

Analisis Cost-Volume-Profit Hotel Griya Anggita Curup

¹Berlian Afriansyah

¹Politeknik Raflesia – bafrians@gmail.com

Abstrak - Tujuan dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang optimal sehingga salah satu perencanaan yang dibuat pihak manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Untuk membuat perencanaan laba yang baik, maka diperlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit/CVP*).

Penelitian ini menggunakan analisis cost-volume-profit sebagai alat bantu dalam perencanaan laba pada Hotel Griya Anggita Curup. Perhitungan menggunakan titik impas dan *margin of nsafety*. Dari hasil perhitungan di atas, dapat diketahui BEP dalam rupiah sebesar Rp. 44.912.281 yang berarti bahwa pada tahun 2019, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas dan diperoleh tingkat *margin of safety* sebesar 2,045% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp 937.719

Kata Kunci : Analisis Cost-Volume-Profit, Break Even Point, Margin of Safety

1. PENDAHULUAN

Analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit/CVP*) membantu manajer untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba. Alat analisis ini sangat berguna dalam proses pembuatan keputusan bisnis untuk menghasilkan laba jangka pendek. Metode ini menggunakan analisa berdasarkan pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan. Salah satu elemen analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit/CVP*) yang penting adalah analisis titik impas (*Break Event Point analysis*). Analisis *break event* adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol). Dengan melakukan analisis *break event*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, analisis *break event* merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba sehingga manajer dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang akan memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian laba di masa yang akan datang.

Analisis *Cost-Volume-Profit* dapat juga digunakan pada industri jasa, misalnya industri jasa perhotelan. Dalam industri perhotelan, perusahaan dituntut bagaimana menghasilkan dan memasarkan berbagai jasa yang terdapat pada hotel tersebut bagi konsumen yang membutuhkannya. Pendapatan industri perhotelan dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah tingkat kepadatan hunian.

Hotel Griya Anggita yang merupakan salah satu hotel di kota Curup. Hotel ini memiliki lokasi yang strategis. Di luar dari beberapa alasan tersebut, adanya ketersediaan data-data yang diperlukan untuk penulisan ini adalah alasan yang terutama. Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik dan

ingin mengkaji lebih jauh lagi dengan mengadakan penelitian mengenai analisis biaya-volume-laba dengan judul **“Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) pada Hotel Griya Anggita Curup”**.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Biaya (*cost*)

Menurut Hansen dan Mowen (2008:38), “Biaya adalah kas atau ekuivalen kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan membawa keuntungan masa sekarang dan masa yang akan datang untuk organisasi”. Sedangkan menurut Hongren, Foster, dan Datar (2009:28), “*Cost as a resource sacrificed or forgone to achieve a specific objective*”. Menurut pengertian ini, biaya yaitu sebagai sumberdaya yang dikorbankan atau dikeluarkan untuk mencapai tujuan tertentu. Berikut adupun pendapat beberapa ahli mengenai perbedaan antara biaya (*cost*) dengan beban (*expense*). Polimeni (2009:14) menyatakan bahwa, “*Cost is defined as the value of the sacrifice made to acquire goods or services, measured in dollars by the reduction of assets or incurrence of liabilities at the time the benefit are required. An expense is defined as cost that has given a benefit and is now expired. Unexpired cost that can give future benefits are clasified as assets. Expenses are matched against revenues to determine net income or loss for period*”.

2.2 Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya diperlukan untuk menentukan metode yang tepat untuk menghimpun dan mengalokasikan data biaya yang dapat membantu manajemen dalam pencapaian tujuan perusahaan. Menurut Polimeni (2009:14-28), biaya dapat diklasifikasi sebagai berikut:

1. *Elements of a product*
2. *Relationship to production*
3. *Relationship to volume*

4. Ability to trace
5. Department where incurred
6. Functional areas
7. Period charged to income
8. Relationship to planning, controlling, and decision making.

2.3 Perilaku Biaya

Pengertian perilaku biaya menurut Bustami & Nurlela (2006:47), "Perilaku biaya dapat diartikan sebagai perubahan biaya yang terjadi akibat perubahan dari aktivitas bisnis". Perilaku biaya mengacu pada bagaimana biaya berubah atau tidak berubah sebagai akibat dari perubahan volume kegiatan atau aktivitas perusahaan. Jadi biaya diklasifikasikan berdasarkan pada bagaimana perubahan biaya tersebut. Umumnya biaya ini diklasifikasikan atas biaya variabel, biaya tetap, dan biaya campuran (biaya semi variabel atau biaya semi tetap).

1) Biaya Variabel (*variable cost*)

Pengertian biaya variabel menurut Garrison (2006:257): "Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang jumlahnya berubah secara proporsional terhadap perubahan tingkat aktivitas". Sedangkan pengertian biaya menurut Polimeni (1991:18): "*variable cost are those in which total cost changes in direct proportion to changes in volume, or output, within the relevant range, while the unit cost remain constant*".

Garrison (2006:260), "Tidak semua biaya variabel memiliki pola yang sama. Beberapa biaya variabel berperilaku sebagai biaya variabel sejati (*true variable*) atau variabel proporsional (*proportionately variable*). Sedangkan yang lainnya memiliki pola bertahap (*step variable*)". *Proportionately variable cost* berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Setiap peningkatan atau penurunan dalam tiap unit kegiatan akan mempengaruhi total biaya variabel dalam jumlah yang sama. Contoh biaya ini adalah biaya bahan baku, biaya ini berperilaku sebagai biaya variabel sejati karena jumlah yang digunakan selama satu periode akan memiliki proporsi langsung dengan tingkat aktivitas produksi.

2) Biaya Tetap (*fixed cost*)

Pengertian biaya tetap menurut Mulyadi (2009:507) yaitu "biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar perubahan volume tertentu. Biaya tetap per satuan berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan". Karakteristik biaya tetap menurut Kamaruddin (2009:85):

- a. Biaya total yang tidak berubah atau tidak dipengaruhi oleh periode yang ditentukan atau kegiatan tertentu.
- b. Biaya per unitnya berbanding terbalik dengan perubahan volume, pada volume rendah *fixed cost* unitnya tinggi, sebaliknya pada volume tinggi *fixed cost* per unitnya rendah.

2.4 Analisis Cost-Volume-Profit (CVP)

Menurut Garrison/Noreen (2006:322) yaitu "analisis *cost-volume-profit* adalah salah satu dari beberapa alat yang sangat berguna bagi manajer dalam memberikan perintah. Alat ini membantu manajer untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba".

Menurut Blocher/Chen/Cokins/Lin (2009:387) yaitu "analisis *cost-volume-profit* merupakan metode untuk menganalisis bagaimana keputusan operasi dan keputusan pemasaran mempengaruhi laba bersih, berdasarkan pemahaman tentang hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output".

Menurut Hansen & Mowen (2008:423) yaitu "analisis *cost-volume-profit* merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Karena analisis CVP menekankan pada keterkaitan antara biaya, jumlah yang dijual, dan harga, analisis ini menggabungkan semua informasi keuangan perusahaan".

Analisis CVP dapat menjadi alat yang berharga untuk mengidentifikasi luas dan besarnya masalah ekonomi yang dihadapi perusahaan dan membantu menunjukkan secara tepat jawaban yang diperlukan. Analisis CVP juga dapat ditujukan pada banyak isu lainnya, seperti: jumlah unit yang harus dijual agar impas; dampak pengurangan biaya tetap pada titik impas; dan dampak peningkatan harga pada laba. Sebagai tambahan, analisis CVP memungkinkan manajer untuk melakukan analisis sensitivitas dengan menguji pengaruh berbagai tingkat harga atau biaya pada laba. Menurut Bustami (2006:208), analisis *cost-volume-profit* dapat digunakan untuk hal-hal sebagai berikut:

- 1) Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- 2) Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu.
- 3) Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- 4) Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan.
- 5) Menentukan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai jumlah laba yang ditargetkan.

2.5 Analisis Titik Impas (*Break Event Point/BEP*)

Analisis biaya-volume-laba seringkali diartikan sebagai analisis titik impas. Hal ini sangat disayangkan karena analisis titik impas hanyalah satu elemen dalam analisis biaya-volume-laba, walaupun merupakan elemen yang penting.

Pengertian Analisis Titik Impas (*Break Event Point*) menurut Bustami (2006:208): "suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba".

Menurut Blocher/Chen/Cokins/Lin (2009:392) adalah "titik impas yaitu titik ketika pendapatan sama dengan biaya total dan laba sama dengan nol".

Bustami (2006:208-209) mengemukakan bahwa: "analisis biaya, volume, dan laba maupun titik impas akan memberikan hasil yang memadai apabila asumsi berikut terpenuhi:

1. Perilaku penerimaan dan pengeluaran dilukiskan dengan akurat dan bersifat linier sepanjang jangkauan (rentang) yang relevan.
2. Biaya dapat dipisah menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
3. Efisiensi dan produktivitas tidak akan berubah.
4. Harga jual tidak akan mengalami perubahan.
5. Biaya-biaya tidak berubah.
6. Bauran penjualan tetap konstan.
7. Tidak ada perbedaan yang signifikan (nyata) antara persediaan awal dan persediaan akhir".

1) Perhitungan Analisis *Break Event Point*

Titik impas dapat dihitung dengan menggunakan dua metode yaitu:

a) Metode Persamaan

Dalam metode persamaan, terdapat dua pendekatan yang dapat digunakan dalam menghitung titik impas baik dalam unit maupun rupiah sebagai berikut:

1. Pendekatan Pendapatan Operasi

Pendekatan pendapatan operasi memfokuskan pada laporan laba-rugi sebagai alat yang berguna dalam mengorganisasikan biaya perusahaan dalam kategori biaya tetap dan variabel. Laporan laba-rugi dapat dinyatakan dalam persamaan naratif:

$$\text{Penghasilan operasi} = \text{Pendapatan penjualan} - \text{Beban variabel} - \text{Beban Tetap}$$

Persamaan ini dapat diperluas lagi menjadi:

$$\text{Penghasilan operasi} = \\ (\text{Harga Jual} \times \text{Jumlah unit}) - (\text{Biaya variabel per unit} \times \text{jumlah unit}) - \text{Jumlah biaya tetap}$$

2. Pendekatan Margin Kontribusi

Margin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi biaya variabel total. Pada titik impas, jumlah margin kontribusi setara dengan beban tetap.

$$\text{BEP (rupiah)} = \\ \text{Beban Tetap} / \text{Rasio Margin Kontribusi}$$

b) Metode Grafik

Hubungan biaya-volume-laba dapat digambarkan secara grafik dengan menyiapkan grafik biaya-volume-laba. Grafik biaya-volume-laba menekankan hubungan biaya-volume-laba pada berbagai tingkat aktivitas. Pada grafik biaya-volume-laba (CVP), volume per unit digambarkan dalam sumbu horizontal dan nilai uang dalam

sumbu vertikal. Langkah-langkah untuk membuat grafik biaya-volume-laba adalah sebagai berikut:

- 1) membuat garis yang sejajar dengan sumbu volume untuk menunjukkan besarnya total beban tetap.
- 2) Garis biaya tetap digambarkan mulai pada titik biaya tetap pada sumbu vertikal diagonal ke atas dengan memilih beberapa volume penjualan dan plot dengan total beban (tetap dan variabel) pada tingkat aktivitas yang dipilih.
- 3) Garis penjualan digambarkan mulai dari titik nol. Kemudian membuat titik yang menunjukkan total penjualan pada tingkat aktivitas yang dipilih. Dari gambar di atas dapat dilihat bahwa titik impas (*break event point*) adalah titik potong antara garis total pendapatan dengan garis total beban. Daerah rugi merupakan daerah dimana jumlah garis biaya lebih besar daripada jumlah garis penjualan. Daerah laba adalah sebaliknya dimana garis penjualan di atas atau lebih besar dari jumlah biaya.

2.6 *Margin of Safety*

Margin of safety atau tingkat keamanan memberikan informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun dari yang dianggarkan namun perusahaan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, *margin of safety* merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapa pun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi. Rumus perhitungannya sebagai berikut:

$$\text{Margin of safety} = \\ \text{total penjualan} - \text{penjualan impas}$$

Margin of safety dapat juga disajikan dalam persentase. Rumus perhitungannya sebagai berikut:

$$\text{Margin of safety} = \\ \text{Margin Safety Dalam Rupiah} / \text{Penjualan}$$

3. TEKNIK ANALISIS DATA

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

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

$$\text{BEP (Rupiah)} = \text{Biaya Tetap} \\ \text{Penjualan}$$

Sumber: Hansen, Mowen (2008)

3) Margin of Safety (MoS).

$$\text{MOS} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas}$$

$$\% \text{ MOS} = \frac{\text{MOS}}{\text{Penjualan}}$$

Sumber: Hansen, Mowen (2010)

4. HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

1. Volume Operasional Unit Penjualan

Volume operasional penjualan yang didapatkan oleh Hotel Griya Anggita atas dasar rupiah adalah sebagai berikut:

a) Volume Operasional Penjualan pada Kamar Hotel

Jenis kamar yang ditawarkan pada Hotel Griya Anggita ada empat jenis yaitu:

Tabel 4.1 Volume Operasional Penjualan pada Kamar Hotel

Jenis Kamar	Unit Yang Tersedia	Harga (Rupiah)
Suite Room	1	320.000
VIP	2	210.000
Kamar Utama	5	155.000
Kamar Ekonomi	3	125.000
Total Kamar	11	

Sumber: Hotel Griya Anggita ,2019

b) Volume Operasional Penjualan pada *Meeting Room* (Ruang Pertemuan)

Hotel Griya Anggita memiliki sebuah ruangan pertemuan (*Meeting Room*).

Tabel 4.2 Volume Operasional Penjualan pada *Meeting Room*

Nama	Kapasitas
Meeting Room	50 orang

Sumber: Hotel Griya Anggita,2019

2. Volume Operasional Penjualan

a) Volume Operasional Penjualan Kamar Hotel

Volume penjualan kamar pada Hotel Griya Anggita pada tahun 2019 atas dasar rupiah adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3 Volume Operasional Penjualan Hotel Griya Anggita Tahun 2017
(Dalam Rupiah)

Bulan	Total
Januari s.d Desember	775.000
Total	31.050.000

Sumber: Hotel Griya Anggita,2019

b) Volume Operasional Penjualan *Meeting Room* (Ruang Pertemuan)

Volume penjualan *Meeting Room* (Ruang Pertemuan) pada Hotel Griya Anggita pada tahun 2019 atas dasar rupiah adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4 Volume Operasional Penjualan Meeting Room Hotel Griya Anggita
(Dalam Rupiah)

Bulan	Ket	Harga Sewa		Total
Januari s.d Desember	Aula + Mej a	400.000		14.800.000
Total				14.800.000

Sumber: Hotel Griya Anggita,2019

3. Biaya – Biaya yang Terjadi (2019)

Hotel Griya Anggita membutuhkan biaya – biaya guna kelancaran operasionalnya. Biaya -biaya yang terjadi selama tahun 2019 adalah sebagai berikut :

Tabel 4.5 Data Biaya Operasional Tahun 2019
(Dalam Rupiah)

Bulan	By.Gaji	By. Listrik & Air	By. Air	By. Adm & Umum
Jan	3000.000	290.000	133.150	200.000
Feb	3000.000	256.000	135.200	200.000
Mar	3000.000	201.000	133.671	200.000
Apr	3000.000	239.000	132.221	200.000
Mei	3000.000	221.000	134.201	200.000
Jun	3000.000	211.000	133.151	200.000
Jul	3000.000	226.012	132.232	200.000
Agu	3000.000	390.000	205.000	200.000
Sep	3000.000	320.400	210.000	200.000
Okt	3000.000	377.000	268.000	200.000
Nov	3000.000	323.000	280.000	200.000
Des	3000.000	379.000	313.200	200.000
Total	36.000.000	3.433.412	2.210.026	2.400.000

Sumber: Hotel Griya Anggita,2019

Dari data biaya di atas dapat dilakukan pengklasifikasian biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel sebagai berikut:

a. Biaya Tetap

Biaya ini merupakan biaya yang secara total tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan dalam suatu periode tertentu. Biaya yang termasuk kategori ini adalah biaya perawatan gedung, biaya gaji dan upah dan biaya administrasi dan umum.

b. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya dipengaruhi oleh tingkat aktivitas produksi perusahaan. Biaya yang termasuk biaya variabel adalah biaya listrik dan biaya air.

Tabel 4.7 Klasifikasi Biaya Operasional

Biaya-Biaya	Klasifikasi Biaya
Biaya Gaji	Tetap
Biaya Listrik	Variabel
Biaya Air	Variabel
By. Perawatan Gedung	Tetap
By. Adm & Umum	Tetap

Sumber: Analisis Data,2019

Tabel 4.8 Klasifikasi Biaya Operasional (Dalam Rupiah)

Biaya-Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Gaji	36.000.000	
Biaya Listrik		6.123.000
Biaya Air		2.210.026
By. Adm & Umum	2.400.000	
Total	38.400.000	6.643.438

Sumber: Analisis Data, 2019

4. ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP)

Analisis *break even point* adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba. Analisis titik impas pada penelitian ini menggunakan analisis titik impas dengan beberapa produk (*multi product*) dikarenakan pada Hotel Griya Anggita menyediakan jasa penyewaan aula selain penyewaan kamar. Berdasarkan data yang telah diperoleh, analisis titik impas untuk tahun 2017 dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4.9 Laporan Laba Rugi Kontribusi Tahun 2017 (Dalam Rupiah)

Keterangan	Analisis Break Even			
	Kamar	Meeting Room	Jumlah	%
Penjualan	31.050.000	14.800.000	45.850.000	100
Beban Variabel			(6.643.000)	14,5
Margin Kontribusi			39.207.000	85,5
Beban Tetap			(38.400.000)	
Laba Bersih			807.000	
Perhitungan Titik Impas	<u>Beban Tetap</u>	=	<u>38.400.000</u>	
	Rasio Margin Kontribusi		0,855	

Sumber: Hasil Pengolahan Data, 2019

Dari hasil perhitungan di atas, dapat diketahui BEP dalam rupiah sebesar Rp. 44.912.281 yang berarti bahwa pada tahun 2019, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

5. MARGIN OF SAFETY (TINGKAT KEAMANAN)

Margin of safety merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapa pun penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi. *Margin of Safety* (Tingkat Keamanan) pada Hotel Griya Anggita berdasarkan data-data yang telah diperoleh, yaitu sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{MOS (Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\ &= \text{Rp } 45.850.000 - \text{Rp } 44.912.281 \\ &= \text{Rp } 937.719 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS (%)} &= \frac{\text{Margin Of Safety Dalam Rupiah}}{\text{Total Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 937.719}{\text{Rp. } 45.850.000} \\ &= 2,045\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan di atas diperoleh tingkat *margin of safety* sebesar 2,045% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp 937.719

Semakin tinggi *margin of safety* suatu perusahaan dikatakan semakin baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. (Hansen, Mowen; 2008)

5. KESIMPULAN

Berdasarkan uraian pada pembahasan di atas, maka penulis menarik beberapa kesimpulan bahwa:

1. *Break Even Point* (titik impas) Hotel Griya Anggita pada tahun 2019 adalah sebesar Rp 44.912.281
2. Hotel Griya Anggita memiliki *Margin of Safety* sebesar 2,045 % pada tahun 2019. Maksudnya adalah, Hotel Griya Anggita mempunyai tingkat batas aman untuk menurunkan penjualan sebesar 2,045%, Semakin tinggi *margin of safety* suatu perusahaan dikatakan semakin baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Namun sebaliknya jika *margin of safety* rendah, kemungkinan perusahaan untuk menderita kerugian besar.

Melihat besarnya laba yang dihasilkan oleh Hotel Griya Anggita, penulis menyarankan perusahaan dapat memaksimalkan pendapatan penjualan dengan memberlakukan tarif khusus misalnya dapat memberikan diskon pada waktu sepi pengunjung (*low occupancy*) atau memberikan promo-promo yang menarik pada saat liburan atau hari raya. Selain itu, Hotel Griya Anggita juga bisa menambah fasilitas yang bisa digunakan oleh tamu, seperti internet, *Laundry* ataupun *Car Rental*, sehingga bisa menambah penghasilan pendapatan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Ahmad, Kamaruddin.2005. *Akuntansi Manajemen: Dasar-dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- [2]. Blocher, Edward J.,dkk. 2009. *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis*. Alih bahasa oleh Tim Penerjemah Penerbit Salemba.. Buku I Edisi 3. Salemba Empat.
- [3]. Bustami, Bastian. Nurlela. 2006. *Akuntansi Biaya: Kajian Teori dan Aplikasi*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- [4]. Garrison, Ray H., Noreen, Eric W., Brewer, Peter C. 2006. *Akuntansi Manajerial* (alih bahasa: A. Totok Budi Santoso). Buku I. Salemba Empat. Jakarta.
- [5]. Hansen, Don R., Mowen, Maryanne M. 2000. *Cost Management: Accounting and Control*. Salemba Empat.

- [6]. Hongren, Charles T., Datar, Srikant M., Foster, George. 2005. *Akuntansi Biaya: Pendekatan Manajerial* (bahasa: Desi Adhariani). Edisi Kesebelas. Indeks. Jakarta.
- [7]. Ikatan Akuntan Indonesia. 2004. *Standar Akuntansi Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta.
- [8]. Mulyadi. 2000. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Aditya Media. Yogyakarta.
- [9]. Polimeni, Ralph S., James A. Cashin. 1991. *Cost Accounting*. McGraw Hill. New York.