar sebesar Rp. 881.256.682,00. Dengan demikian penjualan yang diperoleh Hotel Indra pada tahun 2023 telah memperoleh laba, karena laba bersih yang telah diperoleh Hotel Indra pada tahun 2023 mencapai Rp.1.093.952.634. Dan Margin Of Safety atau tingkat keamanan Hotel Indra dapat menghadapi jika terjadi penurunan penjualan sebanyak 58,8% atau sebesar Rp.1.256.934.318,00.

Perencanaan laba pada Hotel Indra harus mampu mengestimasi penjualan, biaya tetap, serta biaya variabel agar laba operasi yang diinginkan Hotel Indra dapat memberikan hasil yang maksimal. Mencapai target laba dapat dilakukan dengan pendekatan margin kontribusi dan laba operasi. Perencanaan laba Hotel Indra yang pada tahun 2023 memperoleh laba sebesar Rp.1.093.952.634,00 dan untuk perencanaan laba pada tahun mendatang Hotel Indra memiliki target laba sebesar 10% atau laba yang diharapkan sebesar Rp.1.203.347,00, maka dalam mencapai target laba yang diharapkan Hotel Indra penjualan harus diperoleh sebesar Rp. 2.264.415.184,00.

SIMPULAN

Berdasarkan uraian pada pembahasan di atas, maka penulis menarik kesimpulan yang diperoleh sebagai berikut:

1. Penjualan yang diperoleh Hotel Indra pada tahun 2023 sebesar Rp.2.138.191.000,00. Terdiri dari kamar yang terjual sebanyak 3.871 unit.
2. Biaya Variabel Hotel Indra pada tahun 2023 sebesar Rp.407.674.873,00 dengan perincian pengalokasian pada jenis kamar junior suite room sebesar Rp.42.153.582,00 dengan persentase 10,34%, super deluxe room sebesar Rp.58.134.437,00 dengan persentase 14,26%, deluxe room (double) sebesar Rp. 65.064.910,00 dengan persentase 15,96%, dan deluxe room (twin) sebesar Rp.242.321.944,00 dengan persentase 59,44%. Biaya Tetap Hotel Indra tahun 2023 sebesar Rp.766.693.313,00 dengan perincian pengalokasian pada jenis kamar junior suite room sebesar Rp.79.276.089,00 dengan persentase 10,34%, super deluxe room sebesar Rp.109.330.466,00 dengan persentase 14,26%, deluxe room (double) sebesar

- Rp.122.364.253,00 dengan persentase 15,96%, dan deluxe room (twin) sebesar Rp.455.722.505,00 dengan persentase 59,44%.
3. Margin Kontribusi Hotel Indra tahun 2023 untuk setiap jenis kamar yaitu junior suite room dengan margin kontribusi sebesar Rp.178.913.418,00, super deluxe room dengan margin kontribusi sebesar Rp.246.785.563,00, deluxe room (double) dengan margin kontribusi sebesar Rp. 406.284.910,00, dan deluxe room (twin) dengan margin kontribusi sebesar Rp.1.028.662.056,00. Rasio margin kontribusi Hotel Indra dengan margin penjualan sebesar Rp.1.860.645.947,00 dinyatakan dalam persentase maka rasio margin kontribusi 87%.
 4. Laba yang diperoleh Hotel Indra pada tahun 2023 sebesar Rp.1.093.952.634,00.
 5. Break Event Point (BEP) Hotel Indra pada tahun 2023 batas minimal penjualan agar tidak menderita kerugian sebesar Rp.881.256.682,00 dengan volume penjualan kamar minimal break event point unit sebanyak 1.082 unit.
 6. Margin Of Safety MoS (Rupiah) Hotel Indra pada tahun 2023 sebesar Rp.1.256.934.318,00 dan MoS (Persentase) sebesar 58,8%.
 7. Perencanaan Laba Hotel Indra memiliki target laba sebesar 10% dari break event point untuk setiap jenis kamar sehingga total BEP untuk target laba yang diharapkan untuk tahun berikutnya sebesar Rp. 1.203.347.897,00 dengan penjualan Rp.2.264.415.184,00.

DAFTAR PUSTAKA

- Ak, S., & Widekso, W. (2021). Penerapan Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Dan Penetapan Harga Jual Pada PT. Realita Masyarakat Airlangga Mojokerto: analisis cost-volume-profit, perencanaan
- Al Mustaqim, D. (2023). Strategi Pengembangan Pariwisata Halal Sebagai Pendorong Ekonomi Berkelanjutan Berbasis Maqashid Syariah. *AB-JOIEC: Al-Bahjah Journal of Islamic Economics*, 1(1), 26–43. <https://doi.org/10.61553/abjoiec.v1i1.20>
- 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://Ejournal.Unsrat.Ac.Id/Index.Php/Emba/Article/View/32452/30752>
- Arizal, M. F., & Rahayu, S. M. (2014). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Penetapan Harga Jual Dan Perencanaan Laba Yang Diharapkan (Studi Pada Perusahaan Sumber Agung Kec. Sukun Kota Malang periode 2013). *Jurnal Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya Malang*, 13(2).
- Bunga, A., Ilat, V., & Afandy, D. (2018). Evaluasi Pencapaian Laba Pada Hotel Sahid Kawanua Manado Dengan Menggunakan Analisis Cost Volume Profit (CVP). *GOING CONCERN: JURNAL RISET AKUNTANSI*, 13(04). <https://doi.org/10.32400/gc.13.03.19935.2018>
- Bustami, B., & Nurlela. (2013). *Akuntansi Biaya Edisi 4*. Mitra Wacana Media.
- Caroline, T. C., & Wokas, H. R. (2016). Analisis Penerapan Target Costing dan Activity-Based Costing Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Pengendalian Biaya Produksi Pada UD. Bogor Bakery. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 4(1).
- 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>
- Gani, Amalia Siti dan Amalia Irawan, (2018). *Alat Analisis Data*. Yogyakarta : Andi
- Inayati, D. M. (2014). Analisis cost volume and profit sebagai alat bantu penetapan harga jual: studi kasus pada UD. Hasil Bumi Jaya (Doctoral dissertation, STIE Kesuma Negara Blitar).
- Koraag, J. F. (2016). Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu “Ibu Siti”. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(3).
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *In Marketing Management* (p. 27). Pearson Pretice Hall
- Kotler, P., & Armstrong, (2018). *Principle Of Marketing* (edisi 15). New Jersey: Pearson Pretice Hall.
- Muknisah, A. L. (2022). Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) dan Penetapan Harga Dari Inovasi Model Bisnis Aleena Label.
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya Edisi 5*. Upp Stim Ykpn Universitas Gadjah Mada.
- Mamesah, P. R. E. (n.d.). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan pada Hotel Lucky Inn Manado.

- Munawir. 2014. *Analisa Laporan Keuangan*. Edisi 4. Yogyakarta: Liberty.
- Marie, A. L., & Widodo, R. E. (2020). Analisis Faktor Kunjungan Wisatawan Mancanegara dan Tingkat Penginapan Hotel Terhadap Penerimaan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Sub Sektor Pariwisata pada Industri Pariwisata di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) Tahun. 25(3).
- Maulanasari, A. R., Asshofi, I. U. A., & Nuswantoro, U. D. (2021). UPAYA PENINGKATAN KUALITAS PELAYANAN FRONT OFFICE DI HOTEL GRASIA SEMARANG. 1(1).
- Mawadda, S., Aslami, N., & Harahap, R. D. (n.d.). Analisis Dampak Pembangunan Sektor Pariwisata Halal dalam Meningkatkan Pendapatan dan Jumlah Tenaga Kerja (Studi Kasus Kecamatan Bahorok).
- Naro, I. A., & Rahardjo, T. (n.d.). ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN TOTAL PENJUALAN DAN LABA (STUDI PADA UMKM RIZKY BAROKAH MALANG).
- 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.
- Romadon, A. S., Pramusinto, M. A., & Kamelia, S. N. (2023). Pengaruh Kualitas Produk, Citra Merek, dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Melalui Shopee. *Solusi*, 21(3), 672-682.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung Alfabeta.
- Thania A, Stefannie, Nur R.R , (2018). *Elastisitas Permintaan Dan Penawaran*. Batam.28
- Tjiptono, F.,(2014). *Pemasaran Jasa-Prinsip, Penerapan, dan Penelitian*.Yogyakarta: Andi Offset.
- Yakup, A. P., & Haryanto, T. (2021). Pengaruh Pariwisata terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Indonesia. *Bina Ekonomi*, 23(2), 39–47. <https://doi.org/10.26593/be.v23i2.3266.39-47>