

**ANALISIS TINGKAT OPERATING LEVERAGE PADA
HOTEL DJAKARTA II SAMARINDA**

Oleh :

MUHAMMAD NOOR

NIM : 8770003

NIRM : 87.11.311.401101.00209



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH
S A M A R I N D A**

1994

Judul Skripsi : ANALISIS TINGKAT OPERATING LEVERAGE
PADA HOTEL DJAKARTA II DI SAMARINDA

Nama Mahasiswa : MUHAMMAD NOOR

N I R M : 87.11.311.401101.00209

No.Induk Mahasiswa : 8 7 7 0 0 0 3

J u r u s a n : Manajemen

Jenjang Studi : Strata Satu (S1)

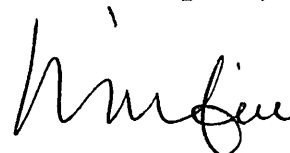
Menyetujui,

Pembimbing I,



Drs. M. Bustamin Abdullah

Pembimbing II,



Zainal Arifin, SE.

Mengetahui,

Ketua STIE Muhammadiyah
Samarinda

RINGKASAN

MUHAMMAD NOOR, Analisis Tingkat Operating Leverage pada Hotel Djakarta II Samarinda, (di bawah bimbingan Bapak Drs. M. Bustamin Abdullah dan Bapak Zainal Arifin, SE.)

Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana dan berapa besar tingkat leverage operasi yang dicapai Hotel Djakarta II pada tahun 1993. Serta sebagai landasan atau dasar pertimbangan bagi pimpinan dalam pengambilan keputusan, sehingga berguna untuk perusahaan dalam menentukan perencanaan di masa yang akan datang.

Analisis tingkat leverage operasi merupakan analisis keuangan yang dapat dipergunakan oleh perusahaan guna menyelidiki mengenai masalah perubahan laba yang diperosleh perusahaan dalam persentase, terhadap perubahan dalam penjualan sebagai akibat adanya penggunaan biaya-biaya operasi, baik biaya tetap, biaya variabel maupun biaya semi variabel atau semi tetap.

Berdasarkan hasil analisis dapat diketahui bahwa pada tahun 1993, dari hasil analisis diketahui bahwa besarnya tingkat leverage operasi atau Degree Of Operating Leverage (DOL) kamar jenis Standar adalah sebesar 7,91 yang berarti setiap peningkatan penjualan sebesar 1 % akan menyebabkan kenaikan pada pendapatan sebelum bunga dan pajak (EBIT) sebesar 7,91 %. Kamar Standar tingkat Operating Leverage yang dicapai adalah sebesar 3,17 yang berarti bila penjualan naik sebesar 1 % maka tingkat pendapatan sebelum bunga dan pajak (EBIT) akan naik pula

sebesar 3,17 %. Kamar VIP Tingkat Degree of Operating Leverage yang dihasilkan sebesar 1,63 yang berarti apabila ada kenaikan pada penjualan sebesar 1 % akan mengakibatkan pula tingkat pendapatan sebelum bunga dan Pajak (EBIT) naik sebesar 1,63 % . Sedangkan untuk kamar Ekstra VIP Tingkat Degree of Operating Leverage yang diperoleh sebesar 1,53 % yang akan mengakibatkan pula tingkat pendapatan sebelum bunga dan Pajak (EBIT) akan naik sebesar 1,53

Karena Tingkat Degree of Operating Leverage yang dihasilkan oleh Hotel Djakarta II Samarinda adalah positif atau favorable dimana revenue yang diperoleh setelah dikurangi dengan biaya variabel lebih besar dari pada biaya tetap, maka hipotesis yang diajukan di muka terbukti dan dapat diterima.

RIWAYAT HIDUP

A. DATA PRIBADI

1. Nama Penulis : MUHAMMAD NOOR
2. Tempat/Tgl. Lahir : Samarinda, 2 Juni 1965
3. Jenis Kelamin : Laki-Laki
4. Agama : Islam
5. Pekerjaan : PT. Bank Dagang Negara Persero
6. Alamat : Jl. Raya Semanggi Blok G No.8
Samarinda
7. Riwayat Pendidikan :
 1. Tamat SD Tahun 1977
 2. Tamat SMTP Tahun 1981
 3. Tamat SMTA Tahun 1984
 4. STIE MUHAMMADIYAH Samarinda
Tahun 1987

B. DATA KELUARGA

8. Nama Bapak : H. M. Ibrahim
9. Nama Ibu : Hajjah Rohaniah
10. Nama Isteri : Rita Rindayanti
11. Nama Ibu : Ryan Pratama

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa, oleh karena atas Anugerah-Nya jualah penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, yang mana skripsi ini merupakan sebagai salah satu syarat yang harus dipenuhi untuk mendapatkan gelar Sarjana pada Sekolah Tinggi Ilmu, Ekonomi Muhammadiyah (STIEM) Samarinda, disamping penulis juga bermaksud untuk mengembangkan Ilmu Pengetahuan yang di peroleh selama masa perkuliahan, dan mencoba menuliskannya secara Ilmiah dalam bentuk skripsi.

Didalam penyusunan skripsi ini banyak pihak yang telah membantu baik dorongan moral maupun material sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Sehubungan dengan bantuan tersebut maka secara berturut-turut penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Ketua STIE Muhammadiyah Samarinda beserta staff Dosen yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan yang sangat bermanfaat.
2. Bapak Drs. M. Bustamin Abdullah dan Bapak Drs. Zainal Arifin yang telah banyak mengarahkan dan membimbing penulis dalam keseluruhan kegiatan penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Pimpinan Hotel Djakarta II Samarinda dan karyawan yang telah bersedia menerima penulis untuk mengadakan penelitian dan memberikan informasi serta data-data yang diperlukan dalam penulisan skripsi ini

4. Rekan-rekan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah (STIEM) yang turut serta memberikan bantuan berupa pemikiran dan pendapat yang sangat berguna.
5. Kepada seluruh keluarga dan Istri tercinta yang telah memberikan motivasi yang sangat besar dalam menyelesaikan Studi.

Semoga segala bantuan dan dorongan baik moril maupun materiil yang telah diterima penulis memperoleh balasan yang besar dari Tuhan Yang Maha Pengasih.

Akhirnya penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan, hal ini karena terbatasnya kemampuan dan pengetahuan penulis semata. Kritik dan saran sangat diharapkan demi kesempurnaan skripsi ini sehingga dapat berguna bagi kita semua.

Samarinda, September 1994

P e n u l i s,

MUHAMMAD NOOR

DAFTAR I S I

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
RINGKASAN	iii
RIWAYAT HIDUP	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	3
D. Sistematika Penulisan	4
BAB II. DASAR TEORI	7
A. Manajemen Pembelanjaan	7
1. Pengantar dan Pengertian Manajemen Pembelanjaan.....	6
2. Fungsi Manajemen Pembelanjaan ...	9
3. Sumber-sumber Permodalan	11
B. Analisis Tingkat Operating Leverage.	13
1. Operating Leverage	13
2. Titik Leverage	15
3. Pengertian dan Sifat Biaya	17
C. Hipotesis	26
D. Definisi Konsepsional	26

BAB III. METODE PENDEKATAN	28
A. Definisi Operasional	28
B. Rincian Data Yang Diperlukan	29
C. Jangkauan Penelitian	20
D. Teknik Pengumpulan Data	30
E. Alat Analisis dan Pengujian Hipotesis	31
BAB IV. HASIL PENELITIAN	34
A. Gambaran Umum Hotel Djakarta II	34
B. Struktur Organisasi	35
C. Laporan Kegiatan Perusahaan	45
D. Laporan Keuangan Hotel Djakarta II ..	50
BAB V. ANALISIS DAN PEMBAHASAN	51
A. Analisis	51
B. Pembahasan	69
BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN	73
A. Kesimpulan	73
B. Saran-Saran.....	76

Daftar Kepustakaan

DAFTAR TABEL

Nomor	Tubuh Utama	Halaman
1.	Bagian dan jumlah karyawan Hotel Djakarta II Samarinda Tahun 1993	45
2.	Jenis Kamar Serta Kapasitas Kamar Pada Hotel Djakarta II	46
3	Tarif Sewa Kamar Permalam Pada Hotel Djakarta II Samarinda	46
4	Laporan Pemakaian Kamar Pada Hotel Djakarta II Samarinda Periode Tahun 1991	47
5	Laporan Pemakaian Kamar Pada Hotel Djakarta II Samarinda Periode Tahun 1992	48
6	Laporan Pemakaian Kamar Pada Hotel Djakarta II Samarinda Periode Tahun 1993	49
7	Laporan Rugi Laba Hotel Djakarta II Samarinda	50
8	Unsur Biaya Listrik Tetap Hotel Djakarta II Samarinda	53
9	Unsur Biaya Air Tetap Hotel Djakarta II Samarinda	54
10	Unsur Biaya Telepon Tetap Hotel Djakarta II Samarinda	54
11	Prosentase Penjualan Kamar Hotel Djakarta II	56
12	Perhitungan Break Even Point Secara Totalitas	59

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Tubuh Utama	Halaman
1.	Sturuktur Organisasi Hotel Djakarta Samarinda	II 37
2.	Break Even Chart Untuk kamar Ekonomi	61
3.	Break Even Chart Untuk kamar Standar	62
4.	Break Even Chart Untuk kamar V I P	63
5.	Break Even Chart Untuk kamar Ekstra VIP	64

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kalimantan Timur pada umumnya dan Kotamadya Samarinda pada khususnya, dewasa ini terlihat perkembangan pembangunan di segala sektor terutama pembangunan yang berupa fisik, baik itu yang dibangun pemerintah maupun yang dibangun oleh masyarakat, semua terlihat berkembang dengan pesat.

Keadaan tersebut akan membawa dampak dengan semakin meningkatnya pertumbuhan penduduk Kotamadya Samarinda yang diakibatkan oleh migrasi.

Berkaitan dengan itu pula, perkembangan di bidang industri kepariwisataan semakin digalakkan dan merupakan wujud nyata dari program pemerintah yaitu paket wisata dengan tujuan menarik arus wisatawan berkunjung ke obyek-obyek wisata di tanah air kita. Upaya ini dalam rangka untuk menjadikan industri pariwisata sebagai salah satu penunjang perekonomian daerah di samping untuk pengembangan sosial dan budaya.

Perhotelan tidak dapat dipisahkan dari kegiatan pariwisata, ini karena hotel adalah merupakan bagian penting atau pelaku utama daripada produk jasa pariwisata itu sendiri. Sehubungan dengan itu, penulis menganggap bahwa sangat diperlukannya keahlian dan manajemen yang

professional untuk dapat mengelola hotel-hotel yang ada di Kalimantan Timur, khususnya di Samarinda, sehingga mampu berkembang dan memenuhi harapan dari pemerintah daerah tersebut.

Adapun hotel-hotel yang sejenis dengan Hotel Djakarta II yaitu : Hotel Temindung, Hotel Bone Indah, Hotel Rahmat Abadi, Hotel Merdeka, Hotel Mesir, Hotel Hidayah I dan Hotel Sukarni. Banyaknya hotel sejenis dengan Hotel Djakarta II ini menyebabkan terjadinya persaingan yang semakin kompetitif antara Hotel-yang sejenis dalam menarik para tamu untuk menginap di hotelnya masing-masing. Dengan keadaan kondisi semacam ini pimpinan perusahaan dituntut untuk lebih peka dan jeli dalam menghadapi setiap kesempatan pasar yang ada, dengan memberikan pelayanan yang terbaik bagi para tamu agar para tamu tadi kembali ke Kota Samarinda, mereka akan kembali menginap di Hotel Djakarta II.

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis di ketahui bahwa penjualan kamar Hotel Djakarta II dari tahun ketahun mengalami peningkatan. Peningkatan penjualan ini diikuti pula dengan kenaikan biaya operasional yang terjadi.

Agar Hotel tersebut dapat bersaing dan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dengan mengetahui berapa besar kekuatan perusahaan yang dikelolanya dan dimana letak kelemahannya, bagaimana perkembangan perusahaan tersebut serta kebijaksanaan apa yang dapat

diambil untuk mengadakan perbaikan maupun upaya untuk meningkatkan keuntungan yang optimal.

Berdasarkan uraian-uraian tersebut di atas, maka penulis mencoba untuk menganalisis secara historical terhadap penggunaan biaya-biaya operasional Hotel Djakarta II Samarinda dan hubungannya dengan penjualan kamar hotel dengan menggunakan analisis Tingkat Operasi (Degree of Operating Leverage = DOL).

B. Perumusan Masalah

Sehubungan dengan latar belakang yang telah di kemukakan terdahulu, maka penulis berkesimpulan bahwa yang menjadi pokok permasalahan adalah sebagai berikut :

"Bagaimana Tingkat Operasi (Degree of Operating Leverage = DOL) yang dicapai Hotel Djakarta II pada tahun 1993.

C. Tujuan dan kegunaan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penulisan ini adalah untuk mengetahui bagaimana dan berapa besar tingkat leverage operasi yang dicapai Hotel Djakarta II pada tahun 1993.

Sebagai landasan atau dasar pertimbangan oleh pimpinan dalam pengambilan keputusan, sehingga berguna bagi perusahaan dalam menentukan perencanaan di masa yang akan datang.

D. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika dalam penulisan skripsi ini terbagi atas enam bab yang terdiri dari :

Bab I. PENDAHULUAN, yang terdiri dari latar belakang, perumusan masalah dan tujuan penelitian. Pada Bab pendahuluan memberikan gambaran umum tentang pokok materi yang dibahas. Pada perumusan masalah menguraikan persoalan inti yang menjadi titik tolak diadakannya penulisan skripsi ini. Sedang pada tujuan penelitian adalah untuk mengetahui pada volume penjualan kamar hotel berapakah berapakah agar perusahaan tidak menderita kerugian dan juga tidak memperoleh laba.

Bab II. DASAR TEORI, yakni teori yang melandasi penulisan skripsi ini, diantaranya menyangkut beberapa pendekatan dalam analisa Degree of Operating Leverage Selain itu pada sub-sub bab dikemukakan hipotesis dan definisi konsepsional.

Bab III. METODE PENDEKATAN, Yang mencakup batasan-batasan operasional, perincian data yang diperlukan, jangkauan penelitian, teknik pengumpulan data teknik pengolahan data, analisis dan pengujian hipotesis.

Bab IV. HASIL PENELITIAN, yang merupakan bab yang memuat hasil penelitian meliputi gambaran umum keadaan perusahaan, serta laporan Biaya yang dikeluarkan dalam operasional kegiatan Perusahaan.

Bab V. ANALISIS DAN PEMBAHASAN dalam bab ini diuraikan mengenai analisis yang digunakan dalam pembahasan tentang permasalahan yang dikemukakan dengan menggunakan alat Analisis Degree of Operating Leverage dan pengujian hipotesis yang ada dalam penulisan ini.

Bab VI. KESIMPULAN DAN SARAN, yang memuat secara ringkas hal-hal yang telah dikemukakan dalam bab-bab terdahulu, kemudian diberikan beberapa kesimpulan, dan saran yang ada relevansinya dengan penulisan skripsi ini.

BAB II
DASAR TEORI

A. Teori Manajemen Pembelanjaan

1. Pengantar dan Pengertian Pembelanjaan

Fungsi pembelanjaan dalam perusahaan mengalami perkembangan dari waktu ke waktu. Sebelum tahun 'sembilan belas lima puluhan fungsi utama dari pembelanjaan adalah memperoleh dana (obtaining of funds). Kemudian selanjutnya perhatian lebih besar diberikan kepada masalah penggunaan dana (use of funds), tetapi juga mengenai bagaimana menggunakan dana tersebut secara efektif dan efisien.

Fungsi Pembelanjaan yang sangat fundamental mengenai operasi perusahaan yaitu :

1. Berapa besarnya perusahaan yang seharusnya dan berapa kecepatan pertumbuhan yang seharusnya.
2. Dalam bentuk apa aktiva harus dipertahankan oleh perusahaan.
3. Bagaimana komposisi hutang-hutang yang seharusnya. 1)

Sesuai dengan perkembangan fungsi pembelanjaan terdapat beberapa pengertian pembelanjaan yang diberikan oleh beberapa ahli, seperti :

"Wolff Birkenbihl menyatakan bahwa pembelanjaan itu meliputi usaha-usaha untuk menyediakan uang". 2).

1). Bambang Riyanto, Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Ketiga, Cetakan Kesebelas, Yayasan Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta, 1989, halaman 3

2). Ibid., halaman 4.

Gestenberg mengemukakan pengertian pembelanjaan sebagai berikut :

"How Business are organized to acquire funds, how they acquire funds, how they use them and how the profits of the business distributed".³⁾

Bambang Riyanto memberikan pengertian tentang pembelanjaan sebagai berikut :

Meliputi semua aktivitas perusahaan yang bersangkutan dengan usaha mendapatkan dana yang dibutuhkan oleh perusahaan beserta usaha untuk menggunakan dana tersebut seefisien mungkin.⁴⁾

Alex S. Nitisemito mengemukakan pengertian pembelanjaan sebagai berikut :

"Pembelanjaan adalah semua kegiatan perusahaan yang ditujukan untuk mendapatkan dana dan menggunakan modal dengan cara yang paling efisien".

GR. Terry mengemukakan pengertian pembelanjaan sebagai berikut :

Pembelanjaan terdiri daripada tindakan penyediaan dan memproduksi uang, capital right dan segala macam dana-dana (uang) yang digunakan untuk menjalankan sebuah perusahaan.⁶⁾

Pendapat lain mengenai pengertian manajemen keuangan atau pembelanjaan adalah yang dikemukakan oleh Suad Husnan, yaitu :

"Sebagai manajemen untuk Fungsi-fungsi Keuangan".⁷⁾

3) Ibid, halaman 5.

4) Bambang Riyanto, Loc. cit.

5) Alex S. Nitisemito, Pembelanjaan Perusahaan, Cetakan Keenam, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1984, halaman 13

6) GR. Terry, Principle Of Management, Disadur oleh Winardi, Edisi Kedua, Alumni, Bandung, 1970, halaman 501.

7). Suad Husnan, Dasar-dasar Manajemen Keuangan, Edisi Kedua, Cetakan Pertama, Liberty, Yogyakarta, 1985, halaman 3.

Disamping itu, ada dua segi yang terlihat dari pengertian tersebut, yaitu :

- a. Pembelanjaan pasif, yaitu : bagi perusahaan yang membutuhkan dana, masalahnya ialah bagaimana untuk mendapatkan dana yang dibutuhkan dengan syarat-syarat yang paling menguntungkan.
- b. Pembelanjaan aktif, yaitu : bagi perusahaan yang mempunyai uang, masalahnya ialah apakah diserahkan kepada perusahaan lain atau ditanamkan dalam perusahaan sendiri.

Adanya kebutuhan dana dari perusahaan tersebut kita dihadapkan dengan persoalan kuantitatif dan persoalan kualitatif. Persoalan kuantitatif adalah persoalan berapa jumlah modal yang diperlukan sesuai dengan luasnya produksi.

Apabila besarnya modal itu diketahui, maka persoalan selanjutnya adalah dengan bentuk apakah modal itu harus ditarik. Bentuk dan jenis modal yang ditarik inilah yang dimaksud dengan kualitatif.

Dengan memperhatikan hal-hal tersebut diatas, ternyata masalah pembelanjaan ini tidak terlepas dari masalah keseimbangan. Yang dimaksud dengan masalah keseimbangan disini adalah suatu keseimbangan antara aktiva dengan pasiva yang dibutuhkan, beserta mencari susunan kualitatif daripada aktiva dan pasiva tersebut dengan sebaik-baiknya.

2. Fungsi Manajemen Pembelanjaan

Disini penulis mencoba mengambil beberapa teori tentang fungsi Manajemen Pembelanjaan yang dikemukakan oleh J. Fred Weston dan E.F. Brigham :

"Merencanakan mencari dan memanfaatkan dana dengan berbagai cara untuk memaksimumkan efisiensi (daya guna) dari operasi-operasi perusahaan".⁸⁾

Pengertian tersebut diatas, mempertimbangkan berbagai Sumber Dana dan Penggunaan Dana pada pilihan yang tepat agar tercapai efisiensi dalam operasi perusahaan.

Selain itu menurut R.W. Johnson mengemukakan fungsi daripada Manajemen Pembelanjaan dalam tiga (3) tahap, yaitu :

- a. Perencanaan dan Pengawasan Pembelanjaan
- b. Pengumpulan Dana
- c. Penanaman Dana.⁹⁾

ad. a. Dalam hal ini menejar keuangan dihadapkan pada persoalan perkembangan perusahaan di masa yang akan datang. Ia harus mengetahui gambaran yang menyeluruh mengenai operasi perusahaan. Yang lebih utama adalah perencanaan dan pengawasan jangka panjang untuk penerimaan dan pengeluaran lainnya.

8). J.F. Weston dan E.F. Brigham, Manajemen Keuangan, (Managerial Financial), Diterjemahkan oleh Djoerban Wahid, SH, dan Ruchyat Kosasih, Jilid I, Edisi Kedua, Erlangga 1987, halaman 3

9). Robert W. Johnson, Financial Management, Fourt Edition, Ally and Bron, Boston, 1974, Diterjemahkan oleh Gama Study Club (berdikari student's study club Union), Yogyakarta, halaman 15.

ad. b. Dalam hal ini menejer keuangan dihadapkan pada masalah menentukan kombinasi keuangan yang mendekati kebutuhan sesuai dengan yang direncanakan. Apabila dalam rencana, pengeluaran kas lebih besar daripada penerimaannya dan sisa kas tidak cukup untuk mengatasi defisit, maka seorang pimpinan bagian keuangan akan merasa perlu untuk mendapatkan dana dari luar perusahaan.

ad. c. Dalam hal ini menejer keuangan dihadapkan pada masalah upaya agar dana-dana itu ditanam secara bijaksana atau seekonomis mungkin di dalam perusahaan. Pada pokoknya ia berarti bahwa Pimpinan bagian keuangan mencoba atau berusaha untuk memperoleh jangka waktu atau menggunakan selama mungkin dana yang telah ditanam dalam aktiva.

Sedangkan menurut Indriyono Gitosudarmo membagi tiga (3) fungsi Menejer Keuangan, antara lain :

1. Fungsi Pengendalian Likuiditas
2. Fungsi Pengendalian Laba
3. Fungsi Manajemen. 10)

ad. 1. Pelaksanaan fungsi ini meliputi tiga (3) hal yaitu :

10). Indriyono Gitosudarmo dan Basri, Manajemen Keuangan, Edisi Revisi, Badan Penerbitan Fakultas Ekonomi Univertitas Gajah Mada, Yogyakarta, 1989, hal. 8.

- a. Perencanaan Aliran Kas.
 - b. Pencarian Dana, baik dana berasal dari luar maupun dari dalam perusahaan.
 - c. Menjaga hubungan baik dengan Lembaga-lembaga keuangan, khususnya Bank dan lainnya.
- ad. 2. Fungsi ini terdiri empat (4) hal, yaitu :
- a. Pengendalian Biaya
 - b. Penentuan harga
 - c. Perencanaan Laba
 - d. Pengukuran Biaya Kapital
- ad. 3. Dalam mengendalikan Laba maupun likuiditas, maka menejer keuangan juga harus bertindak sebagai pembuat keputusan. Dalam hal ini dia harus melakukan manajemen terhadap aktiva dan manajemen terhadap dana.

3. Sumber-sumber Permodalan Perusahaan

Ditinjau dari segi sumber perolehan modal, maka pembelanjaan itu dapat dibedakan atas dua (2) sumber yaitu :

- a. Pembelanjaan bersumber dari dalam Perusahaan
 - b. Pembelanjaan bersumber dari luar perusahaan.
- ad. a. Yang bersumber dari dalam perusahaan, dapat dibagi menjadi dua (2) bentuk yaitu :
- 1). Pembelanjaan Intern, yaitu terdiri :

- Penggunaan Laba
- Cadangan
- Laba yang tidak dibagikan

2). Pembelanjaan Intensip, yaitu penggunaan Penyusutan Aktiva Tetap.

ad. b. Yang bersumber dari luar perusahaan, dapat dibedakan dalam dua (2) bentuk, yaitu :

- 1). Pembelanjaan Sendiri, berarti dana yang berasal dari Pemilik, Peserta dan pengambilan bagian.
- 2). Pembelanjaan Asing, yang terdiri dari :
 - Dana yang berasal dari Bank-bank
 - Kredit dari Penjual
 - Kredit Obligasi
 - Kredit dari Negara
 - Kredit Asuransi dan lain-lainnya.

Struktur keuangan perusahaan harus dibedakan dari struktur modal perusahaan. Dengan struktur modal kita maksudkan susunan atau perbandingan antara modal sendiri dan pinjaman jangka panjang. Dengan perkataan lain struktur modal memperlihatkan bagaimana modal perusahaan terbagai antara equity dan long term debt.

Struktur keuangan perusahaan menunjukkan komposisi sebelah kanan neraca perusahaan, jadi cara bagaimana keseluruhan sebelah kredit Neraca perusahaan terbagi kedalam pinjaman jangka pendek, pinjaman jangka panjang dan modal sendiri.

B. Analisis Tingkat Leverage Operasi

1. Leverage Operasi

Para ahli manajemen pembelanjaan berusaha untuk memberikan suatu terjemahan yang tepat untuk istilah "operating leverage". Ada yang menterjemahkannya sebagai leverage operasi sesuai dengan terjemahan bebas dari bahasa aslinya. Tetapi ada pula yang menterjemahkannya sebagai peluang operasional.

Secara umum kamus memberikan batasan untuk istilah "leverage" sebagai suatu alat atau sarana untuk meningkatkan sesuatu dengan suatu tujuan. Bila kita hendak mengangkat benda-benda berat kita memerlukan leverage atau dongkrak yang akan memungkinkan kita untuk memindahkan benda-benda tersebut. Tanpa alat atau leverage tersebut tidak mungkin kita mencapai tujuan yang telah kita tetapkan. Berkaitan dengan konteks di atas manajemen pembelanjaan, maka "Leverage" didefinisikan sebagai penggunaan aktiva atau dan untuk mana penggunaan tersebut perusahaan yang bersangkutan harus menutupi biaya tetap atau membayar beban tetap.

Suad Husnan menjelaskan bahwa, "Operating Leverage adalah penggunaan suatu aktiva yang mengakibatkan perusahaan membayar biaya tetap. 11)

Denngan kata lain, operating leverage terjadi setiap kali perusahaan mempunyai biaya tetap yang harus ditutup

11) Suad Husnan, Op. cit., halaman 227

berapapun volume yang dihasilkan

Selanjutnya J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland secara lebih mendalam memberikan definisi sebagai berikut

Leverage Operasi secara lebih tepat didefinisikan dalam bentuk seberapa jauh perubahan tertentu dari volume penjualan berpengaruh pada laba operasi bersih (net operating income = NOI).¹²⁾

Dari definisi tersebut dapat diketahui bahwa leverage operasi ditentukan oleh hubungan antara sales revenue yang diperoleh perusahaan dengan tingkat laba sebelum bunga dan pajak (Earning Before Interest and Tax = EBIT).

Sementara Bambang Riyanto memberikan penjelasan dan definisi tentang operating leverage sebagai berikut :

Operating Leverage bersangkutan dengan penggunaan aktiva atau operasinya perusahaan yang disertai dengan biaya tetap. Operating leverage menghasilkan leverage yang favorable atau positif kalau revenue setelah dikurangi biaya variabel lebih besar daripada biaya tetapnya. Sedangkan Operating Leverage itu merugi atau menghasilkan leverage yang negatif kalau contribution to fixed cost-nya lebih kecil daripada biaya tetapnya.¹²⁾

Tujuan suatu perusahaan untuk mempergunakan leveraga yang dimilikinya adalah untuk memperbaiki dan meningkatkan laba. Dengan demikian penggunaan aktiva atau dana oleh perusahaan itu, disertai dengan harapan bahwa revenue yang dihasilkan oleh penggunaan aktiva itu akan cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel yang timbul.

12) J.Fred Weston dan Thomas E. Op. cit, halaman 268

13) Bambang Riyanto, Op. cit,. halaman 279

Ada dua hal yang harus diperhatikan mengenai operating leverage ini, seperti yang dikemukakan oleh Abas Kartadinata, yaitu :

1. Operating Leverage erat hubungannya dengan fixed cost.
Bilamana suatu perusahaan secara relatif mempunyai fixed costs yang besar, maka sebagian besar dari kontribusi marginalnya (hasil penjualan - biaya variabel) harus dipergunakan untuk menutup fixed cost, Akan tetapi, bilamana titik pulang pokok (BEP) telah dicapai, yakni bila hasil penjualan - biaya variabel = biaya tetap, setiap kontribusi marginal di atas titik pulang pokok = EBIT.
2. Leverage tersebut akan lebih tinggi di sekitar titik pulang pokok. Di sekitar titik pulang pokok perubahan persentasi yang kecil dalam penjualan akan mengakibatkan perubahan dengan persentasi yang lebih besar di dalam EBIT. 14)

Berdasarkan batrasan yang dikemukakan di atas, dapat disimpulkan bahwa operating leverage timbul karena adanya fixed operating cost yang dipergunakan di dalam perusahaan untuk menghasilkan income, di mana fixed operating cost tidak berubah dengan adanya perubahan volume penjualan.

2. Titik Leverage Operasi

Analisa Operating leverage dapat membantu pimpinan untuk mengambil keputusan sejauh mana peningkatkan penjualan berpengaruh terhadap laba operasi perusahaan. Dengan menghitung tingkat operating leverage dapat diketahui bahwa semakin tinggi Tingkat Operating Leverage

14) Abas Kartadinata, Op. cit, halaman 247 -248

(DOL), semakin besar pengaruh yang diberikan oleh perubahan out put terhadap profit. Disamping itu analisis tingkat operating leverage memberikan informasi sejauh mana efek perubahan dari volume penjualan terhadap turun naiknya pendapatan sebelum bunga dan pajak.

J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland memberikan definisi mengenai tingkat operating leverage, sebagai berikut :

Tingkat leverage operasi (degree of operating leverage = DOL), yaitu ratio dari perubahan persentase laba operasi terhadap perubahan persentase unit yang terjual atau total pendapatan (Total Revenue = TR). DOL dari suatu perusahaan merupakan ukuran yang tepat tentang berapa banyak perusahaan telah mempergunakan leverage operasi. Selain itu DOL juga mengukur seberapa sensitif laba perusahaan terhadap perubahan dalam volume penjualan. 15)

Sementara Abas Kartadinata mengemukakan bahwa tingkat peluang operasional adalah "tingkat peluang perusahaan untuk meningkatkan laba, karena biaya tetap masih mampu untuk mendukung tingkat produksi dan penjualan yang lebih tinggi 16)

Sedangkan Suad Husnan memberikan definisi sebagai berikut :

Tingkat "Operating Leverage" dari suatu perusahaan pada suatu tingkat output menunjukkan persentase perubahan dalam keuntungan, karena persentase perubahan pada out put yang menyebabkan perubahan dalam laba. 17)

15) J.Fred Weston dan Thomas E.Copeland, Loc. cit.,

16) Abas Kartadinasa, Op. cit., halaman 189

17) Suad Husnan, Op. cit., halaman 230.

Analisis operating leverage erat kaitannya dengan analisis break even, karena konsep-konsep analisis break even merupakan kerangka dasar dalam menjelaskan aspek-aspek pokok dalam analisis operating leverage. Sedangkan yang dimaksud dengan Break Even itu sendiri menurut Napa I Awat dan Muljadi Ps. adalah :

Suatu keadaan dimana seluruh penerimaan atau Total Revenue (TR) secara persis hanya mampu menutup seluruh pengeluaran atau Total Cost (TC), atau dengan kata lain Break Even terjadi pada keadaan $TR = TC$. Dengan demikian, dalam kondisi Break Even perusahaan tidak memperoleh untung dan tidak pula menderita rugi. 18)

Jadi, apabila perusahaan mengetahui suatu kondisi yang menunjukkan Break Even, maka akan dapat

1. Menetapkan penjualan minimal yang harus di pertahankan agar perusahaan tidak rugi dalam kondisi biaya tetap dan biaya variabel tertentu ;
2. Mengendalikan biaya baik tetap maupun variabel pada tingkat penjualan tertentu agar perusahaan tidak rugi.
3. Merencanakan dana yang diperlukan bagi unsur-unsur biaya variabel yang sekaligus merupakan modal kerja yang diperlukan bagi kelancaran operasi perusahaan agar target di atas break even dapat dicapai. 19)

3. Pengertian dan Sifat-Sifat Biaya

Biaya adalah merupakan pengorbanan yang dikeluarkan oleh perusahaan yang ditujukan untuk mendapatkan penghasilan atau juga bisa dikatakan sebagai pendapatan

18) Napa I. Awat dan Muljadi Ps., Manajemen Modal kerja (Pendekatan Kwantitatif, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Liberty, Yogyakarta, 1988, halaman 73

19) Ibid., halaman 75

yang diterima oleh pihak pemilik faktor produksi yang telah menyerahkan faktor produksi miliknya pada kegiatan produksi.

Biaya yang harus dikeluarkan didalam operasi perusahaan yang bersangkutan ini terdiri dari berbagai macam jumlah dan jenis biaya dalam rangka pelaksanaan operasi perusahaan ini akan dapat dipisahkan atas dasar berbagai macam keperluan pula. Untuk keperluan analisis Operating Leverage ini berbagai macam biaya tersebut akan dipisahkan menurut hubungannya dengan perubahan tingkat kegiatan dalam perusahaan tersebut, sehingga akan diketahui bagaimana perilaku biaya tersebut dalam hubungannya dengan perubahan tingkat kegiatan dalam perusahaan yang akan dilaksanakan tersebut, biaya ini perlu untuk diketahui jumlahnya masing-masing dan juga hubungan antara biaya tersebut dengan tingkat kegiatan yang ada didalam perusahaan yang bersangkutan tersebut.

Beberapa pengertian biaya menurut para ahli ekonomi adalah sebagai berikut :

R. Soemitaka menyebutkan pengertian biaya dalam bukunya yang berjudul Akuntansi Biaya dan harga Pokok adalah :

Biaya ialah yang terlebih dahulu diukur dalam uang, yang dikeluarkan atau yang potensial akan dikeluarkan untuk mencapai suatu tujuan tertentu. 20)

20) R. Soemita A.K., Akuntansi Biaya dan Harga Pokok, (Perencanaan dan Pengendalian), Penerbit Akademi Akuntansi, Bandung, 1980, halaman 44

Sedangkan menurut Mulyadi :

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. 21)

Dari beberapa pengertian tersebut, maka dapatlah diambil suatu kesimpulan bahwa biaya adalah pengeluaran yang membentuk harga pengorbanan yang dikeluarkan dengan harapan untuk memperoleh penghasilan.

Dan tidak semua pengorbanan atau pengeluaran bisa dikatakan biaya, maka apabila terjadi pengorbanan yang tidak memberi faedah, sehubungan dengan beberapa pengertian biaya, maka pengorbanan tersebut hanya merupakan suatu pemborosan.

Menurut Mulyadi terdapat beberapa cara dalam penggolongan biaya, yaitu :

1. Penggolongan biaya atas dasar obyek pengeluaran.
2. Penggolongan biaya atas dasar fungsi-fungsi pokok dalam perusahaan (functional cost classification).
3. Penggolongan biaya atas dasar hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai.
4. Penggolongan biaya sesuai dengan tingkah lakunya terhadap perubahan volume kegiatan.
5. Penggolongan biaya atas dasar waktu. 22)

Biaya dapat dihubungkan dengan sesuatu yang dibiayai atau obyek pembiayaan. Jika perusahaan mengolah bahan baku menjadi produk jadi maka sesuatu yang dibiayai adalah

21) Mulyadi, Akuntansi Biaya, (Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya), Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, 1979, halaman 3.

22) Ibid Halaman 4.

berupa produk, sedangkan jika perusahaan menghasilkan jasa, maka sesuatu yang dibiayai adalah berupa penyerahan jasa tersebut.

Penggolongan biaya atas dasar sesuatu yang dibiayai dapat dibagi menjadi dua golongan yaitu :

1. Biaya langsung
2. Biaya tidak langsung ²²⁾

Biaya langsung adalah : biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai, jika sesuatu yang dibiayai itu tidak ada maka biaya langsung ini sama sekali tidak akan terjadi.

Biaya tidak langsung adalah : biaya yang terjadi, tidak hanya disebabkan oleh suatu yang dibiayai.

Untuk dapat menentukan tingkat operating leverage maka biaya yang terjadi harus dapat dipisahkan menjadi biaya Tetap dan Biaya Variabel. Dalam hal-hal tertentu, ada biaya-biaya yang sifatnya merupakan kombinasi dari biaya tetap dan biaya variabel, yaitu biaya semi variabel. Adanya unsur tetap daripada biaya menyebabkan kekakuan pada biaya tersebut dalam perubahan penerimaan. Sedangkan biaya variabel mengambil proporsi yang teta

Menurut Mas'ud Machfoedz penggolongan biaya terdiri dari 3 biaya yaitu :

1. Biaya Variabel
2. Biaya Tetap
3. Biaya Campuran (semi variabel/tetap). ²⁴⁾

23) Ibid., halaman 15

24) Mas'ud MC. Op. cit., halaman 202

Biaya variabel adalah : biaya yang jumlah totalnya berubah-ubah secara proporsional (dalam persentase yang sebanding) dengan perubahan kegiatan.

Biaya tetap adalah : biaya yang jumlah totalnya tidak berubah, walaupun kapasitas atau volume kegiatan berubah.

Biaya campuran (semi variabel/semi tetap) adalah biaya yang jumlah totalnya akan berubah dengan adanya perubahan kapasitas kegiatan tetapi perubahan jumlah biaya tersebut tidak proporsional dengan perubahan kapasitas kegiatan.

Sedangkan pengertian dari biaya tetap menurut Soehardi Sigit adalah :

"Jenis-jenis biaya yang selama satu periode kerja adalah tetap jumlahnya, dan tidak mengalami perubahan. 25)

Agus Ahyari mengemukakan bahwa yang dimaksud dengan biaya tetap dalam perusahaan adalah :

"Merupakan biaya yang jumlahnya tetap, tidak tergantung kepada perubahan tingkat kegiatan yang ada dalam perusahaan tersebut didalam interval tertentu. 26)

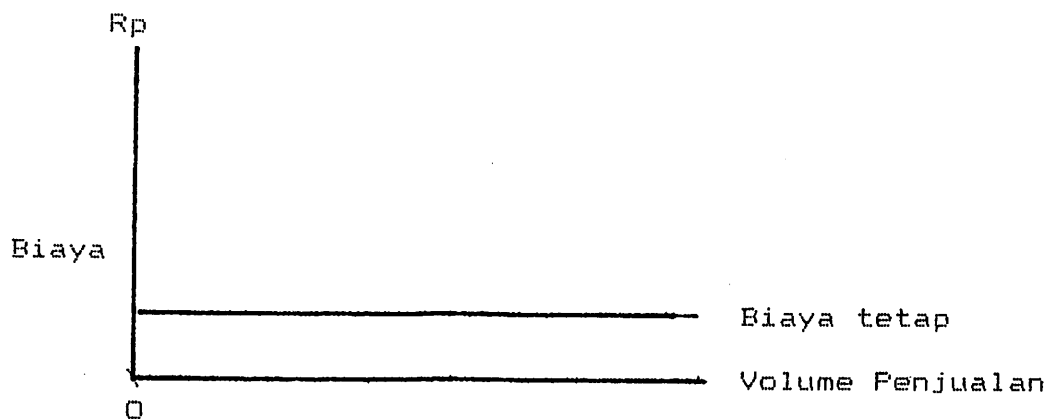
Dari kedua pengertian tersebut diatas dapatlah disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan biaya tetap (fixed cost) adalah biaya yang jumlah totalnya tetap konstan, tidak dipengaruhi oleh adanya perubahan volume kegiatan dalam batas-batas tertentu.

25) Soehardi Sigit, Op. cit., halaman 4

26) Agus Ahyari, Op. cit., halaman 19

Kesulitan yang dihadapi oleh pimpinan perusahaan biasanya ialah dalam mencari kreterium untuk memisahkan berapakah yang tetap dan berapa yang variabel dari biaya-biaya tidak langsung. Dalam hal ini diperlukan ketelitian dan ketajaman untuk mengidentifikasikan biaya tersebut.

Biaya tetap dapat digambarkan dengan grafik sesuai dengan volume penjualan, adalah garis datar horisontal seperti pada gambar dibawah ini.



Selain biaya tetap, pada umumnya didalam perusahaan yang bersangkutan akan dikenal biaya variabel, Sesuai dengan namanya Biaya Variabel (biaya berubah atau Variable cost) didalam sebuah perusahaan ini akan merupakan suatu biaya yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan tingkat kegiatan dari perusahaan.

Soehardi sigit mengemukakan tentang biaya variabel adalah :

" Jenis-jenis biaya yang naik turun bersama-sama dengan volume kegiatan. 27)

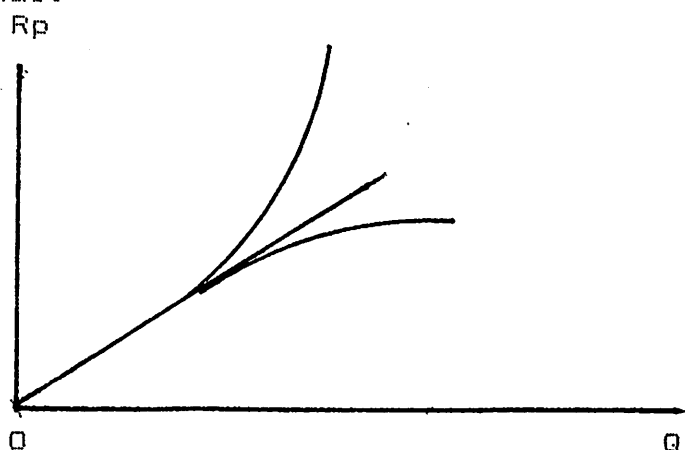
27) Soehardi Sigit, Op., cit., halaman 5

Sedangkan menurut Mulyadi bahwa yang dimaksud dengan biaya Variabel itu ialah :

" Biaya yang totalnya berubah sesuai sebanding dengan perubahan volume kegiatan. 28)

Asumsi yang digunakan dalam analisa break even ialah naik turunnya biaya variabel itu proporsional dengan volume kegiatan. Didalam kenyataan yang sebenarnya biaya variabel itu tidak harus proporsional dengan volume produksi. Dapat degresif dapat pula progresif. Dikatakan degresif apabila volume produksi naik, naik pula biaya variabel akan tetapi kenaikannya dibawah proporsional dengan kenaikan volume produksi. Sebaliknya biaya variabel adalah progresif apabila kenaikannya diatas proporsionalnya.

Dengan grafik dapat digambarkan masing-masing biaya variabel progresif, biaya variabel degresif dan biaya variabel proporsional.



28) Mulyadi, Akuntansi Biaya, Badan Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, 1978 halamn 4

Didalam perusahaan dikenal pula terdapatnya biaya semi variabel. Biaya semi variabel ini adalah merupakan suatu biaya dimana didalam biaya tersebut terkandung adanya biaya tetap dan biaya variabel sekaligus. Dengan demikian apabila tingkat produksi yang dilaksanakan didalam perusahaan tersebut berubah maka jumlah biaya semi variabel ini tidak akan sepenuhnya tergantung kepada setiap unit kenaikan tingkat produksi tersebut. Dengan demikian biaya ini agak sulit untuk dicari hubungannya dengan tingkat produksi yang ada.

Untuk mempermudah dalam melakukan analisis pulang pokok didalam sebuah perusahaan, maka pada umumnya biaya semi variabel ini akan dipisahkan dahulu menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Dengan demikian dari masing-masing biaya semi variabel yang ada didalam perusahaan yang bersangkutan akan dipisahkan menjadi dua bagian tersebut, seberapa besar diantaranya yang merupakan biaya tetap dan seberapa besar pula yang menjadi biaya variabel.

Untuk memisahkan unsur tetap (fixed) dan variabel pada biaya semi-variabel, menurut I. Awat dan Muljadi PS. dapat digunakan beberapa metode seperti :

1. Metode titik tertinggi dan terendah (High and Low Point Method)
Untuk memisahkan biaya semi variabel, dalam metode ini diadakan perbandingan suatu biaya pada tingkat kegiatan yang paling tinggi dan terendah di masa yang lalu.
2. Metode biaya berjaga (Standby Cost Method)
metode ini mencoba menghitung berapa biaya yang harus tetap dikeluarkan andaikata perusahaan ditutu untuk sementara, jadi

produksinya = 0 . Biaya berjaga ini merupakan biaya tetap. Perbedaan antara biaya yang dikeluarkan selama produksi berjalan dengan biaya berjaga merupakan biaya variabel

3. Metode Least Square

Metode ini menganggap bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan $Y = a + bx$, dimana Y merupakan variabel tidak bebas (independent), yaitu variabel yang perubahannya ditentukan oleh perubahan pada variabel x yang merupakan variabel bebas (dependent). Variabel Y menunjukkan biaya semi variabel, sedangkan variabel x menunjukkan volume kegiatan.

Di dalam persamaan tersebut a menunjukkan unsur biaya tetap dalam variabel Y sedangkan b menunjukkan unsur biaya variabelnya.

Rumus perhitungan a dan b adalah sebagai berikut :

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n} \quad 29)$$

Telah dikemukakan bahwa analisis tingkat leverage operasi berkaitan erat dengan analisis break even, karena kedua analisis tersebut mempelajari perimbangan antara biaya, volume dan laba. Lukman Syamsuddin mengatakan bahwa analisis ini sangat penting bagi perusahaan, karena akan :

1. memungkinkan perusahaan untuk menentukan tingkat operasi yang harus dilakukan agar semua operating cost dapat tertutup, dan
2. untuk mengevaluasi tingkat-tingkat penjualan tertentu dalam hubungannya dengan tingkat keuntungan.

29) Napa I.Awat dan Mulyadi Ps, Op. cit., halaman 74

C. Hipotesis

Berdasarkan pada uraian uraian pada latar belakang dan permasalahan yang timbul seperti yang telah dikemukakan pada bab sterdahulu, maka di sini penulis mencoba untuk menarik hipotesis sebagai berikut :

"Di duga bahwa tingkat leverage operasi hotel Djakarta II Samarinda pada Tahun 1992 meningkat secara positif.

D. Definisi Konsepsional

Sesuai dengan judul skripsi ini yaitu, "Analisis Tingkat Operating Leverage pada Hotel Djakarta II Samarinda " maka definisi konsepsional yang dapat dikemukakan adalah bermacam-macam. Hal ini disebabkan karena para ahli mempunyai pandangan masing-masing.

Operating Leverage adalah penggunaan suatu aktiva yang mengakibatkan perusahaan membayar biaya tetap. Penggunaan aktiva dengan biaya tetap ini adalah sengan harapan bahwa unit yang timbul akan dapat menghasilkan penghasilan yang lebih dari cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel.

Dengan biaya tetap, perubahan persentase dalam laba yang disebabkan oleh perubahan dalam volume adalah lebih besar daripada perubahan persentase dalam volume.

Tingkat operating leverage dari suatu perusahaan pada suatu tingkat output menunjukkan persentase perubahan dalam keuntungan karena persentase perubahan pada output yang menyebabkan perubahan dalam laba. 30)

30) Suad Husnan Op. cit., halaman 227 -230

Sedangkan Syafruddin Alwi mengemukakan konsep yang tidak jauh berbeda, yaitu :

Operating leverage adalah merupakan penggunaan aktiva atau operasi perusahaan yang disertai dengan biaya tetap atau fixed operating cost. Konsep operating leverage menganalisis sejauh mana sales revenue dapat menutup biaya tetap dan biaya variabel.

Dikatakan bahwa operating leverage akan menghasilkan leverage yang menguntungkan bila sales revenue (penerimaan dari penjualan) setelah dikurangi dengan variabel cost, lebih besar daripada fixed cost (contribution to fixed cost). Dengan demikian, operating leverage ditentukan oleh hubungan antara sales revenue yang diperoleh perusahaan dengan laba sebelum bunga dan pajak (EBIT).

Format income statement berikut ini menunjukkan operating leverage, hubungannya dengan fixed dan variabel cost. ³¹⁾

	- Sales Revenue	XXX
Operating Leverage	Fixed operating cost	XX
	Total Cost	XX
	Earning Before Interest and taxes	XX =====

Sedangkan yang dimaksudkan dengan hotel adalah Perusahaan yang menyediakan kamar-kamar serta perlengkapan lainnya bagi orang yang sedang dalam perjalanan dan membutuhkan tempat tinggal sementara atau tempat tinggal untuk beristirahat, dimana didalamnya tersedia juga makanan dan minuman serta fasilitas lainnya dan dikelola secara komersial.

³¹⁾ Syafruddin Alwi, Op cit., halaman 267

BAB III

METODE PENDEKATAN

A. Definisi Operasional

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan serta pembahasan dasar teori yang di jelaskan di muka, selanjutnya akan diuraikan disini rumusan atau definisi operasional sehubungan dengan peranan biaya-biaya yang diteliti dalam usaha penerapan analisis Tingkat Operating Leverage pada Hotel Djakarta II di Samarinda.

Sedangkan yang dimaksud dengan hotel adalah : perusahaan yang menyediakan jasa akomodasi dalam bentuk penginapan dan menyediakan hidangan serta fasilitas lainnya di dalam hotel untuk umum yang bertujuan komersial.

Dengan demikian hotel menyediakan kamar-kamar serta perlengkapan lainnya, bagi orang yang sedang dalam perjalanan dan membutuhkan tempat tinggal sementara atau tempat peristirahatan, dimana didalamnya tersedia juga makanan dan minuman serta fasilitas-fasilitas yang lainnya.

Adapun yang dimaksud dengan penerapan Degree Of Operating Leverage adalah suatu penelitian atau penyelidikan mengenai masalah perubahan laba yang diperoleh perusahaan dalam persentase, terhadap perubahan dalam tingkat penjualan, dalam hal ini berupa kamar hotel,

sebagai akibat adanya penggunaan biaya-biaya operasi baik biaya tetap, biaya variabel maupun biaya semi variabel.

Dalam penulisan ini perlu dijelaskan faktor-faktor yang menjadi sasaran dalam penulisan ini yaitu bahwa biaya yang di maksudkan disini adalah biaya yang dikeluarkan untuk membantu usaha penjualan jasa kamar.

Untuk memudahkan dalam melakukan analisis tingkat leverage operasi, maka biaya-biaya operasional yang timbul atau terjadi dibedakan menjadi biaya tetap dan biaya variabel, sedangkan terhadap unsur biaya yang bersifat semi variabel maka dengan menggunakan metode tertentu akan dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Adapun alokasi biaya pengoperasian kamar adalah sebagai berikut :

- a. Yang termasuk ke dalam golongan Biaya Tetap adalah :
 - Gaji karyawan, biaya penyusutan, bunga bank, biaya makan karyawan dan iuran TV.
- b. Yang termasuk kedalam biaya semi variabel adalah :
 - Biaya Listrik, Biaya Telephon, dan biaya air.
- c. Yang termasuk ke dalam biaya variabel adalah :
 - Pajak, Discount Kamar, Biaya Lain-lain dan biaya perlengkapan kamar serta biaya pemeliharaan kamar.

B. Rincian Data Yang Diperlukan

Data yang diperlukan di dalam penulisan ini adalah data yang menyangkut dengan penerimaan penghasilan dan

biaya yang dikeluarkan selama tahun 1993. Secara rinci dapat disebutkan disini yaitu :

1. Data tentang pemakaian jenis kamar sejak tahun 1991 sampai tahun 1993
2. Jumlah biaya-biaya yang dikeluarkan selama tahun 1993.
3. Data lain yang berhubungan dengan penulisan skripsi ini.

C. Jangkauan Penelitian

Sesuai dengan judul penulisan ini maka yang menjadi daerah atau obyek penelitian bagi penyusunan skripsi ini hanya terbatas pada manajemen pembelanjaan dan data-data yang berhubungan dengan analisis dan pembahasan dalam menentukan Degree Of Operating Leverage Pada Hotel Jakarta II Jalan Kartini No. 11 Samarinda.

Sedangkan pengambilan data dilakukan pada bagian Accounting, Front Office, Departement House Keeping, serta informasi dari pimpinan perusahaan dan menghususkan pada penjualan jasa kamar.

D. Teknik Pengumpulan Data.

Dalam upaya pengumpulan data, penulis menggunakan dua metode, yakni Field Work Research dan Library Research

1. Field Work Research, yaitu suatu cara untuk mengumpulkan data-data primer yang penulis perlukan dengan melalui kegiatan berupa : Observasi

langsung, wawancara serta membuat daftar pertanyaan langsung ke obyek penelitian.

2. Library Research, yaitu penelitian ke perpustakaan yakni penelitian dengan mengambil data dan buku-buku yang ada hubungannya dengan penulisan atau data yang mendukung dalam penelitian ini.

E. Alat Analisis dan Pengujian Hipotesis

Pertama-tama dalam penulisan ini penulis ingin mengemukakan asumsi-asumsi yang dipergunakan. Karena analisis Break Even Berkaitan erat dan merupakan kerangka dasar dalam menjelaskan aspek-aspek pokok dalam analisis Operating Leverage. Adapun Asumsi-asumsi tersebut adalah

1. Biaya-biaya yang terjadi harus dapat diklasifikasikan atau dipisahkan menjadi dua, yaitu biaya tetap dan biaya variabel (fixed and variabel cost). Variabelitas biaya dapat diterapkan dengan tepat, maksudnya terhadap biaya yang bersifat semi variabel harus dilakukan pemisahan menjadi unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel secara teliti melalui metode tertentu, baik dengan menggunakan pendekatan analistis maupun dengan pendekatan historis.
2. Biaya tetap secara total akan selalu konstan sampai tingkat kapasitas penuh.
Asumsi ini dipergunakan karena pada batas-batas

tertentu atau pada tingkat-tingkat kapasitas produksi/kegiatan tertentu biaya tetap akan mengalami perubahan. Oleh karena itu biaya tetap hanya akan konstan pada suatu tingkat kapasitas tertentu.

3. Biaya variabel akan berubah secara proporsional atau sebanding dengan perubahan volume penjualan dan adanya sinkronisasi antara produksi dan penjualan .
4. Harga jual per satuan kamar tidak akan berubah berapun jumlah satuan kamar yang dijual selama periode yang dianalisa.

Untuk mengukur efek perubahan dari volume penjualan terhadap turun naiknya tingkat laba sebelum bunga dan pajak (EBIT), dapat diketahui dengan menghitung tingkat leverage operasi atau Degree of Operating Leverage (DOL) dengan menggunakan formula sebagai berikut :

$$DOL = \frac{\% \text{ Perubahan dalam EBIT}}{\% \text{ Perubahan dalam Sales}}$$

atau pada berbagai level penjualan (Q)

$$DOL = \frac{S - VC}{S - VC - FC} = \frac{Q (P - V)}{Q (P - V) - F} \quad 32)$$

dimana :

- Q = Output dalam kamar
- P = Harga Jual per Kamar
- V = Biaya variabel per kamar
- F = Biaya Tetap

32) Ibid., halaman 245

Pada pendapat yang lain, formula tersebut dapat pula dinotasikan sebagai berikut :

$$D O L = \frac{\frac{\Delta \text{ Laba}}{\text{Laba}}}{\frac{\Delta Q}{Q}} = \frac{\frac{\Delta X}{X}}{\frac{\Delta Q}{Q}} \quad (33)$$

dimana :

ΔX = kenaikan dalam laba operasi bersih

ΔQ = kenaikan dalam keluaran (output)

Q = kuantitas atau jumlah keluaran dalam unit

Setelah diketahui tingkat leverage operasi masing-masing kamar yang terjual selama tahun 1993, maka perlu juga untuk mengetahui pada tingkat penjualan berapa perusahaan tidak mengalami kerugian. Hal ini dapat diketahui melalui perhitungan Break Even sebagai berikut :

$$\text{Break Even (dalam satuan)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin per Satuan Barang}}$$

atau

$$\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}} \quad (34)$$

33) J.F. Weston dan Thomas E, Copeland, Op. cit., halaman 268 - 269

34) S. Munawir, Analisa Laporan Keuangan, Edisi Ketiga, Cetakan Pertama, Liberty, Yogyakarta, 1988, halaman 186

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Hotel Djakarta II

Hotel Djakarta II adalah salah satu perusahaan yang beroperasi dalam bidang pelayanan jasa perhotelan, yang beralamatkan di Jalan Dewi Sartika No. 11 Kelurahan Sungai Pinang Luar Samarinda. Hotel Djakarta II berdiri pada tahun 1970, yang sebelumnya masih berbentuk penginapan biasa. Usaha jasa perhotelan ini merupakan rintisan yang dilakukan oleh Bapak H. M. Djuhrie Daud dan merupakan perusahaan perseorangan.

Perusahaan tersebut didirikan dengan akte Notaris yang dikeluarkan oleh Laden Mering, SH. dengan Nomor 39/1970/DT/Pn.Smr. yang menjalankan usaha dalam bidang pariwisata dan pengangkutan umum. Kemudian pada tahun 1979 kegiatan usaha dikembangkan lagi dengan membuka agen perjalanan dengan nama PT. Masnun Anindya Tour & Travel yang berkedudukan dan berkantor pusat di Samarinda.

Adapun jenis-jenis kamar yang tersedia di Hotel Djakarta II Samarinda adalah sebagai berikut :

1. Kamar Jenis Ekonomi
2. Kamar Jenis Standard
3. Kamar VIP
2. Kamar Jenis Ekstra VIP

Dalam operasinya, pihak manajemen Hotel Djakarta II menyadari sepenuhnya bahwa tanpa tamu maka hotel tidak

akan hidup dan berkembang, oleh karena itu dalam kegiatannya melayani para tamu, pihak manajemen hotel menerapkan semboyan sebagai berikut :

1. Tamu tidak tergantung dari hotel, tetapi sebaliknya hote tergantung dari tamu.
2. Tamu bukan mengganggu pekerjaan hotel, justru tamu merupakan tujuan dari pekerjaan hotel.
3. Tamu bukan orang luar bagi hotel, justru tamu merupakan bagian dari hotel.
4. dengan memberikan jasa dan melayani tamu, hotel bukan melakukan sesuatu untuk kepentingan tamu namun sebaliknya tamu yang berbuat banyak untuk hotel dengan memberikan kesempatan kepada hotel untuk melakukan usaha.

B. Struktur Organisasi

Untuk memperlancar jalannya proses daripada perusahaan, maka salah satu hal yang perlu diperhatikan adalah pengorganisasian perusahaan. Organisasi disini dimaksudkan adalah sistimatika kerja sama yang dijalankan oleh sekelompok orang-orang untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan terlebih dahulu oleh perusahaan.

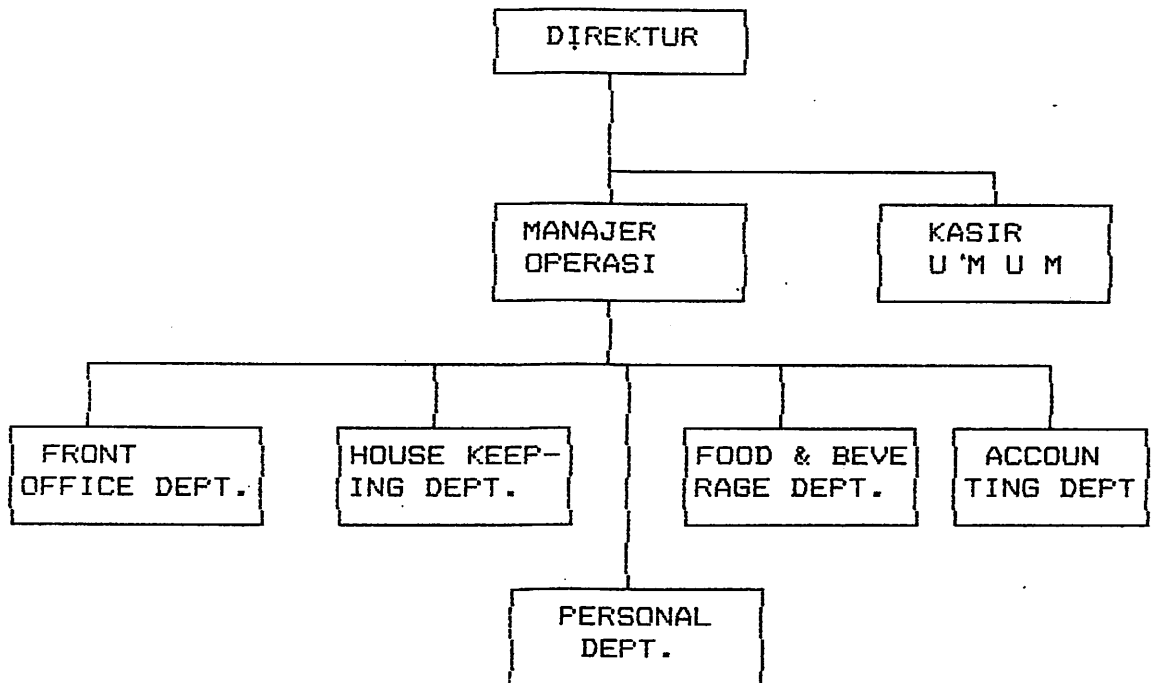
Maka dengan mengorganisasikan berarti menyusun suatu bentuk yang diharapkan antara atasan dan bawahan agar tujuan perusahaan tercapai secara efektif.

Adapun struktur organisasi Hotel Djakarta II Samarinda adalah bentuk organisasi garis. Dalam organisasi perusahaan dibagi dalam satuan-satuan dan tingkat jenjang-jenjang yang telah ditetapkan. Masing-masing satuan dipimpin oleh kepala satuan/bagian, yang mempunyai wewenang penuh terhadap satuannya.

Struktur organisasi ini sebagai mekanisme untuk mencapai tujuan perusahaan baik jangka pendek, maupun jangka panjang.

Untuk lebih jelasnya, berikut ini akan disajikan gambar struktur organisasi perusahaan Hotel Djakarta II Samarinda.

Gambar 1. Sturuktur Organisasi Hotel Djakarta II Samarinda



Sumber : Hotel Djakarta II Samarinda.

Di dalam menjalankan operasi perusahaan tersebut, manajer operasi dibantu oleh kepala departemen sebagai pengawas (supervisor) di mana mereka bertanggung jawab secara langsung kepada manajer operasi. Adapun bagian-bagian atau departemen-departemen yang ada pada Hotel Djakarta II terdiri dari :

1. Front Office Departement
2. House Keeping Departement
3. Food and Beverage Departement
4. Accounting Departement
5. Personnal Departement.

Uraian Tugas dan Tanggung Jawab

Uraian tugas dan tanggung jawab ini diharapkan agar dapat memberikan gambaran secara rinci mengenai tugas dan tanggung jawab dari masing-masing fungsi dalam suatu garis struktur Organisasi Perusahaan Hotel Djakarta II Samarinda. Adapun tugas dan tanggung jawab itu dapat dilihat pada uraian sebagai berikut :

1. Direktur atau Pemilik.
 - a. Direktur berkuasa penuh terhadap perusahaan dan merupakan decisien maker dalam orientasi perusahaan. selain itu juga mengawasi jalannya pelbagai aktivitas perusahaan secara menyeluruh, menerapkan sasaran-sasaran yang akan dituju, mengambil keputusan-keputusan yang berhubungan dengan tugas dan tanggung jawabnya terhadap perusahaan.

- b. Melaporkan keadaan keuangan perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan seperti pihak bank, instansi pajak dan lain-lain.
 - c. Menandatangani semua surat yang penting antara lain cek, bilyek giro dan lain-lain.
 - d. Mengangkat dan memberhentikan karyawan.
2. Manajer Operasi, bertugas :
- a. Melaksanakan kebijaksanaan perusahaan yang ditetapkan oleh direktur.
 - b. bertanggung jawab atas semua kegiatan operasional, antara lain :
 - Memberikan bimbingan kepada semua karyawan tentang mekanisme kerja dengan baik.
 - Mengadakan pengawasan terhadap semua kegiatan.
 - Melaporkan tentang semua kegiatan operasi kepada direktur.
3. Front Office Supervisor, mempunyai tugas :
- a. Merupakan wakil langsung perusahaan dalam rangka pelayanan pertama kepada semua tamu hotel.
 - b. Memberikan informasi yang diperlukan oleh setiap tamu yang datang menginap, baik info intern maupun ekstern.
 - c. mencatat setiap pesanan kamar yang diterima dalam buku agenda, baik pesanan secara tertulis maupun melalui telepon.

- d. Memberikan keputusan tentang diterima atau tidak pesanan kamar tersebut.

Di dalam kegiatannya Front Office Supervisor dibantu oleh receptionist yang mempunyai tugas yaitu :

- a. Menyambut kedatangan tamu dan menanyakan apakah tamu sudah memesan kamar atau belum.
- b. Apakah tamu yang datang sudah memesan kamar, maka harus :
- Mencarikan dan mencocokkan pesanan dalam buku agenda.
 - menanyakan kembali apakah pesanan tersebut masih tetap atau ingin dirubah.
 - Meminta tamu untuk mengisi buku registrasi.
 - Meminta tanda bukti diri tamu yang sah seperti KTP, SIM dan lain sebagainya.
- c. Apabila tamu yang datang belum memesan kamar, maka harus :
- Menanyakan keinginan tamu tentang jenis kamar, fasilitas yang dikehendaki dan menginformasikan tentang tarif masing-masing jenis kamar.
 - Memastikan permintaan tamu tersebut apakah dapat diterima atau tidak
 - Apabila permintaan tersebut tidak dapat di penuhi maka berusaha untuk menunjukkan tempat yan lain.
- d. Membuat rekening tamu dan slip tamu.

- e. Membuat catatan tamu pada kartu catatan pribadi tamu dan memasukkannya kedalam buku catatan tamu.
- f. Menyerahkan rekening tamu, kartu registrasi tamu ke kasir dan mendistribusikan slip tamu ke bagian-bagian yang memerlukannya.

Seperti halnya receptionist, kasir di Front Office Departement juga mempunyai tugas-tugas sebagai berikut :

- a. menyiapkan rekening tamu yang ingin check out yang terdiri dari sewa kamar, laundry, makanan dan minuman dan lain-lain.
 - b. menutup transaksi pada rekening tamu yang telah check out.
 - c. Menjumlahkan semua rekening tamu dan menyerahkan kepada tamu.
 - d. Meneliti kembali pembayaran yang diterima.
 - e. Mengembalikan copy rekening tamu apabila tamu tersebut melakukan pembayaran tunai.
4. Accounting Departement Supervisor, bertugas :
- a. Melakukan pemeriksaan terhadap bukti-bukti kuitansi penerimaan dan pengeluaran.
 - b. Meneliti serta memberikan paraf kepada setiap bukti setelah dibukukan pada laporan kas.
 - c. Melaporkan semua hasil pembukuan kepada direktur, untuk diketahui semua arus uang yang keluar maupun yang masuk.
 - d. Membukukan semua transaksi ke dalam buku besar

- e. Membuat laporan tanggung jawab keuangan setiap bulan dalam bentuk laporan rugi laba.

Untuk melakukan kegiatan-kegiatan di atas Accounting Supervisor dibantu beberapa personil pembukuan dan kasir umum. Di Bagian ini tugas kasir umum adalah :

- a. Menerima uang dari hasil penjualan jasa dan fasilitas lainnya dengan membuat bukti penerimaan.
- b. Menerima semua bukti tagihan dan pengeluaran setelah ditanda tangani oleh manajer operasi.
- c. Membukukan semua bukti penerimaan dan pengeluaran yang melewati kas kecil
- d. Menyerahkan bukti-bukti kuitansi pengeluaran maupun penerimaan kepada bagian accounting untuk dibukukan kembali dan diparaf.

5. House Keeping Departement Supervisor

Bagian pemeliharaan hotel ini membawahi kegiatan pembersihan lantai, kamar, mencuci dan lain-lain. Adapun wewenang dan tanggung jawab bagian ini adalah :

- a. membersihkan lantai dan kamar setiap hari.
- b. menyiapkan dan mengganti seprei, handuk, sabun serta hal-hal lainnya.
- c. mengambil dan mengantarkan pakaian tamu yang kotor dan hendak di cuci.
- d. mencuci pakaian tamu dan membuat rekening

pencucian.

- e. membawa barang-barang tamu baik yang hendak menginap maupun yang ingin meninggalkan hotel.

6. Food and Beverage Departement Supervisor

Bagian makanan dan minuman membawahi kegiatan pelayanan dan memasak. Bagian ini tidak hanya melayani tamu yang menginap di hotel, tetapi juga melayani pembeli umum. Adapun wewenang dan tanggung jawab dari bagian ini adalah :

- a. menyediakan makanan dan minuman kepada para tamu hotel.
- b. mengantarkan makanan dan minuman yang dipesan oleh para tamu.
- c. membersihkan meja makan dan semua peralatan restoran.
- d. mengatur dan menata meja makan serta peralatan makanan seperti piring, gelas, sendok garpu, taplak meja dan lain-lain.
- e. mencatat setiap pesanan makanan dan minuman serta harganya.
- f. membersihkan ruangan di dapur agar selalu tampak bersih dan rapi.

7. Personel Departemen Supervisor

Bagian ini melakukan kegiatan administrasi karyawan serta menjaga keamanan hotel dan tamu hotel.

Wewenang bagian ini adalah :

- a. mengatur dan memberikan surat ijin dan cuti setiap karyawan hotel atas persetujuan pimpinan.
- b. mengatur pertukaran giliran bekerja terutama pada bagian house keeping.
- c. menerima dan memberhentikan setiap karyawan atas nama pimpinan perusahaan.
- d. menjaga keamanan baik terhadap tamu maupun hotel dari hal-hal yang tidak diinginkan.

Setelah kegiatan Perusahaan Hotel Djakarta II berjalan selama lebih kurang 24 (dua puluh empat) tahun, formasi dan jumlah karyawan dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 1: Bagian dan Jumlah karyawan Hotel Djakarta II Samarinda Tahun 1993.

Keterangan /Bagian	J u m l a h	
Direktur	1	Orang
Front Office		
- Reception	3	Orang
- Telephone Operator	2	Orang
House Keeping	10	Orang
Food and Beverage	3	Orang
Accounting	2	Orang
Personnal	2	Orang
Operation Manager	1	Orang
	24	Orang

Sumber data : Hotel Djakarta II Samarinda

C. Laporan Kegiatan Perusahaan

Untuk lebih memperjelas kegiatan perusahaan, maka berikut ini disajikan tabel yang berhubungan dengan situasi Hotel Djakarta II Samarinda dalam menjalankan kegiatan operasi usahanya.

Tabel 2: Jenis Kamar serta kapasitas kamar pada Hotel Djakarta II

JENIS KAMAR	Jumlah	Kapasitas
Ekonomi	14 Kamar	28 orang
Standard	10 Kamar	20 orang
V I P	10 Kamar	20 orang
Exstra VIP	3 Kamar	6 orang
J u m l a h	37 Kamar	74 orang

Sumber data : Hotel Djakarta II Samarinda

Adapun sewa kamar per malamnya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 3: Tarif Sewa Kamar Per Malam Pada Hotel Djakarta II Samarinda

JENIS KAMAR	Tarif	Service + Pajak 21 %	Jumlah
Ekonomi	Rp. 20,000.00	Rp. 4,200.00	Rp. 24,200.00
Standard	Rp. 25,500.00	Rp. 5,355.00	Rp. 30,855.00
V I P	Rp. 45,000.00	Rp. 9,450.00	Rp. 54,450.00
Exstra VIP	Rp. 50,000.00	Rp. 10,500.00	Rp. 60,500.00

Sumber Data : Hotel Djakarta II Samarinda

Untuk mengetahui Laporan Pemakaian kamar Hotel Djakarta II Samarinda dari tahun 1991 sampai dengan Tahun 1993 dapat kita lihat pada tabel berikut ini

Tabel 4. Laporan Pemakaian kamar Pada Hotel Djakarta II
Samarinda Periode Tahun 1991

Bulan	Ekonomi	Standard	VIP	Ekstra VIP	Total
Januari	245	165	52	45	507
Pebruari	193	154	58	36	441
Maret	273	145	47	40	505
April	252	156	61	35	504
M e i	189	175	63	26	453
Juni	265	172	45	32	514
J u l i	273	196	68	37	574
Agustus	260	175	69	40	544
September	203	182	61	41	487
Oktober	175	193	71	53	492
Nopember	172	185	64	43	464
Desember	189	167	59	45	460
Jumlah	2.689	2.065	718	473	5.945

Sumber Data : Hotel Djakarta II Samarinda

Tabel 5. Laporan Pemakaian kamar Pada Hotel Djakarta II Samarinda Periode Tahun 1992

Bulan	Ekonomi	Standard	VIP	Ekstra VIP	Total
Januari	252	197	52	31	532
Pebruari	225	189	56	35	505
Maret	239	152	58	28	477
April	265	125	60	37	487
M e i	246	167	58	40	511
Juni	285	173	48	27	533
J u l i	298	157	45	41	541
Agustus	290	193	67	41	591
September	289	161	59	37	546
Oktober	241	214	62	50	567
Nopember	233	197	57	38	525
Desember	264	194	67	35	560
Jumlah	3.127	2.119	689	440	6.375

Sumber Data : Hotel Djakarta II Samarinda

Tabel 6. Laporan Pemakaian kamar Pada Hotel Djakarta II Samarinda Periode Tahun 1993

Bulan	Ekonomi	Standard	VIP	Ekstra VIP	Total
Januari	291	199	72	48	610
Februari	230	190	64	45	529
Maret	265	105	75	50	495
April	254	180	50	37	521
M e i	215	198	56	41	510
Juni	265	194	66	42	567
J u l i	315	189	89	62	655
Agustus	325	257	78	47	707
September	310	180	24	43	557
Oktober	261	214	65	52	592
Nopember	257	221	66	47	591
Desember	258	195	69	44	566
Jumlah	3.246	2.322	774	558	6.900

Sumber Data : Hotel Djakarta II Samarinda

D. Laporan Keuangan Hotel Djakarta II Samarinda

Dengan melihat laporan keuangan berupa Laporan Rugi Laba, maka akan dapat diketahui bagaimana sebenarnya posisi keuangan Hotel Djakarta II Samarinda .

Untuk jelasnya, berikut ini penulis akan kemukakan Laporan Rugi Laba untuk Tahun 1993.

Tabel 7. Laporan Rugi-Laba Hotel Djakarta II Samarinda

HOTEL DJAKARTA II Laporan Rugi - Laba Per 31 Desember 1993		
Penjualan	Rp. 226.101.810,00	
Discount Kamar	Rp. 4.889.932,00	
	<hr/>	
Penjualan Bersih		Rp. 221.211.878,00
<hr/> Biaya-Biaya Operasi		
Gaji Karyawan	Rp. 48.360.000,00	
Biaya makan karyawan	Rp. 14.229.000,00	
Biaya perlengkapan kamar	Rp. 5.890.000,00	
Biaya Pemeliharaan	Rp. 15.675.000,00	
Biaya listrik	Rp. 6.709.950,00	
Biaya telepon	Rp. 5.208.589,00	
Biaya air	Rp. 4.304.009,00	
Biaya lain-lain	Rp. 10.030.050,00	
Penyusutan	Rp. 6.510.000,00	
Iuran TV	Rp. 1.562.400,00	
Jumlah Biaya Operasi		<hr/> Rp. 118.478.998,00
Operating Income		Rp. 102.732.880,00
Biaya Bunga Bank		<hr/> Rp. 15.650.000,00
		<hr/> Rp. 87.082.880,00
Pajak		<hr/> Rp. 9.410.635,00
		<hr/> Rp. 77.672.245,00
Laba Bersih		<hr/> <hr/> Rp. 77.672.245,00

Sumber Data : Hotel Djakarta II Samarinda

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Analisis

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian, maka data tersebut perlu dianalisis guna mendapatkan suatu kesimpulan yang dapat dijadikan dasar dalam mengambil keputusan.

Hotel Djakarta II merupakan perusahaan perseorangan yang bergerak dalam bidang usaha jasa perhotelan dengan menyediakan kamar hotel beserta fasilitas-fasilitas lainnya. Dari hasil penelitian terlihat bahwa penjualan atau tingkat hunian kamar hotel secara keseluruhan terus mengalami kenaikan. Untuk jenis kamar ekonomi dengan tarif sebesar Rp. 24.200,00 penjualan tahun 1993 adalah sebanyak 3.246. Kamar Standard dengan tarif sebesar Rp. 30.855,00 dengan jumlah kamar yang terjual sebanyak 2.322 kamar, untuk kamar Vip dengan tarif sebesar Rp. 54.450,00. dengan jumlah kamar yang terjual 744 buah. Sedangkan untuk jenis kamar Ekstra Vip selama tahun 1993 terjual sebanyak 558 buah dengan tarif kamar sebesar Rp. 60.500,00.

Seperti yang telah dikemukakan sebelumnya bahwa tujuan dari penulisan ini adalah untuk mengetahui tingkat leverage operasi dari masing-masing jenis kamar dengan mempergunakan Analisis Degree of Operating Leverage (DOL) Untuk itu maka setiap biaya yang terjadi selama

beroperasinya perusahaan perlu dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Terhadap biaya yang bersifat semi variabel atau semi tetap, akan dipisahkan dengan menggunakan metode pemisahan biaya yang tertentu.

Adapun penggunaan biaya operasional Hotel Djakarta II Samarinda dalam menjalankan kegiatan usahanya selama periode tahun 1993 adalah sebesar Rp. 139.018.930,- yang dapat dipisahkan berdasarkan sifat-sifat biaya itu menjadi sebagai berikut :

1. Biaya Tetap yang terdiri dari :

- Gaji Karyawan	Rp. 48.360.000,00
- Biaya Makan Karyawan	Rp. 14.229.000,00
- Biaya Penyusutan	Rp. 6.510.000,00
- Iuran TV	Rp. 1.562.400,00
- Bunga Bank	Rp. 15.650.000,00
	<hr/>
	Rp. 86.311.400,00

2. Biaya Variabel yang terdiri dari :

- Biaya Perlengkapan Kamar	Rp. 5.890.000,00
- Biaya Pemeliharaan	Rp. 15.675.000,00
- Discount Kamar	Rp. 4.889.932,00
- Biaya Lain-lain	Rp. 10.030.050,00
	<hr/>
	Rp. 36.484.982,00

3. Biaya Semi Variabel/Semi Tetap yang terdiri dari :

- Biaya Listrik	Rp. 6.709.950,00
- Biaya Telepon	Rp. 5.208.589,00
- Biaya Air	Rp. 4.304.009,00
	<hr/>
	Rp. 16.222.548,00

Penggolongan biaya semi variabel ke biaya tetap dan biaya variabel dilakukan oleh perusahaan berdasarkan metode pembebanan biaya. Adapun analisis terhadap biaya semi variabel/semi tetap tersebut adalah sebagai berikut

1. Biaya Listrik

a. Biaya Tetap

Tabel 8: Unsur biaya listrik tetap Hotel Djakarta II Samarinda

Daya Tersedia	Biaya Beban	P.P.J/B.P Lain-lain	Jumlah
4.400 Watt	Rp. 23.000,00	Rp. 7.625,00	Rp. 30.625,00

Sumber Data : Hotel Djakarta II Samarinda

Jadi biaya listrik tetap selama tahun 1993 adalah sebesar

$$12 \times \text{Rp. } 30.625,00 = \text{Rp. } 367.500,00$$

Biaya Variabel

$$\begin{aligned} & \text{Rp. } 6.709.950,00 - \text{Rp. } 367.500,00 \\ & = \text{Rp. } 6.342.450,00 \\ & \text{=====} \end{aligned}$$

2. Biaya Air

a. Biaya Tetap

Tabel 9 : Unsur biaya Air tetap Hotel Djakarta II Samarinda

Vol. (M3) yang Tetap terpakai	Tarif Per M3	Retribusi Kebersihan	Jumlah
10 M3	Rp. 550,00	Rp. 1.000,00	Rp. 6.500,00

Sumber Data : Hotel Djakarta II Samarinda

Jadi biaya Air tetap selama tahun 1993 adalah sebesar

$$12 \times \text{Rp. } 6.500,00 = \text{Rp. } 78.000,00$$

Biaya Variabel

$$\text{Rp. } 4.304.009,00 - \text{Rp. } 78.000,00$$

$$= \text{Rp. } 4.226.009,00$$

=====

3. Biaya Telepon

a. Biaya Tetap

Tabel 10. Unsur biaya Telepon tetap Hotel Djakarta II Samarinda

No. Sambungan Telepon	Tarif Per M3	Retribusi Ke- bersihan	Jumlah
4 3 8 9 5	Rp. 10.000,00	Rp. 1.000,00	Rp. 11.000,00
4 2 9 6 5	Rp. 10.000,00	Rp. 1.000,00	Rp. 11.000,00
	Jumlah		22.000,00

Sumber Data : Hotel Djakarta II Samarinda

Jadi biaya Telepon tetap selama tahun 1993 adalah sebesar

$$12 \times \text{Rp. } 22.000,00 = \text{Rp. } 264.000,00$$

Biaya Variabel

$$\text{Rp. } 5.208.589,00 - \text{Rp. } 264.000,00$$

$$= \text{Rp. } 4.944.589,00$$

=====

Adapun biaya-biaya operasi tersebut setelah dipisahkan baik berdasarkan sifat biaya itu sendiri maupun dengan mempergunakan metode pemisahan yang tertentu adalah seperti yang tampak berikut ini.

1. Biaya Tetap yang terdiri dari :

- Gaji Karyawan	Rp.	48.360.000,00
- Biaya Makan Karyawan	Rp.	14.229.000,00
- Biaya Listrik	Rp.	367.500,00
- Biaya Telepon	Rp.	78.000,00
- Biaya Air	Rp.	264.000,00
- Biaya Penyusutan	Rp.	6.510.000,00
- Iuran TV	Rp.	1.562.400,00
- Bunga Bank	Rp.	15.650.000,00
		<u>Rp. 87.020.900,00</u>
		=====

2. Biaya Variabel yang terdiri dari :

- Biaya Perlengkapan Kamar	Rp.	5.890.000,00
- Biaya Listrik	Rp.	6.342.450,00
- Biaya Telepon	Rp.	4.944.589,00
- Biaya Air	Rp.	4.226.007,00
- Biaya Pemeliharaan	Rp.	15.675.000,00
- Discount Kamar	Rp.	4.889.932,00
- Biaya Lain-lain	Rp.	10.030.050,00
		<u>Rp. 51.998.028,00</u>
		=====

Jumlah Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Rp. 87.020.900,00 + Rp. 51.998.028,00 = Rp. 139.018.920,-

1. Perhitungan Biaya Variabel per unit kamar menurut masing-masing jenis kamar untuk tahun 1993

Adapun kenaikan dari prosentase penjualan Kamar Hotel Djakarta II Selama Tahun 1993 adalah sebagai berikut

Tabel 11: Prosentase Penjualan Kamar Hotel Djakarta II Samarinda

JENIS KAMAR	Yang Terjual (1993)	Harga Per Kamar	Penjualan (Rp.)	% dari Penjualan
Ekonomi	3.246	Rp.20.000,00	Rp. 64.920.000,00	34,74 %
Standard	2.322	Rp.25.500,00	Rp. 59.211.000,00	31,69 %
V I P	774	Rp.45.000,00	Rp. 34.830.000,00	18,64 %
Exstra VIP	558	Rp.50.000,00	Rp. 27.900.000,00	14,93 %
	6.900		Rp. 186.861.000,00	100 %

Setelah diadakan pemisahan biaya menjadi hanya dua buah biaya yaitu : Biaya Tetap dan Biaya Variabel maka jumlah seluruh biaya tersebut adalah sebagai berikut :

- Biaya Tetap	Rp. 87.020.900,-
- Biaya Variabel	Rp. 51.998.028,-
	Rp. 139.018.920,-

% Penjualan x Variabel Cost

Ekonomi	34,74 %x Rp.51.998.028,00	= Rp 18.065.363,98
Standard	31,69 %x Rp.51.998.028,00	= Rp 16.476.713,90
V I P	18,64 %x Rp.51.998.028,00	= Rp 9.692.184,65
Exstra VIP	14,93 %x Rp.51.998.028,00	= Rp 7.763.765,48
		Rp. 51.998.028,00

Biaya Variabel Per Unit Kamar

Ekonomi	= $\frac{\text{Rp.18.065.363,98}}{3.246}$	= Rp. 5.565,42
Standard	= $\frac{\text{Rp.16.476.713,90}}{2.322}$	= Rp. 7.095,91
V I P	= $\frac{\text{Rp. 9.969.184,65}}{774}$	= Rp.12.527,37
Exstra VIP	= $\frac{\text{Rp. 7.763.765,48}}{558}$	= Rp.13.913,56

2. Perhitungan Biaya Tetap Per Unit Kamar Menurut masing-masing Jenis Kamar untuk Tahun 1993

$$\begin{aligned} \text{Ekonomi} &= \frac{3.246}{6.900} \times 100 \% \\ &= 47,04 \% \times \text{Rp. } 87.020.900,00 \\ &= \text{Rp. } 40.937.658,17 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Standard} &= \frac{2.322}{6.900} \times 100 \% \\ &= 33,65 \% \times \text{Rp. } 87.020.900,00 \\ &= \text{Rp. } 29.284.424,61 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{V I P} &= \frac{774}{6.900} \times 100 \% \\ &= 11,22 \% \times \text{Rp. } 87.020.900,00 \\ &= \text{Rp. } 9.761.474,87 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Exstra VIP} &= \frac{558}{6.900} \times 100 \% \\ &= 10,64 \% \times \text{Rp. } 87.020.900,00 \\ &= \text{Rp. } 7.037.342,35 \end{aligned}$$

3. Analisis Degree Of Operating Leverage untuk masing-masing jenis kamar pada Hotel Djakarta II Samarinda

a. Kamar Jenis Ekonomi

$$\begin{aligned} \text{DOL} &= \frac{3.246 (\text{Rp. } 20.000,00 - \text{Rp. } 5.565,42)}{3.246 (\text{Rp. } 20.000,00 - \text{Rp. } 5.565,42) - \text{Rp. } 40.937.658,17} \\ &= \frac{3.246 \times \text{Rp. } 14.434,58}{(3.246 \times \text{Rp. } 14.434,58) - \text{Rp. } 40.937.658,17} \\ &= \frac{\text{Rp. } 46.854.646,68}{\text{Rp. } 46.854.646,68 - \text{Rp. } 40.937.658,17} \end{aligned}$$

$$\begin{array}{r}
 \text{Rp. } 46.854.646,68 \\
 \hline
 \text{Rp. } 5.916.988,51 \\
 = \quad \underline{\underline{7,91}}
 \end{array}$$

Tingkat Degree of Operating Leverage untuk kamar Standar pada tingkat penghunian sebesar 3.246 adalah sebesar 7,91. Ini berarti bahwa apabila tingkat penjualan naik sebesar 1 %, maka tingkat pendapatan sebelum bunga dan pajak (EBIT) akan meningkat sebesar 7,91

b. Kamar Jenis STANDAR

$$\begin{array}{r}
 \text{DOL} = \frac{2.322 (\text{Rp. } 25.500,00 - \text{Rp. } 7.095,91)}{2.322 (\text{Rp. } 25.500,00 - \text{Rp. } 7.065,91) - \text{Rp. } 29.284.424,61} \\
 \frac{2.322 \times \text{Rp. } 18.404,09}{(2.322 \times \text{Rp. } 18.404,09) - \text{Rp. } 29.284.424,61} \\
 \frac{\text{Rp. } 42.734.296,98}{\text{Rp. } 42.734.296,98 - \text{Rp. } 29.284.424,61} \\
 \frac{\text{Rp. } 42.434.296,98}{\text{Rp. } 13.449.872,37} \\
 = \quad \underline{\underline{3,17}}
 \end{array}$$

Tingkat Degree of Operating Leverage untuk kamar Ekonomi pada tingkat penghunian sebesar 2.322 adalah sebesar 3,17. Ini berarti bahwa apabila tingkat penjualan naik sebesar 1 %, maka tingkat pendapatan sebelum bunga dan pajak (EBIT) akan meningkat sebesar 3,17

c. Kamar Jenis V i p

$$\text{DOL} = \frac{774 (\text{Rp. } 45.000,00 - \text{Rp. } 12.527,37)}{774 (\text{Rp. } 45.000,00 - \text{Rp. } 12.527,37) - \text{Rp. } 9.761.474,87}$$

$$\begin{aligned}
 & 774 \times \text{Rp. } 32.472,63 \\
 \hline
 & (774 \times \text{Rp. } 32.472,63) - \text{Rp. } 9.761.474,87 \\
 & \text{Rp. } 25.133.815,62 \\
 \hline
 & \text{Rp. } 25.133.815,62 - \text{Rp. } 9.761.474,87 \\
 & \text{Rp. } 25.133.815,62 \\
 \hline
 & \text{Rp. } 15.372.340,75 \\
 & = \underline{\underline{1,63}}
 \end{aligned}$$

Tingkat Degree of Operating Leverage untuk kamar V I P pada tingkat penghunian sebesar 744 adalah sebesar 1,63. Ini berarti bahwa apabila tingkat penjualan naik sebesar 1 %, maka tingkat pendapatan sebelum bunga dan pajak (EBIT) akan meningkat sebesar 1,63 %.

d. Kamar Jenis Ekstra VIP

$$\begin{aligned}
 \text{DOL} &= \frac{558 (\text{Rp. } 50.000,00 - \text{Rp. } 13.913,56)}{558 (\text{Rp. } 50.000,00 - \text{Rp. } 13.913,37) - \text{Rp. } 7.037,342,35} \\
 & \frac{558 \times \text{Rp. } 36.086,44}{(558 \times \text{Rp. } 36.086,44) - \text{Rp. } 7.037.342,35} \\
 & \frac{\text{Rp. } 20.136.233,52}{\text{Rp. } 20.136.233,52 - \text{Rp. } 7.037.342,35} \\
 & \frac{\text{Rp. } 20.136.233,52}{\text{Rp. } 13.098.891,17} \\
 & = \underline{\underline{1,53}}
 \end{aligned}$$

Tingkat Degree of Operating Leverage untuk kamar Ekstra VIP pada tingkat penghunian sebesar 558 adalah sebesar 1,53. Ini berarti bahwa apabila tingkat penjualan naik sebesar 1 %, maka tingkat pendapatan sebelum bunga

dan pajak (EBIT) akan meningkat sebesar 1,53 .

Berdasarkan pada data penjualan dari masing-masing jenis kamar mengalami kenaikan dari tahun ketahun, hal ini dapat dibuktikan dari volume penjualan kamar tahun 1992 dibandingkan dengan volume penjualan kamar tahun 1993.

Adapun kenaikan dalam pendapatan sebelum bunga dan pajak (EBIT) masing-masing jenis kamar adalah sebagai berikut :

4. Analisis Ratio EBIT Penjualan Kamar hotel Djakarta II Tahun 1992 dan Tahun 1993

a. Kamar Ekonomi

	Tahun 1992 (Kamar terjual 3127)	Tahun 1993 (Kamar terjual 3246)
Penjualan Rp. 20,000	Rp. 62,540,000.00	Rp. 64,920,000.00
By. Variabel Rp. 5,565.42	Rp. 17,403,068.34	Rp. 18,065,353.32
By. Tetap	Rp. 40,937,658.17	Rp. 40,937,658.17
Jumlah Biaya	Rp. 58,340,726.51	Rp. 59,003,011.49
E B I T	Rp. 4,199,273.49	Rp. 5,916,988.51
Kenaikan EBIT	Rp. 5,916,988.51	- Rp. 4,199,273.49
	Rp. 4,199,273.49	
	1,717,715.02	
	= 4,199,273.49	
	= 0.4090505236	x 100 %
	= 40.91 %	

b. Kamar Standar

	Tahun 1992 (Kamar terjual 2119)	Tahun 1993 (Kamar terjual 2322)
Penjualan		
Rp. 25,500	Rp. 54,034,500.00	Rp. 59,211,000.00
By. Variabel		
Rp. 7,095.91	Rp. 15,036,233.29	Rp. 16,476,703.02
By. Tetap	Rp. 29,284,424.61	Rp. 29,284,424.61
Jumlah Biaya	Rp. 44,320,657.90	Rp. 45,761,127.63
EBIT	Rp. 9,713,842.10	Rp. 13,449,872.37
Kenaikan EBIT	Rp. 13,449,872.37	- Rp. 9,713,842.10
	Rp. 9,713,842.10	
	3,736,030.27	
	= 9,713,842.10	
	= 0.3846089149	x 100 %
	= 38.46 %	

c. Kamar V I P

	Tahun 1992 (Kamar terjual 689)	Tahun 1993 (Kamar terjual 774)
Penjualan		
Rp. 45,000	Rp. 31,005,000.00	Rp. 34,830,000.00
By. Variabel		
Rp. 12,527.37	Rp. 8,631,357.93	Rp. 9,696,184.38
By. Tetap	Rp. 9,761,474.87	Rp. 9,761,474.87
Jumlah Biaya	Rp. 18,392,832.80	Rp. 19,457,659.25
E B I T	Rp. 12,612,167.20	Rp. 15,372,340.75
Kenaikan EBIT	Rp. 15,372,340.75	- Rp. 12,612,167.20
	Rp. 12,612,167.20	
	2,760,173.55	
	= 12,612,167.20	
	= 0.2188500601	x 100 %
	= 21.89 %	

d. Kamar EKSTRA VIP

	Tahun 1992 (Kamar terjual 440)	Tahun 1993 (Kamar terjual 558)
Penjualan Rp. 50,000	Rp. 22,000,000.00	Rp. 27,900,000.00
By. Variabel Rp. 13,913.56	Rp. 6,121,966.40	Rp. 7,763,766.48
By. Tetap	Rp. 7,037,342.35	Rp. 7,037,342.35
Jumlah Biaya	Rp. 13,159,308.75	Rp. 14,801,108.83
E B I T	Rp. 8,840,691.25	Rp. 13,098,891.17
Kenaikan EBIT	Rp. 13,098,891.17	- Rp. 8,840,691.25
	Rp. 8,840,691.25	
	4,258,199.92	
	= 8,840,691.25	
	= 0.4816591599	x 100 %
	= 48.17 %	

4. Analisis Break Even dalam unit untuk masing-masing jenis kamar pada Hotel Djakarta II Samarinda.

Setelah kita mengetahui penjualan yang dicapai setiap jenis kamar pada tahun 1993 beserta biaya-biaya operasi yang dikeluarkan, maka berikut ini akan dikemukakan perhitungan Break Even point guna mengetahui berapa besar penjualan yang harus di capai agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Setelah itu analisis Break Even ini juga bisa dipertunakan oleh pihak perusahaan sebagai alat untuk merencanakan penjualan pada tahun berikutnya agar laba dapat lebih maksimal.

Perhitungan Break Even Point (BEP) per Jenis Kamar dalam Rupiah (Rp) Hotel Djakarta II Tahun 1993

Ekonomi	$= \frac{\text{Rp. 40.937.658,17}}{1 - \frac{\text{Rp. 18.065.363,98}}{\text{Rp. 64.920.000,00}}}$	$= \frac{\text{Rp. 40.937.658,17}}{0.7217288358}$
	= Rp. 56.721.660,74	
Standard	$= \frac{\text{Rp. 29.284.424,61}}{1 - \frac{\text{Rp. 16.476.713,90}}{\text{Rp. 59.211.000,00}}}$	$= \frac{\text{Rp. 29.284.424,61}}{0,7217288358}$
	= Rp. 40.575.383,93	
V I P	$= \frac{\text{Rp. 9.761.471,87}}{1 - \frac{\text{Rp. 9.692.184,65}}{\text{Rp.34.830.000.00}}}$	$= \frac{\text{Rp. 9.761.474,87}}{0.7217288358}$
	= Rp. 13.525.127,98	
Exstra VIP	$= \frac{\text{Rp. 7.037.342,35}}{1 - \frac{\text{Rp. 7.763.765,48}}{\text{Rp.27.900.000,00}}}$	$= \frac{\text{Rp. 7.037.342,35}}{0.7217288358}$
	= Rp. 9.750.673,66	

Perhitungan Break Even Point (BEP) per Jenis Kamar dalam Unit (Q) Hotel Djakarta II Tahun 1993

Ekonomi	$= \frac{\text{Rp. 40.937.658,17}}{\text{Rp. 20.000,00} - \text{Rp. 5.565,42}}$	$= \frac{\text{Rp. 40.937.658,17}}{\text{Rp. 14.434,58}} = 2.836,08 \text{ Unit}$
Standar	$= \frac{\text{Rp. 29.284.424,61}}{\text{Rp. 25.500,00} - \text{Rp. 7.095,91}}$	$= \frac{\text{Rp. 29.284.424,61}}{\text{Rp. 18.404,09}} = 1.591,19 \text{ Unit}$

$$\begin{aligned}
 \text{VIP} &= \frac{\text{Rp. 9.761.474,87}}{\text{Rp. 54.450,00} - \text{Rp. 12.527,37}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 9.761.474,87}}{\text{Rp. 32.472,63}} = 300,61 \text{ Unit} \\
 \\
 \text{Ekstra VIP} &= \frac{\text{Rp. 7.037.342,35}}{\text{Rp. 60.500,00} - \text{Rp. 13.913,56}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 7.037.342,35}}{\text{Rp. 36.086,44}} = 195,01 \text{ Unit}
 \end{aligned}$$

Tabel 12: Pehitungan BEP secara totallitas

JENIS KAMAR	FIXED COST (FC)	VARIABLE COST (VC)	SALES (Rp.)
Ekonomi	Rp.40.937.658,17	Rp. 18.065.363,98	Rp. 64.920.000,00
Standard	Rp.29.284.424,61	Rp. 16.476.713,90	Rp. 59.211.000,00
V I P	Rp. 9.761.474,87	Rp. 9.692.184,65	Rp. 39.830.000,00
Exstra VIP	Rp. 7.037.342,35	Rp. 7.763.765,48	Rp. 27.900.000,00
	Rp.87.020.900,00	Rp. 51.998.028,01	Rp.186.861.000,00

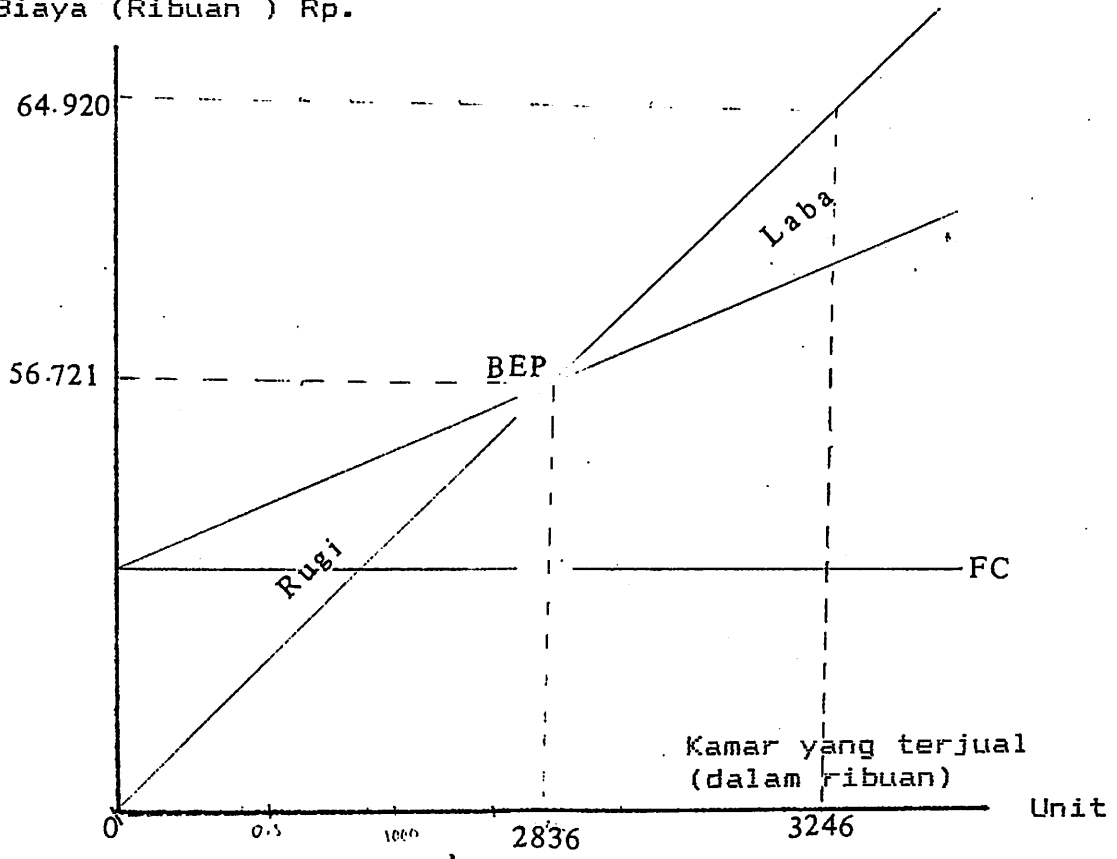
Perhitungan break Even Point secara keseluruhan untuk seluruh kamar yang ada pada Hotel Djakarta II Samarinda adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rp.)} &= \frac{\text{Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Variabel Cost}}{\text{Sales}}} \\
 &= \frac{\text{Rp. 87.020.900,00}}{1 - \frac{\text{Rp. 51.998.028,01}}{\text{Rp. 186.861.000,00}}} = \frac{\text{Rp. 87.020.900,00}}{0.27827116418} \\
 &= \text{Rp. 120.572.846,31}
 \end{aligned}$$

Berikut ini akan disajikan gambar Break Even yang menunjukkan Break Even Point untuk masing-masing kamar.

Gambar 2. Break Even Chart untuk Kamar Ekonomi

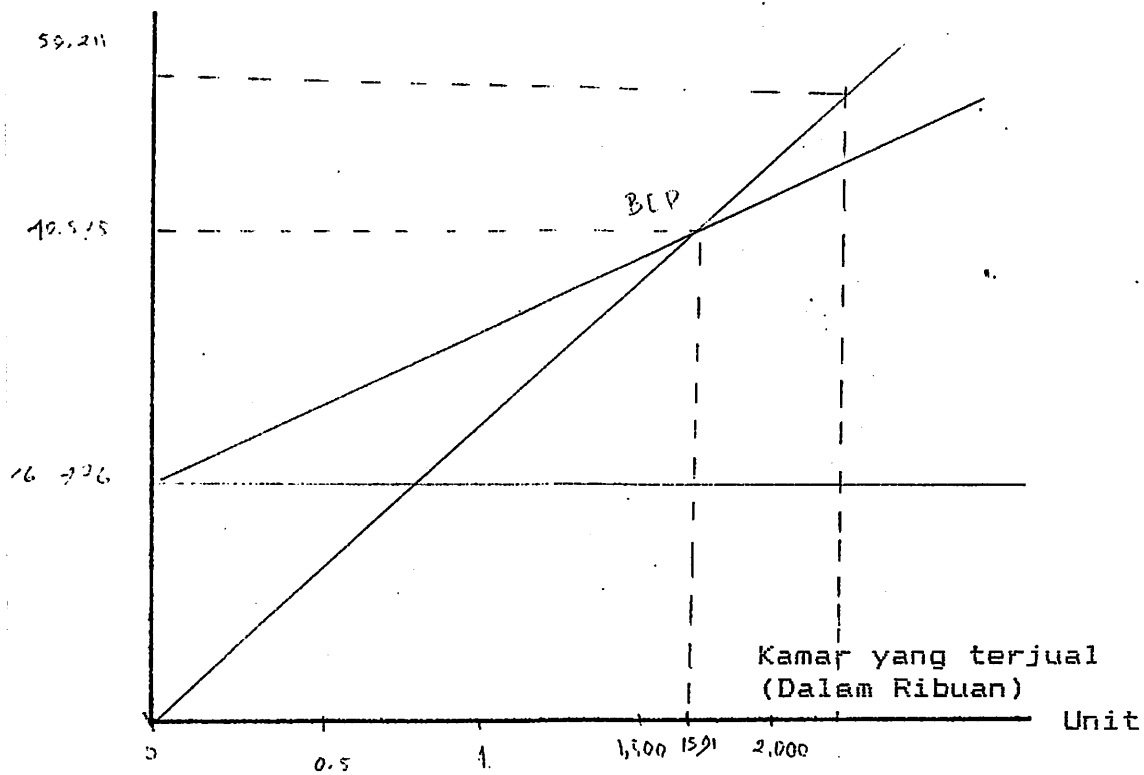
Pendapatan dan
Biaya (Ribuan) Rp.



Kamar yang terjual
(dalam ribuan)

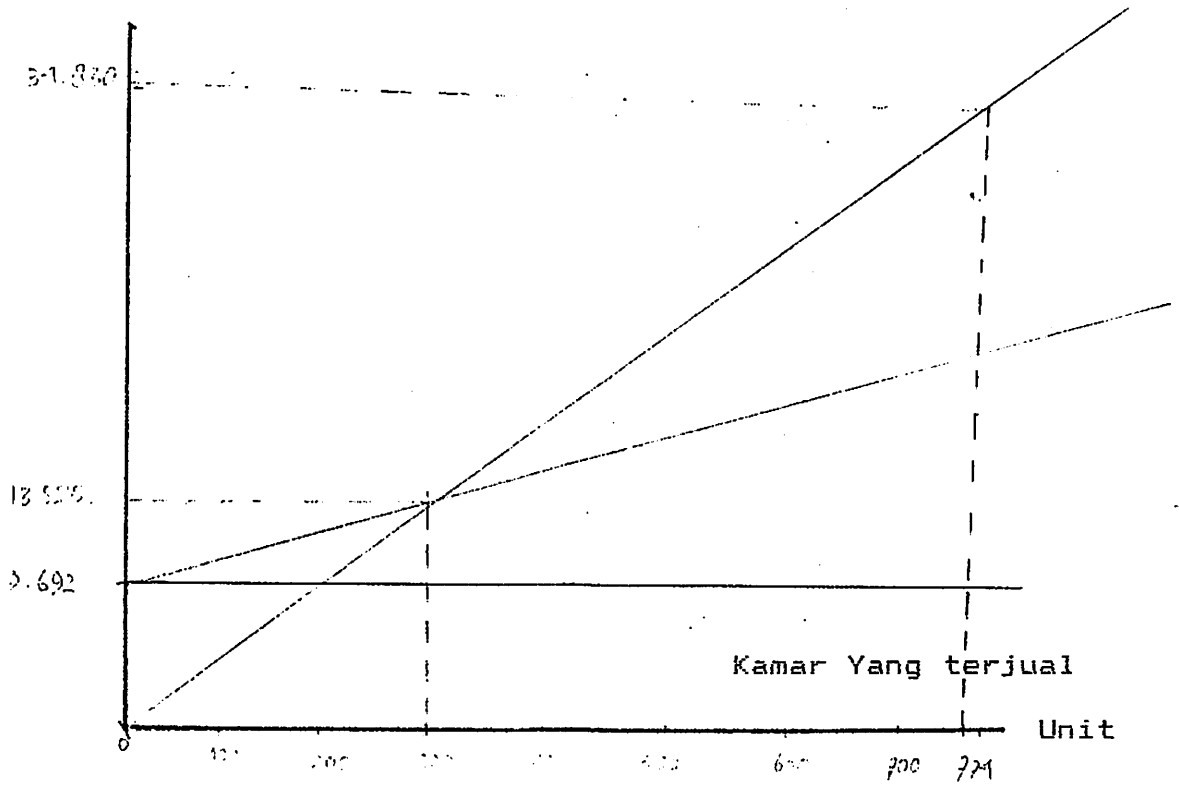
Unit

Gambar 3. Break Even Chart untuk Kamar Standar

Pendapatan dan
Biaya (Ribuan) Rp.

Gambar 4. Break Even Chart untuk Kamar VIP.

Pendapatan dan
Biaya (Ribuan) Rp.

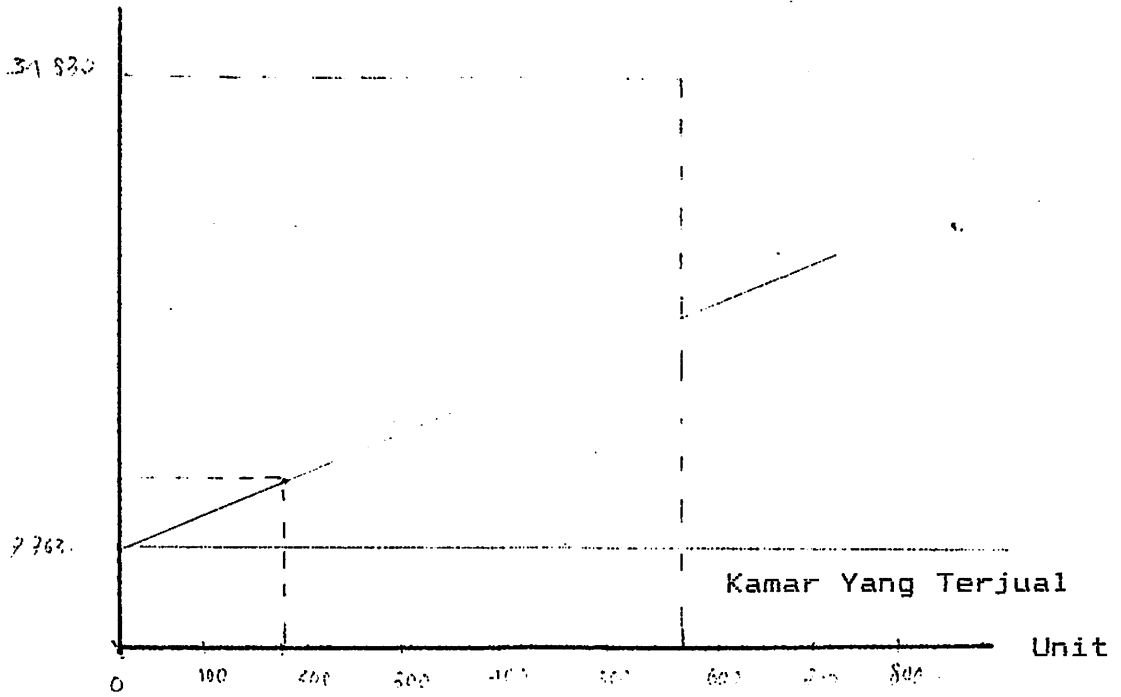


Kamar Yang terjual

Unit

Gambar 5. Break Even Chart untuk Kamar Ekstra VIP.

Pendapatan dan
Biaya (Ribuan) Rp.



B. Pembahasan

Dari hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan, maka dapat dijelaskan bahwa Hotel Djakarta II Samarinda yang bergerak dalam bidang usaha jasa perhotelan, mengalami pertumbuhan yang cukup maju. Hal ini dapat dilihat dari laporan pemakaian kamar yang menunjukkan banyaknya jumlah tamu yang menginap selama periode satu tahun.

Untuk kamar Standar, pada tahun 1993 mengalami peningkatan penjualan sebanyak 3,81 kamar atau sebesar 119 dari penjualan tahun 1992. Pada kamar Ekonomi penjualan kamar pada tahun 1993 naik sebanyak 203 kamar atau sebesar 9,58 % dari tahun sebelumnya. Dan kamar VIP penjualan naik sebesar 85 kamar atau 12,39 % dari tahun sebelumnya sedangkan kamar Ekstra Vip penjualan naik sebesar 118 kamar atau 26,82 % dari tahun 1992.

Hasil penjualan kamar selama tahun 1993 sebesar Rp. 226.101.810,00 penghasilan ini adalah sudah termasuk pajak retribusi sebesar 11 % yang disetorkan kepada pemerintah Daerah Tingkat II Kotamadya Samarinda serta dana peningkatan pelayanan dan kesejahteraan karyawan sebesar 10 %. Sedangkan penghasilan yang diperoleh pihak perusahaan setelah dikurangi dengan biaya-biaya operasional pada tahun 1993 mencapai Rp. 77.672.245,00.

Dari penghasilan tersebut pihak perusahaan mengeluarkan biaya-biaya operasional sebesar Rp.

118.478.998,00 Discoun Kamar Rp. 4.889.932,00 dan biaya bunga Rp. 15.650.000,- biaya-biaya operasional tersebut kemudian dipisahkan menjadi komponen biaya tetap dan biaya variabel baik yang langsung menurut sifat biaya itu sendiri maupun dengan mempergunakan metode pemisahan biaya yang tertentu. Sehingga akhirnya diperoleh biaya tetap adalah sebesar Rp. 87.020.900,00 dan biaya variabel sebesar Rp. 51.998.028,00

Dari biaya sebesar Rp. 51.998.028,00 kemudian dialokasikan lagi, sehingga diketahui bahwa biaya variabel per unit masing-masing kamar. Untuk kamar Standar biaya variabel per unitnya adalah Rp. 7.095,91 kamar Ekonomi biaya variabelnya Rp. 5.565,42 Kamar V.I.F biaya variabelnya Rp. 12.527,37 sedangkan biaya Variabel per unit untuk Kamar Ekstra VIP adalah sebesar Rp. 13.913,56

Pembebanan biaya tetap untuk masing-masing jenis kamar di dasarkan atas persentase tingkat hunian masing-masing kamar yang terjual. Biaya Tetap untuk Kamar Ekonomi sebesar Rp. 40.937.658,17 kamar Standar sebesar Rp. 29.284.424,61, kamar VIP biaya tetap yang dikeluarkan per unitnya adalah sebesar Rp. 9.761.474,87 sedangkan untuk biaya tetap perunit kamar Ekstra VIP sebesar Rp. 7.037.342,35

Setelah seluruh biaya-biaya operasional dipisah menjadi biaya tetap dan biaya variabel, selanjutnya biaya-biaya tersebut dianalisis sehingga diketahui tingkat leverage operasi atau Degree Of Operating Leverage (DOL) kamar

jenis Standar adalah sebesar 7,91 % yang berarti setiap peningkatan penjualan sebesar 1 % akan menyebabkan kenaikan pada pendapatan sebelum bunga dan pajak (EBIT) sebesar 7,91 %. Kamar Standar tingkat Operating Leverage yang dicapai adalah sebesar 3,17 yang berarti bila penjualan naik sebesar 1 % maka tingkat pendapatan sebelum bunga dan pajak (EBIT) akan naik pula sebesar 3,17 %. Kamar VIP Tingkat Degree of Operating Leverage yang dihasilkan sebesar 1,63 yang berarti apabila ada kenaikan pada penjualan sebesar 1 % akan mengakibatkan pula tingkat pendapatan sebelum bunga dan Pajak (EBIT) naik sebesar 1,63 % . Sedangkan untuk kamar Ekstra VIP Tingkat Degree of Operating Leverage yang diperoleh sebesar 1,53 % yang akan mengakibatkan pula tingkat pendapatan sebelum bunga dan Pajak (EBIT) akan naik sebesar 1,63 %

Karena Tingkat Degree of Operating Leverage yang dihasilkan oleh Hotel Djakarta II Samarinda adalah positif atau favorable dimana revenue yang diperoleh setelah dikurangi dengan biaya variabel lebih besar dari pada biaya tetap, maka hipotesis yang diajukan di muka terbukti dan dapat diterima.

Kemudian untuk lebih mempertegas terhadap hasil analisis maka ditentukanlah titik break even dari tingkat penjualan untuk masing-masing jenis kamar yang ada pada Hotel Djakarta II Samarinda. Kamar ekonomi, jumlah kamar yang terisi pada tahun 1993 adalah sebesar 3.246

kamar, sedangkan untuk dapat mencapai keadaan Break Even penjualan jasa kamar haruslah sebanyak 2.836 kamar atau sebesar Rp. 56.721.660 sehingga dalam hal ini terdapat keuntungan sebanyak 409 kamar atau sebesar Rp. Rp. 15.784.002,-

Kamar Standard, jumlah kamar yang terisi pada tahun 1993 adalah sebesar 2.322 kamar, atau sebesar Rp. 59.211.000,00 sedangkan untuk dapat mencapai keadaan Break Even penjualan jasa kamar haruslah sebanyak 1.591 kamar atau sebesar Rp. 40.575.383,00. Sehingga dalam hal ini terdapat keuntungan sebanyak 730 kamar atau sebesar Rp. 11.290.959,-

Kamar VIP, jumlah kamar yang terisi pada tahun 1993 adalah sebesar 774 kamar, atau sebesar Rp. 34.830.000,00 sedangkan untuk dapat mencapai keadaan Break Even penjualan jasa kamar haruslah sebanyak 300 kamar atau sebesar Rp. 13.525.127,00 Sehingga dalam hal ini terdapat keuntungan sebanyak 473 kamar atau sebesar Rp. 3.763.653 ,

Kamar Ekstra VIP jumlah kamar yang terisi pada tahun 1993 adalah sebesar 558 kamar, atau sebesar Rp. 27.900.000,00 sedangkan untuk dapat mencapai keadaan Break Even penjualan jasa kamar haruslah sebanyak 195 kamar atau sebesar Rp. 9.750.673,00 Sehingga dalam hal ini terdapat keuntungan sebanyak 362 kamar atau sebesar Rp. 2.713.331,-

BAB VI
KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil pembahasan yang telah dikemukakan pada bab terdahulu, maka dapat ditarik kesimpulan-kesimpulan sebagai berikut :

1. Kebijakan yang telah dijalankan oleh pihak pimpinan Hotel Djakarta II Samarinda di dalam mengatasi persaingan antar Hotel untuk meningkatkan jumlah tamu-tamu yang menginap di hotelnya cukup berhasil, dimana terlihat terlihat bahwa penjualan atau tingkat hunian kamar hotel secara keseluruhan terus mengalami kenaikan.
2. Dari hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan, maka dapat dijelaskan bahwa Hotel Djakarta II Samarinda yang bergerak dalam bidang usaha jasa perhotelan, mengalami pertumbuhan yang cukup maju. Hal ini dapat dilihat dari laporan pemakaian kamar yang menunjukkan banyaknya jumlah tamu yang menginap selama periode satu tahun. Untuk kamar Ekonomi , pada tahun 1993 mengalami peningkatan penjualan sebanyak 3,81 kamar atau sebesar 119 dari penjualan tahun 1992. Pada kamar Standart penjualan kamar pada tahun 1993 naik sebanyak 203 kamar atau sebesar 9,58 % dari

tahun sebelumnya. Dan kamar VIP penjualan naik sebesar 85 kamar atau 12,39 % dari tahun sebelumnya sedangkan kamar Ekstra Vip penjualan naik sebesar 118 kamar atau 26,82 % dari tahun 1992.

3. Pada tahun 1993, dari hasil analisis diketahui bahwa besarnya tingkat leverage operasi atau Degree Of Operating Leverage (DOL) kamar jenis Ekonomi adalah sebesar 7,91 . yang berarti setiap peningkatan penjualan sebesar 1 % akan menyebabkan kenaikan pada pendapatan sebelum bunga dan pajak (EBIT) sebesar 7,91 %. Kamar Standar tingkat Operating Leverage yang dicapai adalah sebesar 3,17 yang berarti bila penjualan naik sebesar 1 % maka tingkat pendapatan sebelum bunga dan pajak (EBIT) akan naik pula sebesar 3,17 %. Kamar VIP Tingkat Degree of Operating Leverage yang dihasilkan sebesar 1,63 yang berarti apabila ada kenaikan pada penjualan sebesar 1 % akan mengakibatkan pula tingkat pendapatan sebelum bunga dan Pajak (EBIT) naik sebesar 1,63 % . Sedangkan untuk kamar Ekstra VIP Tingkat Degree of Operating Leverage yang diperoleh sebesar 1,53 yang akan mengakibatkan pula tingkat pendapatan sebelum bunga dan Pajak (EBIT) akan naik sebesar 1,53 % Karena Tingkat Degree of Operating Leverage yang dihasilkan oleh Hotel Djakarta II Samarinda adalah positif atau favorable dimana reve-

nue yang diperoleh setelah dikurangi dengan biaya variabel lebih besar dari pada biaya tetap, maka hipotesis yang diajukan di muka terbukti dan dapat diterima.

4. Kemudian untuk lebih mempertegas terhadap hasil analisis maka ditentukanlah titik break even dari tingkat penjualan untuk masing-masing jenis kamar yang ada pada Hotel Djakarta II Samarinda. Kamar ekonomi, jumlah kamar yang terisi pada tahun 1993 adalah sebesar 3.246 kamar, sedangkan untuk dapat mencapai keadaan Break Even penjualan jasa kamar haruslah sebanyak 2.836.

Kamar Standard, jumlah kamar yang terisi pada tahun 1993 adalah sebesar 2.322 kamar, atau sebesar Rp. 59.211.000,00 sedangkan untuk dapat mencapai keadaan Break Even penjualan jasa kamar haruslah sebanyak 1.591 kamar atau sebesar Rp. 40.575.383,00.

Kamar VIP, jumlah kamar yang terisi pada tahun 1993 adalah sebesar 774 kamar, atau sebesar Rp. 34.830.000,00 sedangkan untuk dapat mencapai keadaan Break Even penjualan jasa kamar haruslah sebanyak 300 kamar atau sebesar Rp. 13.525.127,00

Kamar Ekstra VIP jumlah kamar yang terisi pada tahun 1993 adalah sebesar 558 kamar, atau sebesar Rp. 27.900.000,00 sedangkan untuk dapat mencapai

keadaan Break Even penjualan jasa kamar haruslah sebanyak 195 kamar atau sebesar Rp. 9.750.673,00

B. Saran - saran

- a. Dengan DOL positif atau favorable yang berhasil di capai pada tahun 1992, maka pihak perusahaan perlu untuk mempertahankan bahkan meningkatkannya pada tahun-tahun yang akan datang, karena dengan DOL yang positif dan tinggi akan memberikan pengaruh yang besar terhadap laba perusahaan
- b. Bahwa naik dan turunnya volume penjualan sangat dipengaruhi oleh mutu pelayanan dan fasilitas yang diberikan kepada para tamu, maka penting kiranya pihak perusahaan meningkatkan kemampuan semua karyawan dalam menjalankan pekerjaannya dengan mengirim karyawan untuk mendapatkan latihan yang lebih luas tentang perhotelan, sehingga bila kembali nanti dapat menerapkan ilmunya bagi hotel.
- c. Untuk menciptakan perasaan nyaman bagi para tamu yang menginap pihak perusahaan harus secara terus menerus memperhatikan soal kebersihan, baik kebersihan di dalam kamar maupun kebersihan pada ruangan bagian penerimaan tamu.

DAFTAR PUSTAKA

- AGUS AHYARI, 1986 Analisa Pulang Poko, Pendekatan Garis Lurus, Penerbit BPFE Universitas Gajah Mada, Yogyakarta.
- ALEX S. NITISEMITO S. 1977, Pembelanjaan Perusahaan, Cetakan ke 6, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- BAMBANG RIYANTO, 1990, Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi kedua, Yayasan Badan Penerbit Gajahmada, Yogyakarta.
- H. HADIWIDJAJA, AKUNTAN dan EC. R.A. RIVAI WIRAWASMITA, MS. 1981, Analisa Laporan Keuangan, Ghalia Indonesia.
- INDRIYONO dan BASRI, 1989, Manajemen Keuangan, Edisi Refisi, Badan Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada, Yogyakarta.
- MAS'UD.MC, 1990, Akuntansi Manajemen, Bagian Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.
- MULYADI, 1979, Akuntansi Biaya (Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya) Penerbit Fakultas Ekonomi Univertrisa Gadjah Mada, Yogyakarta.
- _____, 1978, Akuntansi Biaya, Badan Penerbit Fakultas Ekonomi Univertrisa Gadjah Mada, Yogyakarta.
- R. SOEMITA. A.K. 1980, Akuntansi Biaya dan Harga Pokok (Perencanaan dan Pengendalian), Penerbit Akademi Akuntansi Bandung.
- ROBERT W. JOHNSON, 1972, Financial Management, Third Edition.
- _____, 1974, Financial Management, Fourt Edition, Ally and Bron, Bosten, Diterjemahkan oleh Gama Studi Club (Berdikari Student's Studi Club Union), Yogyakarta,
- SUAD HUSNAN, 1989, Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Ketiga, Cetakan Pertama, Liberty, Yogyakarta.
- SOEHARDI SIGIT, 1990, Analisa Break Even, Anacangan Linear Secara Ringkas dan Praktis, Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada Yogyakarta.
- WESTON J.F. And BRIGHAM, 1972, Managerial Finance, Edition, The Dryden Press, Hindales, Illinois, USA.
- _____, 1987, Manajemen Keuangan (Managerial Financial) diterjemahkan oleh Djaceban Wahid, SH, dan Ruchyat Kosasih, Jilid I, Edisi Kedua, Erlangga.