

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan perhitungan pada bab sebelumnya, maka penulis menarik beberapa kesimpulan, yaitu sebagai berikut :

1. Pihak Samsara hotel belum menggunakan laporan keuangan yang lengkap, yang dapat memudahkan pihak hotel untuk melihat posisi keuangan hotel. Pihak hotel masih menggunakan pembukuan akuntansi sederhana.
2. Break even point Samsara hotel, dimana hotel tidak menghasilkan laba dan juga tidak mengalami kerugian adalah pada Rp. 16.909.090,91 atau Rp. 16.909.100 (dibulatkan) serta pada 34,96503497 atau 35 (dibulatkan) kamar hotel terjual. Dimana titik break even Samsara hotel tercapai pada tingkat penjualan 17,5% dari penjualan pada tahun 2006.
3. Berdasarkan perhitungan margin of safety yaitu sebesar 86 %, maka agar tidak menderita kerugian, maksimum penjualan tersebut boleh turun sebesar 86% atau target penjualan tersebut harus mencapai minimum 14%. Dengan kata lain, bahwa Samsara hotel memiliki resiko kerugian yang sangat kecil.
4. Dengan adanya penekanan pada biaya serta menaikkan volume penjualan ataupun harga jual, sangat mempengaruhi tingkat break even point, sehingga laba yang diperoleh akan lebih besar.

5. Analisis break even sangat bermanfaat bagi pihak hotel untuk dapat membantu pihak hotel dalam menentukan tingkat volume penjualan dan penekanan terhadap biaya untuk mencapai target laba yang diharapkan.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan serta kesimpulan-kesimpulan, maka penulis mencoba untuk memberikan saran-saran, yaitu sebagai berikut :

1. Sebaiknya pihak Samsara hotel menyusun laporan keuangan di dalam mengendalikan keuangannya, agar pihak hotel dapat mengetahui kemajuan operasional hotel yang telah dicapai, serta agar dapat membuat perencanaan akan biaya, volume penjualan dan laba yang akan diharapkan.
2. Samsara hotel diharapkan dapat melakukan efisiensi terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan, dimana biaya variabel yang tinggi sebesar 74,67% dari total biaya yang dikeluarkan hotel, dapat ditekan atau diturunkan.
3. Penekanan terhadap biaya yang dikeluarkan diharapkan tidak mempengaruhi kualitas jasa yang diberikan, karena akan mempengaruhi profit yang dihasilkan.