

Analisis Break Even Point Multi Produk Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Homestay Ibu Iis Di Situs Wisata Gunung Padang

Mutiara Sakila Octavia¹, Masodah²

^{1,2} Fakultas Ekonomi, Universitas Gunadarma, Depok, Indonesia

Article Info

Article history:

Received Jan, 2024

Revised Jan, 2024

Accepted Jan, 2024

Kata Kunci:

Desentralisasi Fiskal,
Ekonometrika Spasial,
Ketimpangan Regional,
Konvergensi Ekonomi

Keywords:

Economic Convergence, Fiscal
Decentralization, Regional
Inequality, Spatial Econometric

ABSTRAK

Penelitian ini dibuat untuk mengetahui dan menganalisis perencanaan laba homestay Ibu Iis dengan menghitung break even point. Subyek penelitian dilakukan di Ibu Iis Homestay yang berlokasi di Kp. Gunung Padang, Desa Karyamukti, Kecamatan. Campaka, Kab, Cianjur Jawa Barat Indonesia. Data diperoleh secara langsung melalui wawancara dengan cara mengajukan pertanyaan kepada Ibu Iis selaku pemilik homestay. Alat analisis yang digunakan adalah Break even point dan Margin of safety. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada tahun 2022 titik impas produk multi ruangan adalah 47 unit ruangan outdoor dan 14 unit ruangan indoor. Sewa kamar di titik impas dalam mata uang Rupiah yaitu kamar luar sebesar Rp. 4.728.451 dan ruangan dalam Rp. 2.072.535. Minimal sewa kamar untuk homestay sebanyak 97 unit dan kamar indoor sebanyak 29 unit. Penjualan dalam rupiah untuk kamar luar adalah Rp. 9.700.000 dan untuk kamar dalam Rp. 4.350.000. Margin of safety di homestay Ibu Iis tahun 2022 secara persentase untuk kamar luar adalah Rp. 38,59% dan untuk kamar dalam sebesar 7,98% sedangkan dalam rupiah untuk kamar luar sebesar Rp. 2.424.740 dan untuk kamar dalam Rp. 724.273. Perubahan faktor yang mempengaruhi Break Even Point di homestay Ibu Iis adalah perubahan harga sewa kamar dan biaya variabel. Jika harga sewa kamar dinaikkan sebesar 25%, titik impas menurun dan keuntungan meningkat. Begitu pula jika harga sewa diturunkan 10% maka titik impas meningkat dan keuntungan menurun. Jika biaya variabel dinaikkan sebesar 15%, titik impas meningkat dan keuntungan menurun, dan sebaliknya.

ABSTRACT

This research was created to determine and analyze the profit planning of Ibu Iis' Homestay by calculating the break even point. The research subjects were conducted at Ibu Iis Homestay which is located on Kp. Gunung Padang, Karyamukti Village, District. Campaka, Kab, Cianjur West Java Indonesia. Data was obtained directly through interviews by asking questions to Mrs. Iis as the homestay owner. The analytical tools used are Break even point and Margin of safety. The research results show that in 2022 the break even point for multi-room products is 47 outdoor room units and 14 indoor room units. Room rental at the break even point is in Rupiah, namely an outside room of Rp. 4,728,451 and the inner room is Rp. 2,072,535. Minimum room rental for homestays is 97 units and indoor rooms are 29 units. Sales in rupiah for outside rooms are Rp. 9,700,000 and for inner rooms Rp. 4,350,000. The margin of safety at Mrs. Iis's homestay in 2022 in percentage for outside rooms is IDR. 38.59% and for inside rooms it is 7.98% while in rupiah for outside rooms it is Rp. 2,424,740 and for inner rooms Rp. 724,273. Changes in factors that influence the Break Even Point at Ibu Iis' homestay are changes in room rental prices and variable costs. If the room rental price is increased by 25%, the break even point decreases and profits increase. Likewise, if the

rental price is reduced by 10%, the break even point increases and profits decrease. If variable costs are increased by 15%, the break even point increases and profits decrease and vice versa.

This is an open access article under the [CC BY-SA](#) license.



Corresponding Author:

Name: Mutiara Sakila Octavia

Institution: Fakultas Ekonomi, Universitas Gunadarma, Depok, Indonesia

Email: Sakila2080@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Sektor pariwisata memiliki peran penting dalam pertumbuhan ekonomi sebuah daerah. Dengan potensi untuk menciptakan lapangan kerja dan memperluas kesempatan usaha bagi masyarakat lokal, pariwisata bukan hanya tentang atraksi wisata, tetapi juga tentang mengembangkan ekosistem yang berkelanjutan. Salah satu situs bersejarah yang menarik minat wisatawan adalah Gunung Padang di Cianjur, Jawa Barat. Keberadaannya sebagai situs megalitikum paling besar di Asia Tenggara memberikan peluang besar untuk pengembangan sektor pariwisata di sekitarnya. Dalam rangka meningkatkan potensi tersebut, Universitas Gunadarma melalui Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka Hibah *Matching Fund* terlibat dalam revitalisasi dan pengembangan kawasan wisata Gunung Padang.

Namun, tantangan nyata muncul seiring dengan fluktuasi jumlah pengunjung dan pendapatan dari tahun ke tahun, terutama dalam konteks pandemi COVID-19 yang memengaruhi industri pariwisata secara signifikan. Penurunan jumlah pengunjung dari tahun 2020 hingga 2021 mencatat dampak langsung dari larangan perjalanan yang diberlakukan pemerintah, mengakibatkan penurunan pendapatan yang signifikan bagi masyarakat sekitar.

Tabel 1. Jumlah Pengunjung Wisata Situs Gunung Padang 2019-2022

Tahun	Jumlah Pengunjung	Total Pendapatan
2019	52.240	Rp. 261.200.000
2020	29.590	Rp. 147.950.000
2021	11.396	Rp. 56.980.000
2022	20.485	Rp. 75.545.000

Sumber: Satu Data Kab. Cianjur

Salah satu aspek yang penting dalam kawasan wisata adalah fasilitas penginapan, seperti *homestay*. *Homestay* merupakan akomodasi yang tersedia bagi wisatawan di destinasi pariwisata, dimanfaatkan dengan mempergunakan daya tarik alam untuk keperluan rekreasi dan relaksasi. (Nurdin Hidayah, 2020). *Homestay* menyuguhkan pengalaman unik bagi para pelancong dengan menciptakan suasana akrab antara mereka dan tuan rumah, (Aryasih dan Aryanata, 2018)

Homestay Ibu Iis, berlokasi di Situs Gunung Padang, Cianjur Jawa Barat, telah beroperasi sejak tahun 2014 dan dikelola oleh Ibu Iis. Dengan total 3 kamar (2 kamar luar dan 1 kamar dalam), homestay ini berada di tengah beragam homestay lain di sekitar wilayah tersebut, yang menawarkan fasilitas dan harga yang berbeda-beda. Meskipun Ibu Iis berharap agar homestaynya diminati banyak orang dan memberikan keuntungan maksimal, ia belum memiliki gambaran pasti apakah usahanya telah memberikan laba sesuai dengan perencanaannya. Maka dari itu, Ibu Iis bermaksud mengalkulasi Titik Impas (Break Even Point atau BEP) guna menentukan sejauh mana pendapatan

yang diperoleh sebanding dengan biaya yang dikeluarkan. Pada situasi di mana pendapatan menyamai besaran biaya, homestay ini berada pada kondisi tanpa menghasilkan surplus atau defisit finansial. Analisis BEP ini diharapkan dapat membantu Ibu Iis dalam merencanakan laba yang lebih baik, sistematis, dan optimal ke depannya. (Baas and Schrooten, 2006)

Lewat Analisa BEP, manajemen akan memperoleh insight mengenai titik di mana usaha tidak mencapai keuntungan dan tidak mengalami kerugian finansial (Maulidin Dkk, 2020). Dengan demikian, mereka dapat menentukan tingkat penjualan minimum yang perlu dicapai untuk menghindari kerugian. Ketika hasil penjualan pada Titik Impas menurut Buchori dan Adiwiyah (2022), dibandingkan dengan proyeksi penjualan atau pada level penjualan tertentu, data tersebut memberikan wawasan mengenai sejauh mana volume penjualan dapat menurun. Keterkaitan atau selisih antara penjualan yang direncanakan dan titik BEP mencerminkan tingkat keamanan atau *Margin of Safety* bagi bisnis yang mengalami penurunan penjualan. *Margin of safety* yang besar lebih diinginkan daripada yang kecil, karena semakin besar *Margin of Safety*, maka potensi kerugian juga semakin berjarak dari potensi risiko yang mungkin dihadapi oleh *homestay*, (Biswas Dkk, 2023)

Penelitian ini dilakukan untuk memberikan gambaran tentang titik di mana homestay tersebut mencapai keseimbangan antara pendapatan dan biaya, serta menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi titik impas tersebut. Kajian ini diinginkan bisa menginformasikan wawasan yang berguna guna pengusaha sektor pariwisata, khususnya bagi pemilik homestay dengan panduan tentang perencanaan laba yang lebih optimal. Lalu, kajian ini diinginkan bisa jadi referensi penting bagi penelitian selanjutnya dalam upaya meningkatkan kualitas pengelolaan dan keberlanjutan usaha di sektor pariwisata.

Penelitian ini membatasi analisis terhadap Break Even Point, penjualan kamar minimal yang diperlukan, *Margin of Safety*, serta perubahan faktor-faktor yang memengaruhi titik impas pada homestay Ibu Iis di kawasan Gunung Padang dengan fokus pada data tahun 2022. Analisis ini diharapkan memberikan kontribusi yang signifikan bagi pemilik homestay dan pihak terkait dalam mengoptimalkan manajemen operasional dan perencanaan laba guna menjaga keberlangsungan usaha di masa depan.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 *Break Even Point (BEP)*

Break even point atau titik Impas menurut Kasmir (2010) merujuk pada kondisi di mana suatu bisnis tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian. Dengan kata lain, bisnis dianggap mencapai titik impas ketika total pendapatan setara dengan total biaya, atau jika laba kontribusi hanya cukup untuk menutupi biaya tetap (Mulyadi, 2014). Penting untuk mencatat bahwasanya analisa BEP ini menjadi suatu elemen kunci dalam perencanaan keuangan Homestay (Romanda, 2017). Sering kali disebut sebagai Analisis Perencanaan Laba (*profit planning*), analisis titik impas atau analisis pulang pokok merupakan aspek penting dalam mengelola keuangan Homestay, (Muliono, 2018)

2.2 *Faktor-Faktor yang mempengaruhi Break Even Point (BEP)*

Faktor-faktor yang memberi pengaruh *Break even point* (Syamsuddin, 2012):

1. Perubahan Biaya Variabel
2. Perubahan Biaya Tetap
3. Perubahan Harga Jual
4. Perubahan Volume Penjualan
5. Perubahan Komposisi Penjualan

2.3 *Break even point Multi Produk*

Dasar pendapat yang dijadikan dasar perbandingan penentuan *Break Event Point* pada *Homestay* yang produksinya beragam. Biaya tetap dan variabel dari setiap pusat biaya kegiatan hanya mengalokasikan biaya variabel ke produk, sementara biaya tetap dialokasikan ke beban (Halim dan Supomo, 2012). Melakukan analisis terhadap seluruh aktivitas yang diperlukan untuk perhitungan biaya berdasarkan aktivitas memberikan

peluang untuk mengidentifikasi dan menghapus aktivitas yang tidak esensial. (Duyo, 2013). Pemisahan biaya variabel dan tetap untuk setiap aktivitas meningkatkan keefektifan perhitungan biaya berdasarkan aktivitas, khususnya untuk pengambilan keputusan jangka pendek. Bila biaya tetap dan variabel untuk setiap kategori produk dapat diidentifikasi secara terpisah, hal ini memungkinkan penentuan batas kontribusi masing-masing produk terhadap total laba yang diperoleh oleh Homestay (Ahmad, 2011). Jika produk terdiri dari variasi jenis, maka penjualan dan biaya variabel untuk setiap produk menjadi unik, sehingga mengakibatkan perbedaan dalam margin kontribusi masing-masing produk. (Bustami & Nurlela, 2009)

2.4 Dasar Asumsi Break Even Point

Analisis BEP akan memberikan hasil yang akurat hanya jika faktor-faktor yang digunakan untuk menghitung titik impas tetap stabil, rumus perhitungan titik impas menurut (Mulyadi (2015) ialah:

$$\text{Impas} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

2.5 Margin Kontribusi

Margin Kontribusi adalah selisih antara pendapatan penjualan dan biaya variabel. Dalam konteks perhitungan keuangan, margin kontribusi mewakili seberapa besar pendapatan yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap dan memberikan kontribusi terhadap laba bersih perusahaan. Puspita K. (2012). Rumus Margin Kontribusi dikutip dari Supriyono (2012) yakni:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Pendapatan Penjualan} - \text{Biaya Variabel Total}$$

3. METODE PENELITIAN

Kajian ini punya tujuan guna menganalisa kelayakan usaha homestay Ibu Lis yang berlokasi di Kawasan Situs Gunung Padang, Cianjur. Kajian ini memakai data primer yang didapat dari wawancara dan observasi langsung pada obyek kajian. Data yang dipakai ialah biaya harga sewa kamar, jumlah pengunjung, hasil penjualan, dan biaya perlengkapan. Kajian ini memakai metode analisis deskriptif kuantitatif untuk memberikan gambaran tentang keadaan usaha homestay. Di lain sisi, kajian ini memakai metode analisis BEP guna memahami hubungan antara penjualan, biaya, dan laba.

3.1 Metode Analisis Data

1. Menghitung Margin Kontribusi Dalam Unit

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}$$

2. Menghitung Rasio Margin Kontribusi

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

3. Menghitung Break Even Point Multi Produk

$$\text{Break even point} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{(\text{MKa} \times \text{Prop.a}) + (\text{MKb} \times \text{Prop.b})}$$

4. Menghitung Penjualan Minimum

$$\text{Penjualan Minimum} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi}}$$

5. Menghitung *Margin of safety*

<p>Margin Keamanan</p> <p>Dalam Persentase = $\frac{\text{Anggaran Penjualan} - \text{BEP}}{\text{Anggaran Penjualan}} \times 100\%$</p> <p>Dalam Rupiah = Total Anggaran Penjualan - BEP</p>
--

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 *Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel*

Biaya Tetap (*fixed cost*) ialah sebuah tarif yang tak berubah meski jumlah barang dan jasa yang dihasilkan dalam kisaran tertentu. Kecuali biaya tetap per unit akan berubah bersamaan dengan perubahan tingkat aktivitas. Biaya Variabel (*variable cost*) ialah biaya yang dapat berubah mengikuti volume bisnis. Artinya semakin besar kegiatan penjualan barang maupun jasa, semakin besar pula biaya yang dibutuhkan. (Joy, 2016)

Berikut adalah klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel yang dibuat berdasarkan data yang diperoleh *Homestay Ibu Iis*:

Tabel 1. Biaya Tetap dan Biaya Variabel Homestay Ibu Iis 2022

Biaya Tetap	Jumlah
Depresiasi Bangunan	Rp 2.500.000
Pajak Bumi dan Bangunan	Rp 62.500
Depresiasi Perlengkapan	Rp 1.217.678
Biaya Perawatan Bangunan	Rp 500.000
Total	Rp 4.280.178
Biaya Variabel	Jumlah
Biaya Tenaga Kerja	Rp 1.840.000
Biaya Overhead Pabrik	Rp 1.048.000
Biaya Listrik dan Air	Rp 800.000
Total	Rp 3.688.000

Sumber: Data diolah oleh penulis, 2023

4.2 *Perhitungan Persentase Nilai Jual Relatif*

Perhitungan persentase nilai jual relatif digunakan untuk menghitung biaya tetap dan biaya variabel yang bagaimana biaya-biaya ini berkontribusi terhadap total nilai jual produk.

Tabel 2. Persentase Nilai Jual Relatif 2022

Tipe Kamar	Jumlah Kamar	Kamar Terhuni	Harga Sewa Kamar	Penjualan Kamar	Persentase Nilai Jual Relatif
Kamar Luar	2	77	Rp 100.000	Rp 7.700.000	77%
Kamar Dalam	1	15	Rp 150.000	Rp 2.250.000	23%
Total	3	92		Rp 9.950.000	100%

Sumber: Data diolah oleh penulis, 2023

Berdasar atas tabel 2, dapat diketahui persentase nilai jual relatif pada tipe kamar luar sebesar 77% dan tipe kamar dalam sebesar 23%. Dalam hal dapat diartikan bahwa paling diminati oleh konsumen yaitu kamar luar dalam hal ini wisatawan memperhatikan dari harga yang diberikan.

4.3 *Alokasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel ke Dalam Tiap Jenis Kamar*

Alokasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel ialah proses pembagian biaya-biaya tertentu ke berbagai produk, layanan, atau departemen dalam *Homestay*.

Tabel 3 Alokasi Biaya Tetap ke Dalam Tiap Jenis Kamar Berdasarkan Persentase Nilai Jual Relatif 2022

Tipe Kamar	Persentase Nilai Jual Relatif	Total Biaya Tetap	Jumlah Alokasi
Kamar Luar	77%	Rp4.280.178	Rp 3.312.299
Kamar Dalam	23%		Rp 967.880

Sumber: Data diolah oleh penulis, 2023

Tabel 4 Alokasi Biaya Variabel ke Dalam Tiap Jenis Kamar Berdasarkan Persentase Nilai Jual Relatif 2022

Tipe Kamar	Kamar Terhuni	Persentase Nilai Jual Relatif	Total Biaya Variabel	Jumlah Alokasi	Biaya Variabel Per Unit
Kamar Luar	77	77%	Rp 3.688.000	Rp 2.854.030	Rp 37.065
Kamar Dalam	15	23%		Rp 833.970	Rp 55.598

Sumber: Data diolah oleh penulis, 2023

Berdasar atas tabel 3 dapat diketahui bahwa alokasi biaya tetap ke dalam masing-masing jenis kamar dengan mengalikan persentase nilai jual relatif dengan total biaya tetap sehingga menghasilkan jumlah alokasi pada tipe kamar luar sebesar Rp. 3.312.299 dan tipe kamar dalam sebesar Rp. 967.880. Berdasar atas tabel 4 dapat diketahui bahwa alokasi biaya variabel ke dalam tiap jenis kamar dengan mengalikan persentase nilai jual relatif dengan total biaya variabel sehingga menghasilkan jumlah alokasi pada tipe kamar luar sebesar Rp. 2.854.030 dan tipe kamar dalam sebesar Rp. 833.970. Untuk biaya variabel per unit didapatkan dari masing-masing alokasi dibagi dengan kamar yang terhuni pada tipe kamar luar sebesar Rp. 37.065 dan tipe kamar dalam sebesar Rp. 55.598.

Pengalokasian setiap biaya perlu sejalan dengan kontribusi yang diberikan oleh tiap tipe kamar, menghindari pembebanan yang tidak proporsional terhadap satu jenis kamar tertentu. Maka, alokasi biaya harus dilakukan secara transparan, sejalan dengan jenis biaya yang bersangkutan.

4.4 Perhitungan Laporan Laba Rugi

Tabel 5 Laporan Laba Rugi Homestay Ibu Iis Tahun 2022

Keterangan	Kamar Luar	Persen	Kamar Dalam	Persen	Total	Persen
Penjualan	Rp 7.700.000	100%	Rp 2.250.000	100%	Rp 9.950.000	100%
Biaya Variabel	Rp 2.854.030	29%	Rp 833.970	8%	Rp 3.688.000	37%
Margin Kontribusi	Rp 4.845.970	49%	Rp 1.416.030	14%	Rp 6.262.000	63%
Biaya Tetap	Rp 3.312.299		Rp 967.880		Rp 4.280.178	
Laba	Rp 1.533.671		Rp 448.151		Rp 1.981.822	

Sumber: Data diolah oleh penulis, 2023

Berdasar atas tabel 5 dapat diketahui bahwa masing-masing jenis kamar memperoleh laba. Perhitungan laba diperoleh dengan penjualan dikurangi biaya variabel kemudian diperoleh margin kontribusi. Semakin tinggi margin kontribusi yang dihasilkan maka semakin tinggi pendapatan yang dihasilkan sehingga bisa untuk menutupi biaya variabel sehingga pada jumlah margin kontribusi ini hasilnya mampu untuk menutupi biaya tetap dan diketahui besar laba tiap jenis kamar. Pada tipe kamar luar menghasilkan laba sebesar Rp. 1.533.671 dan tipe kamar dalam menghasilkan laba sebesar Rp. 448.151 . Pada 2 tipe kamar tersebut menghasilkan total laba sebesar Rp. 1.981.822 .

4.5 Perhitungan Rasio Margin Kontribusi

Rasio margin kontribusi merupakan sebagaimana margin kontribusi akan berpengaruh pada setiap penjualan dan untuk menutupi biaya tetap yaitu untuk kamar luar sebesar 0,49 dan untuk kamar dalam sebesar 0,14 . Rencana laba disusun lewat perhitungan Margin of Safety atau tingkat keamanan Homestay, yang kemudian diikuti dengan analisis

target laba. Perhitungan Margin of Safety memberikan informasi mengenai sejauh mana penurunan penjualan dapat terjadi dari realisasi penjualan yang telah direncanakan.

4.6 Perhitungan Break Even Point

BEP ialah titik di mana total pendapatan atau penjualan suatu Homestay sama dengan total biaya. Pada titik ini, Homestay tak mendapati keuntungan (laba) maupun kerugian (rugi).

$$\text{Break even point Multi Produk} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{(\text{MKa} \times \text{Prop.a}) + (\text{MKb} \times \text{Prop.b})}$$

Margin Kontribusi:

Kamar Luar = Rp. 100.000 – Rp. 37.065 = Rp. 62.935

Kamar Dalam = Rp. 150.000 – Rp. 55.598 = Rp. 94.402

Prop:

Persentase Kamar Luar = 77%

Persentase Kamar Dalam = 23%

A. Break even point Dalam Unit

$$\begin{aligned} \text{Break even point} &= \frac{\text{Rp.4.280.178}}{(\text{Rp.62.935} \times 77\%) + (\text{Rp.94.402} \times 23\%)} \\ &= \frac{\text{Rp.4.280.178}}{\text{Rp.70.050}} \\ &= 61 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Break even point (BEP) dalam Unit pada setiap jenis kamar:

Kamar Luar = 77% x 61 unit = 47 unit

Kamar Dalam = 23% x 61 unit = 14 unit

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui bahwa *Break even point* dalam Unit dapat diketahui bahwa untuk kamar luar sebesar 47 unit dan untuk kamar dalam sebesar 14 unit dengan total sebanyak 61 unit.

B. Break even point Dalam Rupiah

Break even point = Unit x Harga Jual

Kamar Luar = 47 unit x Rp. 100.000 = Rp. 4.728.451

Kamar Dalam = 14 Unit x Rp. 150.000 = Rp. 2.072.535

Berdasar atas perhitungan diatas bisa dipahami bahwasanya total BEP dalam Rupiah untuk tiap jenis kamar pada kamar luar sebesar Rp. 4.728.451 dan untuk kamar dalam sebesar Rp. 2.072.535 dengan total sebesar Rp. 6.800.986 .

Homestay ibu iis memiliki 2 jenis kamar yang berbeda karena masing-masing jenis kamar memiliki kapasitas serta harga yang berbeda dan unit yang dihasilkan pun berbeda. Maka dapat diketahui bagaimana kombinasi kedua kamar tersebut mempengaruhi sebuah titik impas keseluruhan. Pada kamar luar setidaknya harus menjual sebanyak 47 unit kamar untuk sampai pada titik impas yang berarti pada tingkat penjualan dibawah 47 unit akan mengalami kerugian sementara diatas 47 unit akan menghasilkan keuntungan. Sedangkan pada kamar dalam setidaknya harus menjual sebanyak 14 unit kamar untuk sampai pada titik impas yang berarti pada tingkat penjualan dibawah 14 unit akan mengalami kerugian sementara diatas 14 unit akan menghasilkan keuntungan.

4.7 Penjualan Minimum Yang Harus Dicapai

Pada tahun sebelumnya Ibu Iis mendapatkan laba sebesar Rp. 15.626.524 dari penjualannya sehingga target keuntungan bisa dikalkulasi besarnya penjualan minimal yakni:

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp. 4.280.178} + \text{Rp. 15.626.524}}{\text{Rp. 157.337}} \\ &= \frac{\text{Rp. 19.906.702}}{\text{Rp. 157.337}} \\ &= 126 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Penjualan Untuk Masing-Masing Jenis Kamar:

Dalam Unit

Kamar Luar: 77% x 126 unit = 97 unit

Kamar Dalam: 23% x 126 unit = 29 unit

Dalam Rupiah

Kamar Luar: 97 unit x Rp. 100.000 = Rp. 9.700.000

Kamar Dalam: 29 unit x Rp. 150.000 = Rp. 4.350.000

Berdasar atas kalkulasi tersebut, bisa dip[ahami bahwasanya penjualan minimum yang wajib digapai untuk mencapai target laba yang diinginkan sebanyak 97 unit untuk kamar luar dan 29 unit untuk kamar dalam. Untuk penjualan dalam rupiah sebesar Rp. 9.700.000 untuk kamar luar dan Rp. 4.350.000 untuk kamar dalam.

4.8 Perhitungan Margin of safety

$$\text{Margin of safety dalam Persentase} = \frac{\text{Anggaran Penjualan} - \text{BEP}}{\text{Anggaran Penjualan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Kamar Luar} &= \frac{\text{Rp. 7.700.000} - \text{Rp. 4.728.451}}{\text{Rp. 7.700.000}} \times 100\% \\ &= 38,59\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Kamar Dalam} &= \frac{\text{Rp. 2.250.000} - \text{Rp. 2.072.535}}{\text{Rp. 2.250.000}} \times 100\% \\ &= 7,8\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety dalam Rupiah} &= \text{Anggaran penjualan} - \text{Break even point} \\ &= \text{Rp. 9.950.000} - \text{Rp. 6.800.986} \\ &= \text{Rp. 3.149.014} \end{aligned}$$

$$\text{Kamar Luar} = 77\% \times \text{Rp. 3.149.014} = \text{Rp. 2.424.740}$$

$$\text{Kamar Dalam} = 23\% \times \text{Rp. 3.149.014} = \text{Rp. 724.273}$$

Analisis *Break Even Point* pada *Homestay* Ibu Iis tahun 2022 menunjukkan *Margin of Safety*, yang merupakan tingkat keamanan terhadap penurunan penjualan. Untuk kamar luar, *Margin of Safety* mencapai 38,59%, sedangkan untuk kamar dalam adalah 7,98% dalam bentuk persentase. Dalam nilai rupiah, kamar luar memiliki *Margin of Safety* sebesar Rp. 2.424.740, sementara kamar dalam sebesar Rp. 724.273. Hal ini menandakan bahwa makin tinggi *Margin of Safety*, makin rendah risiko kerugian. Namun, penurunan pada kamar dalam menunjukkan potensi risiko karena memiliki *Margin of Safety* yang lebih rendah, menandakan kerawanan terhadap potensi kerugian jika penjualan menurun

4.9 Perhitungan Perubahan Faktor Yang Mempengaruhi Break Even Point

a. Perubahan Harga Sewa Kamar

Kenaikan tarif sewa kamar dapat mengakibatkan perubahan dalam besarnya titik impas. Perubahan harga sewa kamar secara langsung memengaruhi total penjualan yang diperoleh. Dampak ini juga meresahkan jumlah titik impas, baik dalam nilai rupiah maupun unit yang diperlukan untuk mencapainya.

Ibu iis ingin menaikkan harga sewa *homestay* sebesar 25%, di lain sisi harga jenis kamar lain tak berubah, alhasil BEP keseluruhannya yakni:

$$\begin{aligned} \text{Kamar Luar naik 25\%} &= \text{Rp. } 100.000 + (\text{Rp. } 25.000) \\ &= \text{Rp. } 125.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Kamar Dalam naik 25\%} &= \text{Rp. } 150.000 + (\text{Rp. } 37.500) \\ &= \text{Rp. } 187.500 \end{aligned}$$

Tabel 6 Laporan Laba Rugi Sesudah Adanya Kenaikan Harga 2022

Keterangan	Kamar Luar	Kamar Dalam	Total
Harga Sewa Kamar	Rp 125.000	Rp 187.500	
Jumlah Kamar Yang Dihuni	77	15	92
Penjualan	Rp 9.625.000	Rp 2.812.500	Rp 12.437.500
Biaya Variabel (-)	(Rp 2.854.030)	(Rp 833.970)	(Rp 3.688.000)
Margin Kontribusi	Rp 6.770.970	Rp 1.978.530	Rp 8.749.500
Biaya Tetap (-)	(Rp 3.312.299)	(Rp 967.880)	(Rp 4.280.178)
Laba	Rp 3.458.671	Rp 1.010.650	Rp 4.469.321

Sumber: Data diolah oleh penulis, 2023

Margin Kontribusi:

$$\text{Kamar Luar} = \text{Rp. } 125.000 - \text{Rp. } 37.065 = \text{Rp. } 87.935$$

$$\text{Kamar Dalam} = \text{Rp. } 187.000 - \text{Rp. } 55.598 = \text{Rp. } 131.902$$

Prop:

$$\text{Persentase Kamar Luar} = 77\%$$

$$\text{Persentase Kamar Dalam} = 23\%$$

A. Break even point Dalam Unit

$$\begin{aligned} \text{Break even point} &= \frac{\text{Rp. } 4.280.178}{(\text{Rp. } 67.709 \times 77\%) + (\text{Rp. } 30.337 \times 23\%)} \\ &= \frac{\text{Rp. } 4.280.178}{\text{Rp. } 98.047} \\ &= 43 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Break even point (BEP) dalam Unit pada setiap jenis kamar:

$$\text{Kamar Luar} = 77\% \times 43 \text{ unit} = 33 \text{ unit}$$

$$\text{Kamar Dalam} = 23\% \times 43 \text{ unit} = 10 \text{ unit}$$

Berdasar atas kalkulasi tersebut bisa dipahami bahwasanya BEP dalam Unit dapat diketahui bahwa untuk kamar luar sebesar 33 unit dan untuk kamar dalam sebesar 10 unit dengan total sebanyak 43 unit.

B. Break even point Dalam Rupiah

$$\text{Break even point} = \text{Unit} \times \text{Harga Jual}$$

$$\text{Kamar Luar} = 33 \text{ unit} \times \text{Rp. } 125.000 = \text{Rp. } 4.125.000$$

$$\text{Kamar Dalam} = 10 \text{ Unit} \times \text{Rp. } 187.500 = \text{Rp. } 1.875.000$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui total BEP rupiahnya pada jenis kamar pada kamar luar sebesar Rp. 4.125.000 dan untuk kamar dalam sebesar Rp. 1.875.000 dengan totalnya Rp. 6.000.000. Dari perhitungan tersebut, terdapat perubahan pada tingkat total titik impas, baik sebelum maupun setelah terjadinya penyesuaian harga sewa per kamar. Yang terjadi pada titik impas ketika harga sewa dinaikkan yaitu turun dari sebelumnya dan mengakibatkan laba semakin naik untuk dapat menutupi biaya-biaya yang telah dikeluarkan.

Apabila ibu iis menurunkan sejumlah harga sewa per kamar maka yang terjadi adalah:

$$\begin{aligned} \text{Kamar Luar turun 10\%} &= \text{Rp. 100.000} - \text{Rp. 10.000} \\ &= \text{Rp. 90.000} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Kamar Dalam turun 10\%} &= \text{Rp. 150.000} - \text{Rp. 15.000} \\ &= \text{Rp. 135.000} \end{aligned}$$

Tabel 7 Laporan Laba Rugi Sesudah Adanya Penurunan Harga 2022

Keterangan	Kamar Luar	Kamar Dalam	Total
Harga Sewa Kamar	Rp 90.000	Rp 135.000	
Jumlah Kamar Yang Dihuni	77	15	92
Penjualan	Rp 6.930.000	Rp2.025.	Rp 9.180.000
Biaya Variabel (-)	(Rp 2.854.030)	(Rp 833.970)	(Rp 3.688.000)
Margin Kontribusi	Rp 4.075.970	Rp 1.416.030	Rp 5.267.000
Biaya Tetap (-)	(Rp 3.312.299)	(Rp 967.880)	(Rp 4.280.178)
Laba	Rp 763.671	Rp 448.150	Rp 986.822

Sumber: Data diolah oleh penulis, 2023

Margin Kontribusi:

$$\text{Kamar Luar} = \text{Rp. 90.000} - \text{Rp. 37.065} = \text{Rp. 52.935}$$

$$\text{Kamar Dalam} = \text{Rp. 135.000} - \text{Rp. 55.598} = \text{Rp. 79.402}$$

Prop:

$$\text{Persentase Kamar Luar} = 77\%$$

$$\text{Persentase Kamar Dalam} = 23\%$$

A. Break even point Dalam Unit

$$\begin{aligned} \text{Break even point} &= \frac{\text{Rp.4.280.178}}{(\text{Rp.52.935} \times 77\%) + (\text{Rp.79.402} \times 23\%)} \\ &= \frac{\text{Rp.4.280.178}}{\text{Rp.59.021}} \\ &= 72 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Break even point (BEP) dalam Unit pada setiap jenis kamar:

$$\text{Kamar Luar} = 77\% \times 72 \text{ unit} = 55 \text{ unit}$$

$$\text{Kamar Dalam} = 23\% \times 72 \text{ unit} = 16 \text{ unit}$$

Berdasar atas perhitungan diatas bisa dipahami bahwasanya BEP pada Unit dapat diketahui bahwa untuk kamar luar sebesar 55 unit dan untuk kamar dalam sebesar 16 unit dengan total sebanyak 71 unit.

B. Break even point Dalam Rupiah

$$\text{Break even point} = \text{Unit} \times \text{Harga Jual}$$

$$\text{Kamar Luar} = 55 \text{ unit} \times \text{Rp. 90.000} = \text{Rp. 4.950.000}$$

$$\text{Kamar Dalam} = 16 \text{ Unit} \times \text{Rp. 135.000} = \text{Rp. 2.160.000}$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui total BEP pada kalkulasi Rupiah pada tiap-tiap jenis kamar pada kamar luar sebesar Rp. 4.950.000 dan untuk kamar dalam sebesar Rp. 2.160.000 dengan totalnya yang mencapai Rp. 7.110.000. Dengan menaikkan harga sebanyak 25% ibu iis bisa mengambil keuntungan sebesar 10% dengan bermodalkan belanja bahan masakan sebesar 15%. Lalu bila dengan menurunkan harga sewa kamar tentunya ibu iis harus bisa mengurangi fasilitas yang telah disediakan sebelumnya seperti kopi, teh, gula. Namun fasilitas yang lainnya tetap diberikan seperti air mineral, sabun, shampo, dll.

b. Perubahan Biaya Variabel

Kenaikan biaya variabel *homestay* ibu iis disebabkan oleh berbagai faktor yaitu kenaikan harga bahan baku makanan, tenaga kerja serta unit kamar yang telah disewakan. Maka dapat dihitung sebagai berikut:

Kamar Luar naik 15% = Rp. 2.854.030 + (Rp. 428.104)

= Rp. 3.282.134

Kamar Dalam naik 15% = Rp. 833.970 + (Rp. 143.859)

= Rp. 959.065

Tabel 8 Perubahan Biaya Variabel 2022

Keterangan	Kamar Luar	Kamar Dalam	Total
Harga Sewa Kamar	Rp 100.000	Rp 150.000	
Jumlah Kamar Yang Dihuni	77	15	92
Penjualan	Rp 7.700.000	Rp2.250.00	Rp 9.950.000
Biaya Variabel (-)	(Rp 3.282.134)	(Rp 959.065)	(Rp 4.241.200)
Margin Kontribusi	Rp 4.417.865	Rp 1.290.935	Rp 5.708.800
Biaya Tetap (-)	(Rp 3.312.299)	(Rp 967.880)	(Rp 4.280.178)
Laba	Rp 1.105.566	Rp 323.055	Rp 1.428.622

Sumber: Data diolah oleh penulis, 2023

Margin Kontribusi:

Kamar Luar = Rp. 100.000 – Rp. 42.625 = Rp. 57.375

Kamar Dalam = Rp. 150.000 – Rp. 63.938 = Rp. 86.062

Prop:

Persentase Kamar Luar = 77%

Persentase Kamar Dalam = 23%

A. Break even point Dalam Unit

$$\begin{aligned} \text{Break even point} &= \frac{\text{Rp.4.280.178}}{(\text{Rp.57.375} \times 77\%) + (\text{Rp.86.062} \times 23\%)} \\ &= \frac{\text{Rp.4.280.178}}{\text{Rp.63.972}} \\ &= 67 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Break even point (BEP) dalam Unit pada setiap jenis kamar:

Kamar Luar = 77% x 67 unit = 51 unit

Kamar Dalam = 23% x 67 unit = 15 unit

Berdasar atas perhitungan diatas bisa dipahami bahwasanya *Break even point* dalam Unit dapat diketahui bahwa untuk kamar luar sebesar 51 unit dan untuk kamar dalam sebesar 15 unit dengan total sebanyak 66 unit.

B. Break even point Dalam Rupiah

Break even point = Unit x Harga Jual

Kamar Luar = 51 unit x Rp. 100.000 = Rp. 5.100.000

Kamar Dalam = 15 Unit x Rp. 150.000 = Rp. 2.250.000

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui total *Break even point* dalam Rupiah untuk masing-masing jenis kamar pada kamar luar sebesar Rp. 5.100.000 dan untuk kamar dalam sebesar Rp. 2.250.000 dengan total sebesar Rp. 7.350.000 .

5. KESIMPULAN

Berdasar atas hasil analisa data yang dijalankan di Homestay Ibu Iis, alhasil bisa diambil simpulan bahwasanya:

1. *Break even point* multi produk kamar yaitu 47 unit kamar luar dan sebanyak 14 unit kamar dalam. Penyewaan kamar pada saat *break even point* dalam Rupiah yaitu kamar luar sebesar Rp. 4.728.451 dan kamar dalam sebesar Rp. 2.072.535 .
2. Penyewaan Kamar Minimum untuk *homestay* memperoleh keuntungan sebesar Rp. 15.626.524 yang merupakan laba dari tahun sebelumnya yaitu sebanyak 126 unit.
3. *Margin of safety* pada *homestay* Ibu Iis tahun 2022 dalam persentase untuk kamar luar sebesar Rp. 38,59% dan untuk kamar dalam sebesar 7,98% sedangkan dalam rupiah untuk kamar luar sebesar Rp. 2.424.740 dan untuk kamar dalam sebesar Rp. 724.273.
4. Perubahan faktor yang memberi pengaruh *break even point* pada *homestay* ibu iis yaitu perubahan harga sewa kamar dan biaya variabel. Jika harga sewa kamar dinaikkan sebesar 25% maka *break even point* turun dan laba bertambah begitupun sebaliknya jika harga sewa diturunkan 10% maka *break even point* naik dan laba berkurang. Untuk biaya variabel dinaikkan sebesar 15% maka *break even point* naik dan laba berkurang begitupun sebaliknya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, K. (2011) *Akuntansi Manajemen: Dasar-dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan* . Jakarta: Rajawali Pers.
- Aryasih, P. and Aryanata, N. (2018) 'Homestay Dan Budaya: Idealisme Keberadaan Homestay', *Mozaik Pariwisata Berbasis Kerakyatan*, pp. 93–102.
- Baas, T. and Schrooten, M. (2006) *Relationship Banking and SMEs : A Theoretical Analysis*. Small Business Economic.
- Biswas, M., Afsana, J. and Rahman, S. (2023) 'Break-Even Analysis of Square Textile Limited: An Empirical Study', *International Journal of Science and Business*, 21(1), pp. 32–41.
- Buchori, D. and Adiwiyah, A. (2022) 'Analisis Titik Impas Pada Penjualan Kamar Homestay Tri G Di Kabupaten Berau', *Accountia Journal (Accounting Trusted, Inspiring, Authentic Journal)*, , 6(2), pp. 21–30.
- Bustami B and Nurlela (2009) *Akuntansi Biaya Melalui Pendekatan Manajerial*. Yogyakarta: Mitra Wacana Media.
- Duyo, S. (2013) 'Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Sintesa Peninsula Manado.', *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, , 1(3).
- Halim, A. and Supomo, B. (2012) *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.
- Joy T (2016) 'Analisis Perencanaan Laba Homestay Dengan Penerapan Break even point Pada PT. Kharisma Sentosa Manado', *Jurnal EMBA*, 4(1), pp. 376–385.
- Kasmir (2010) *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana Prenada Media.
- Maulidin, M., Indrawan, A. and Sudarma, A. (2020) 'Analisis Break even point Sebagai Alat Profit Planning Pada Hotel Wijaya Sukabumi', *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 4(1), pp. 306–316.
- Muliono, W. (2018) *Analisis Break even point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus: UD. Flamboyan Coconut Center Kabupaten Batubara)*. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Mulyadi (2014) *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Mulyadi (2015) *Akuntansi Manajemen, Edisi Ketiga*. Jakarta: Salemba Emban Patria.
- Romanda, C. (2017) 'Break even point Sebagai Alat Perencanaan Laba Hotel (Studi Kasus Hotel Ranggonang Sekayu).', *Jurnal Riset Akuntansi Dan Manajemen*, 6(1), pp. 1–10.
- Supriyono (2012) *Akuntansi Manajemen: Proses Pengendalian Manajemen*. Yogyakarta: YKPN.

Syamsuddin, L. (2012) *Manajemen Keuangan Homestay Konsep Aplikasi Dalam: Perencanaan, Pengawasan, Dan Pengambilan Keputusan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.