

BAB III

GAMBARAN UMUM YOBHIS HOUSE DAN RANCANGAN ANALISIS

3.1. Gambaran Umum Perusahaan

3.1.1. Sejarah Singkat Yobhis House

Awal mulanya sebelum memiliki Yobhis House, pemilik mempunyai beberapa kos-kosan di sekitar daerah Denpasar. Tidak seperti Yobhis House, kos-kosan tersebut tidak memiliki fasilitas alias kosongan. Penyewa ketika menyewa kos tersebut akan membawa fasilitasnya sendiri seperti, tempat tidur, lemari dan peralatan rumah lainnya. Tanpa adanya fasilitas kos itu, harga yang ditawarkan sangat murah dan mengalami laba yang kurang memuaskan. Sehingga muncullah ide untuk membangun kos eksklusif dengan fasilitas memadai, dan laba yang lebih tinggi dari kos-kosan sebelumnya.

Yobhis House mulai dibangun pada tahun 2011 dengan anggaran sekitar 700 jutaan. Pembangunan ini selesai pada bulan desember 2012, dimana Yobhis House memiliki 12 kamar. 6 kamar di lantai 1 dan 6 kamar di lantai 2. Kamar-kamar tersebut memiliki fasilitas kos eksklusif pada umumnya seperti tv, tempat tidur, lemari, kamar mandi dalam, dan pendingin ruangan (AC).

Pada awalnya Yobhis House tidak memiliki kerja sama dengan pihak ketiga seperti Traveloka, Red Doorz, dll. Yobhis House bekerja independen yang hanya mengandalkan iklan di internet, dan Koran. Bertambahnya persaingan dan berkembangnya OTA (*Online travel agency*) membuat Yobhis House pada tahun 2015 akhirnya bekerja sama dengan pihak-pihak ketiga tersebut seperti Red Doorz, dan Traveloka.

3.1.2. Struktur Organisasi Yobhis House

Setiap usaha yang dilakukan berbagai kegiatan yang saling berkaitan perlu adanya usaha koordinasi yang baik, agar yang menjadi tujuan organisasi dapat tercapai secara efektif dan efisien. Untuk tujuan tersebut maka perlu disusun suatu struktur organisasi yang dapat memberikan suatu pembatasan terhadap tugas dan tanggung jawab masing-masing individu ataupun kelompok pelaksanaan dalam usaha mencapai tujuan yang diinginkan.

Indekos adalah sebuah jasa yang menawarkan sebuah kamar atau tempat untuk ditinggali dengan sejumlah pembayaran tertentu untuk setiap periode tertentu, sehingga diperlukan tenaga kerja manusia untuk menjalankan perusahaan itu. Untuk melancarkan pelaksanaan kegiatan pada Yobhis House, maka perusahaan menyusun suatu struktur organisasi yang langsung dipimpin oleh seorang general manager (GM), dan masing-masing bagian mempunyai tugas dan wewenang. Bagan lengkap struktur organisasi hotel dapat dilihat pada lampiran. Berikut adalah gambaran tugas dan wewenang masing-masing bagian:

A. Manajer Umum

1. Tugas

- a. Menyimpan dan memberikan informasi dan keperluan lain yang dibutuhkan oleh semua penggunaan jasa hotel.
- b. Membuat dan menyimpan dokumen yang diperlukan dari tamu-tamu yang menginap di hotel.
- c. Menerima dan menghimpun segala informasi dari setiap tamu-tamu hotel untuk disiapkan kepada Departemen terkait.

- d. Menghitung biaya, pendapatan dan laba yang dialami Yobhis House
 - e. Menerima tamu yang akan menginap.
 - f. Memasarkan dan mengiklankan Yobhis House di Internet
2. Tanggung Jawab
 - a. Mengawasi pelaksanaan tugas dan wewenang yang telah digariskan pada manajer dengan karyawan lain.
 - b. Memberikan petunjuk dan pengarahan untuk pengembangan perusahaan.
 3. Wewenang
 - a. Memberikan penghargaan, peringatan, sanksi dan pemutusan hubungan kerja dengan karyawan.
 - b. Memutuskan segala sesuatu yang berkaitan dengan masalah keuangan perusahaan.

B. Keamanan

1. Tugas
 - a. Menjaga dan mengawasi keamanan hotel
 - b. Mengganti kunci kamar jika ada yang telat membayar
 - c. Menjemput tamu jika tidak mengetahui lokasi Yobhis House itu sendiri
2. Tanggung Jawab

Menjaga dan memelihara keadaan barang-barang kos dan kerusakan dan kehilangan.
3. Wewenang

Memberikan teguran atau peringatan kepada tamu yang mencurigakan.

C. Kebersihan dan Pemeliharaan

1. Tugas

- a. Membersihkan setiap ruang atau kamar di dalam kos
- b. Mengatur, merawat dan memperbaiki peralatan dan perlengkapan kamar hotel, tempat kerja, dan lainnya.

2. Tanggung Jawab

Menjaga kebersihan dan kerapian setiap ruangan dan sarana untuk umum

3. Wewenang

Merencanakan, melaksanakan, dan mengendalikan semua unit kebersihan yang berada di bawahnya untuk bekerja secara efektif dan efisien.

3.2. Rancangan Analisis

3.2.1. Obyek Penelitian

Adapun yang menjadi obyek penelitian dalam hal ini adalah jumlah penjualan/ sewa kamar yang dibutuhkan agar mencapai kondisi *Break even point* (BEP).

3.2.2. Definisi Operasional Variabel

Dalam penelitian ini definisi operasional yang dimaksud adalah sebagai berikut:

- a. Sewa Kamar yang berarti semua jumlah kamar yang disewakan oleh Yobhis House. Kamar yang disewa adalah kamar eksklusif yang dinyatakan dalam satuan per bulan.

- b. Biaya merupakan total biaya yang dikeluarkan oleh Yobhis House 1 dan 2 yang dinyatakan dalam satuan rupiah (Rp). Biaya-biaya tersebut terdiri dari:
- 1) Biaya Tetap merupakan biaya yang jumlahnya tetap atau tidak berubah dan tidak dipengaruhi besarnya volume produksi atau penjualan, dan dinyatakan dalam rupiah (Rp). Biaya tetap meliputi beban depresiasi bangunan, beban depresiasi peralatan dan perlengkapan kamar, beban depresiasi kendaraan, serta biaya gaji karyawan, biaya Wifi.
 - 2) Biaya Variabel adalah biaya yang besarnya dipengaruhi oleh volume produksi atau penjualan, dan dinyatakan dalam rupiah (Rp). Biaya variabel meliputi biaya listrik, dan biaya air.
 - 3) Biaya Semi Variabel adalah biaya yang sifatnya sebagian tetap dan sebagian lagi variabel. Biaya ini berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya ini meliputi biaya pemeliharaan gedung dan peralatan kamar.
- c. Pendapatan adalah keseluruhan hasil yang diterima oleh Yobhis house dari hasil sewa kamar yang dinyatakan dalam rupiah. Pendapatan diperoleh dari mengalikan jumlah sewa kamar dengan harga sewanya.
- d. Keuntungan adalah selisih antara penerimaan total dengan total biaya yang dinyatakan dalam rupiah (Rp).
- e. *Break even point* dicapai pada saat jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya, dimana Yobhis House tidak memperoleh keuntungan namun

juga tidak menderita kerugian, dan dinyatakan dalam satuan per kamar dan Rupiah (Rp).

- f. *Break even point Required Return* adalah jumlah kamar yang disewa yang mencapai keuntungan yang dicapai oleh pemilik usaha.
- g. Contribution margin adalah bagian dari penerimaan yang tersedia untuk menutup biaya tetap, yang diperoleh dari penerimaan dikurangi biaya variabel.

3.2.3. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a) Data Kuantitatif, yaitu data-data jumlah biaya dan pendapatan yang didapatkan langsung dari pemilik usaha..
- b) Data Kualitatif antara lain data tentang Yobhis House 1 yang berada di Denpasar, Bali.

Sumber data yang akan digunakan dalam penelitian antara lain data yang berupa:

- a) Data Primer. Data primer dalam penelitian ini didapatkan melalui wawancara dengan responden yaitu pihak pimpinan dan karyawan Yobhis House
- b) Data Sekunder. Data sekunder dalam penelitian ini berupa buku-buku akuntansi manajemen yang membantu penulis untuk mengklasifikasikan biaya.

3.2.4. Responden Penelitian

Responden dalam penelitian ini adalah pemilik Yobhis House yaitu Ni Wayan Sri Adnyani dan para karyawan Yobhis House 1 yang berada di Denpasar Bali.

3.2.5. Metode Pengumpulan Data

a) Wawancara

Teknik ini digunakan untuk mengumpulkan data primer dengan melakukan wawancara langsung dengan responden yaitu pihak pimpinan dan karyawan Yobhis House 1 di Kecamatan Denpasar Selatan, Kota Denpasar

b) Observasi

Teknik ini dilakukan dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap obyek yang akan diteliti sehingga didapatkan gambaran yang jelas mengenai obyek yang akan diteliti yaitu kondisi Kos Yobhis House 1.

c) Dokumen

Teknik ini dilakukan agar mendapatkan bukti-bukti biaya dan pendapatan yang telah terjadi di Yobhis House 1.

3.2.6. Teknik Analisis Data

- a. Untuk menentukan besarnya tingkat penjualan dalam keadaan break even dengan rumus:

$$\text{Impas Rupiah} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Harga Jual}}}$$

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

Atau

$$\text{Impas Unit} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya Variabel per unit}}$$

$$\text{Impas Unit} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Kontribusi Margin per unit}}$$

b. Analisis Margin Pengaman (*Margin of safety*)

Margin of safety merupakan alat yang dapat memberikan informasi tentang berapa besar volume penjualan yang dianggarkan atau hasil penjualan tertentu boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian. Angka *margin of safety* akan memberikan petunjuk mengenai jumlah maksimum penurunan volume penjualan yang direncanakan atau dianggarkan sekaligus tidak mengakibatkan kerugian.

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{SB} - \text{SBE}}{\text{SB}} \times 100$$

Atau

$$\text{Margin of safety} = \text{SB} - \text{SBE}$$

MS = *Margin of safety*

SB = Sales Budgeted atau penjualan yang dianggarkan

SBE = Sales at Break Even atau penjualan saat titik impas

c. Kontribusi Margin

Menghitung perbedaan antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit serta menghitung persentase dari pendapatan penjualan dengan menggunakan *contribution margin ratio*. Rumus menghitung *contribution margin ratio* adalah

kontribusi margin = Penjualan – biaya variabel

Rasio kontribusi margin = $\frac{\text{kontribusi margin}}{\text{Penjualan}}$

d. Penjualan minimal untuk laba yang ditetapkan

Dengan mengetahui kapan perusahaan melewati tingkat BEP, maka dapat menghitung berapa minimal penjualan untuk mendapatkan laba yang ditargetkan, yaitu dengan cara menambahkan laba yang ditargetkan tersebut dengan biaya tetap yang dimiliki.

Penjualan minimal = $\frac{\text{Total Biaya Tetap} + \text{Laba yang direncanakan}}{\text{Rasio Kontribusi Margin}}$