

**ANALISA *BREAK EVEN POINT* TERHADAP TARGET LABA
TAHUN 2017 PADA JASA SEWA KAMAR DI RUMAH SAKIT UMUM
PKU MUHAMMADIYAH KUTOWINANGUN KABUPATEN KEBUMEN**



RESUME

Disusun oleh :

Triyadi

143300497

**PROGRAM STUDI D3 AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI PUTRA BANGSA
KEBUMEN**

2017

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha dan dunia industri mengakibatkan semakin ketatnya persaingan bisnis. Setiap perusahaan akan mencari strategi yang baik untuk menarik konsumen. Persaingan ini tidak hanya terjadi pada perusahaan manufaktur atau industri perdagangan saja tetapi juga pada perusahaan pelayanan jasa. Salah satu bentuk usaha pelayanan jasa adalah rumah sakit. Terbukti dengan banyaknya didirikan rumah sakit – rumah sakit baru khususnya di Kabupaten Kebumen baik itu milik pemerintah maupun swasta.

Pada bidang usaha baik jasa maupun perusahaan dagang tujuan suatu perusahaan adalah mencari keuntungan demi kelangsungan hidup perusahaannya. Tidak berbeda pada rumah sakit, dalam memberikan jasa pelayanan kesehatan, rumah sakit memperoleh penghasilan dari pendapatan jasa dan fasilitas yang diberikan, dimana pendapatan terbesar rumah sakit adalah jasa rawat inap. Pendapatan jasa rawat inap didapat dari tarif yang harus dibayar oleh pemakaian jasa rawat inap. Penentuan tarif jasa rawat inap merupakan keputusan yang penting karena dapat mempengaruhi jumlah pelanggan dan profitabilitas rumah sakit.

Manajemen membutuhkan informasi dalam menyusun perencanaan penjualan, seperti pada tingkat penjualan berapa yang harus dicapai oleh perusahaan agar mencapai titik impas, atau pada tingkat penjualan berapa perusahaan akan menderita kerugian. Dalam hal ini, salah satu alat bantu yang digunakan manajemen adalah analisis *Break Event Point* (BEP), yang merupakan bagian dari analisis biaya-volume-laba. Analisis BEP adalah suatu analisis yang memberikan informasi tentang berapa tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita kerugian dan tidak memperoleh laba. Dari analisis ini manajemen juga akan mengetahui berapa jasa yang harus dijual untuk mencapai laba yang ditargetkan. Selain itu *Break Even Point* (BEP) juga dapat digunakan untuk melihat seberapa jauh atau berkurangnya penjualan yang masih dapat ditoleransi agar perusahaan tidak menderita rugi dan juga untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh.

Rumah Sakit Umum (RSU) PKU Muhammadiyah Kutowinangun merupakan rumah sakit milik swasta yang dalam menetapkan harga sewa kamar rawat inap berdasarkan harga jual yang dipasaran dan terkadang dengan perkiraan. Padahal perhitungan tarif rawat inap sangat penting karena berkaitan dengan masalah penentuan harga pokok rawat inap yang pada akhirnya akan mempengaruhi penentuan harga jualnya atau tarif rawat inap.

Berdasarkan latar belakang di atas dan mengingat pentingnya *break even point* sebagai salah satu alat dalam perencanaan laba dimasa yang akan datang maka penulis tertarik untuk menyusun laporan tugas akhir dengan judul **ANALISA BREAK EVEN POINT TERHADAP TARGET LABA TAHUN 2017 PADA JASA SEWA KAMAR DI RUMAH SAKIT UMUM**

**PKU MUHAMMADIYAH KUTOWINANGUN KABUPATEN
KEBUMEN.**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah di uraikan di atas maka penulis merumuskan masalah yang akan di bahas yaitu :

1. Berapa volume penjualan sewa kamar rawat inap yang harus dicapai untuk mencapai *break even point* pada Rumah Sakit Umum PKU Muhammadiyah Kutowinangun dalam unit?
2. Berapa volume penjualan sewa kamar rawat inap yang harus dicapai untuk mencapai *break even point* pada Rumah Sakit Umum PKU Muhammadiyah Kutowinangun dalam rupiah?
3. Berapa tingkat *margin of safety* pada Rumah Sakit Umum PKU Muhammadiyah Kutowinangun?
4. Berapa penjualan minimal sewa kamar rawat inap pada Rumah Sakit Umum PKU Muhammadiyah Kutowinangun untuk mencapai target laba?

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Break Even Point

2.1.1 Pengertian Break Even Point

Menurut Siregar (2013: 317) “Titik impas (*Break Even Point*) adalah keadaan yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan.”

Menurut Rudianto (2013: 30) “Titik impas adalah volume penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian tetapi tidak memperoleh laba sama sekali.”

Menurut Mulyadi (1997: 72) “Impas adalah suatu keadaan dimana suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian, dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (*revenue*) sama dengan jumlah biaya.”

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa *break even point* (titik impas) adalah volume penjualan yang terjadi dimana pendapatan yang di peroleh sama dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan.

2.1.2 Dasar Asumsi Analisa Break Even Point

Munawir (2010: 197) mengemukakan bahwa asumsi atau anggapan dasar yang digunakan dalam *Break Even Point* (BEP) adalah sebagai berikut :

1. Biaya harus dapat dipisahkan atau diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Terhadap biaya semivariabel harus dilakukan pemisahan menjadi unsur tetap dan unsur variabel dengan menggunakan pendekatan analitis maupun historis.
2. Biaya tetap secara total akan selalu konstan sampai tingkat kapasitas penuh.
3. Biaya variabel akan berubah secara proporsional dengan perubahan volume penjualan dan adanya sinkronisasi antara produksi dan penjualan.
4. Harga jual per satuan barang tidak akan berubah berapapun jumlah satuan barang yang dijual atau tidak ada perubahan harga secara umum.
5. Hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual atau jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualan (*sales mix*) akan tetap konstan.

2.2 Margin Keamanan (*Margin of safety*)

Margin keamanan berguna bagi manager perusahaan dalam menghadapi masalah resiko. Apabila hasil penjualan pada tingkat *break even point* dihubungkan dengan penjualan yang dibudgetkan atau pada tingkat penjualan tertentu, maka akan diperoleh informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun sehingga perusahaan tidak menderita kerugian.

Hubungan atau selisih antara penjualan yang dibudgetkan atau tingkat penjualan tertentu dengan penjualan pada tingkat *break even point* merupakan tingkat keamanan (*margin of safety*) bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan.

Menurut Siregar (2013: 330) “*Margin of safety* adalah unit penjualan atau yang diharapkan dapat dijual di atas volume impas.”

Berdasarkan uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa margin keamanan (*margin of safety*) adalah unit penjualan yang terjual di atas volume penjualan karena semakin tinggi margin keamanan maka semakin rendah resiko untuk tidak balik modal. Rumus margin keamanan menurut Munawir (2010: 199) adalah sebagai berikut :

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{penjualan per budget} - \text{penjualan break even}}{\text{penjualan per budget}}$$

2.3 Harga

2.3.1 Pengertian Harga

Menurut Kotler dan Keller (2009: 67) “Harga adalah salah satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, elemen lain yang menghasilkan biaya. Mungkin harga adalah elemen termudah dalam program pemasaran untuk disesuaikan fitur produk, saluran, dan bahkan komunikasi membutuhkan lebih banyak waktu. Harga juga mengkomunikasikan positioning nilai yang dimaksudkan dari produk atau merk perusahaan ke pasar. Produk yang dirancang dan dipasarkan dengan baik dapat dijual dengan harga tinggi dan menghasilkan laba besar.”

Menurut Tjiptono (2015: 289) “Harga memainkan peran strategik dalam pemasaran. Bila harga terlalu mahal, maka produk bersangkutan bakal tidak terjangkau oleh pasar sasaran atau bahkan customer value menjadi rendah. Sebaliknya, jika harga terlampau murah, perusahaan sulit mendapat laba atau sebagian mempersepsikan kualitasnya buruk.”

2.4 Biaya

2.4.1 Pengertian Biaya

Menurut Raiborn dan Kinney (2011: 34) “Biaya merefleksikan pengukuran moneter dari sumber daya yang dibelanjakan untuk mendapatkan sebuah tujuan seperti membuat atau mengantarkan jasa”.

Menurut Alexandri (2011: 40) “Biaya adalah jumlah kotor dari penurunan aktiva atau kenaikan utang. Biaya timbul dari kegiatan perusahaan dalam usaha perusahaan untuk mendapatkan pendapatan dalam satu periode”.

Berdasarkan uraian di atas bahwa biaya secara umum adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dengan satuan uang, untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat saat ini maupun yang akan datang.

2.4.2 Klasifikasi Biaya

Keberhasilan dalam merencanakan dan mengendalikan biaya bergantung pada pemahaman yang menyeluruh atas hubungan antara

biaya, aktivitas biaya dengan aktivitas bisnis. Studi dan analisis yang hati-hati atas dampak aktivitas bisnis terhadap biaya umumnya akan menghasilkan klasifikasi dari setiap pengeluaran sebagai biaya tetap, biaya variabel, atau semivariabel.

Menurut Carter (2009: 68) Klasifikasi biaya dibedakan sebagai berikut :

1. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang secara total berubah ketika aktivitas bisnis meningkat atau menurun. Meskipun beberapa jenis biaya terlihat sebagai biaya tetap, semua biaya sebenarnya bersifat variabel dalam jangka panjang.

2. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang totalnya meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proporsional terhadap penurunan dalam aktivitas. Biaya variabel termasuk biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, beberapa perlengkapan, beberapa tenaga kerja tidak langsung, alat-alat kecil, pengerjaan ulang dan unit-unit yang rusak. Biaya variabel biasanya dapat diidentifikasi langsung dengan aktivitas yang menimbulkan biaya tersebut.

3. Biaya Semivariabel

Biaya Semivariabel adalah biaya yang memperlihatkan baik karakteristik-karakteristik dari biaya tetap maupun biaya variabel. Contoh biaya semivariabel seperti listrik, air, gas, bensin, batu bara, beberapa perlengkapan, pemeliharaan, beberapa tenaga kerja tidak langsung, asuransi jiwa kelompok untuk karyawan, biaya pensiun, pajak penghasilan, biaya perjalanan dinas, dan biaya representasi.

2.5 Laba

Pada dasarnya tujuan utama suatu perusahaan adalah ingin memperoleh laba yang sebesar-besarnya karena untuk kelangsungan hidup perusahaannya dimasa yang akan datang. Menurut Harisson dan Horngren (2012: 11) “Laba (*income*) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi (misalnya, kenaikan asset atau penurunan kewajiban yang menghasilkan peningkatan ekuitas selain yang menyangkut transaksi dengan pemegang saham.”

Sedangkan menurut Alexandri (2011: 40) “Laba adalah selisih lebih dari pendapatan diatas biayanya dalam suatu periode, dan disebut rugi apabila terjadi keadaan sebaliknya.”

Bahwa laba dari suatu perusahaan atau unit usaha dijadikan sebagai tujuan utama, maka laba merupakan alat yang tepat untuk mengukur prestasi dari manajemen perusahaan atau dengan kata lain efektivitas dan efisien dari suatu perusahaan secara garis besar dilihat dari laba yang diperoleh walaupun tidak semua dari perusahaan atau organisasi menjadikan laba sebagai tujuan utama.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah Rumah Sakit Umum (RSU) PKU Muhammadiyah Kutowinangun Kebumen yang beralamat di Jalan Pemuda No. 12 Kutowinangun Kecamatan Kutowinangun Kabupaten Kebumen.

3.2 Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini membutuhkan data dan informasi yang dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya. Metode pengumpulan data yang dilakukan penulis untuk mengumpulkan data dan informasi tersebut antara lain sebagai berikut :

1. Metode Observasi
2. Metode Wawancara
3. Metode Kepustakaan

3.3 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Data Primer
Yaitu data yang diperoleh dengan melakukan pengamatan langsung pada perusahaan serta melakukan wawancara langsung dengan pihak pimpinan dan sejumlah karyawan yang berkaitan dengan penelitian ini.
2. Data Sekunder
Yaitu data yang diperoleh dengan mengumpulkan informasi tertulis mengenai situasi dan kondisi perusahaan berdasarkan dokumen-dokumen serta arsip-arsip yang berkaitan dengan penelitian ini.
3. Data Kuantitatif
Yaitu data yang berupa angka-angka, seperti data harga sewa kamar, jumlah kamar, biaya-biaya serta target laba pada Rumah Sakit Umum (RSU) PKU Muhammadiyah Kutowinangun.

3.4 Analisis Data

Berikut beberapa model rumus BEP yang dapat digunakan dalam analisis *Break Even Point* :

a. Pendekatan Matematis

Rumus BEP yang pertama adalah menghitung *Break Even Point* yang harus diketahui adalah jumlah biaya tetap, biaya variabel per unit. Rumus yang dapat digunakan adalah sebagai berikut :

1. *Break even point* dalam unit

$$BEP = \frac{FC}{P - VC}$$

Keterangan :

BEP : *Break Even Point*

FC : *Fixed Cost*

VC : *Variabel Cost*

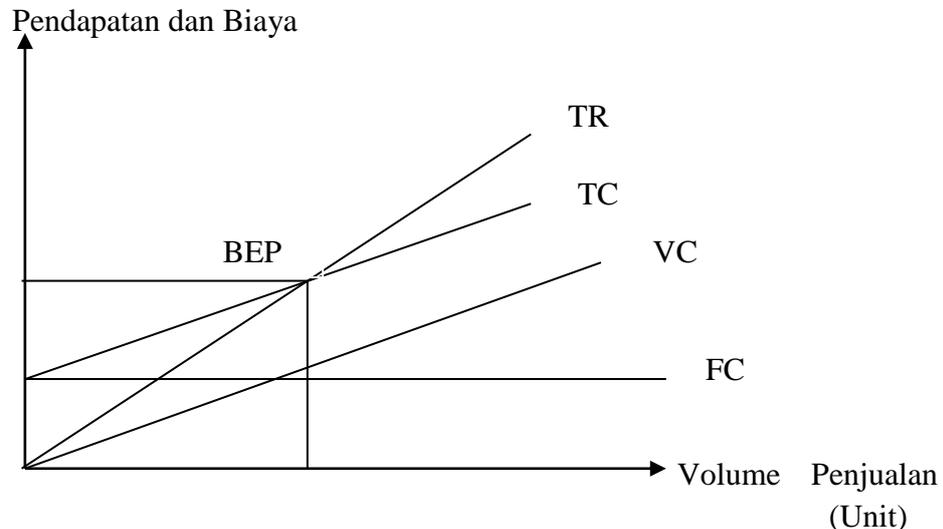
P : *Price per unit*

S : *Sales Volume*

2. *Break even point* dalam rupiah

$$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

b. Pendekatan Grafik



Pendekatan grafik dilakukan dengan menggambarkan unsur-unsur biaya dan penghasilan kedalam sebuah gambar grafik. Dalam gambar tersebut akan terlihat garis-garis biaya tetap, biaya total yang menggambarkan jumlah biaya tetap dan biaya variabel, dan garis penghasilan penjualan. Besarnya volume produksi/penjualan dalam unit digambarkan pada sumbu horizontal (sumbu X) dan besarnya biaya dan penghasilan penjualan digambarkan pada sumbu vertikal (sumbu Y).

Untuk menggambarkan garis biaya tetap dalam grafik *break even point* dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu dengan menggambarkan garis biaya tetap secara horisontal sejajar dengan sumbu X, atau dengan menggambarkan garis biaya tetap sejajar dengan garis biaya variabel. Pada cara yang kedua, besarnya contribution margin akan tampak pada gambar *break even point* tersebut.

Penentuan *break even point* pada grafik, yaitu pada titik dimana terjadi persilangan antara garis penghasilan penjualan dengan garis biaya total. dan apabila titik tersebut kita tarik garis lurus vertikal ke bawah sampai sumbu X akan tampak besarnya break even point dalam unit. dan Kalau titik itu ditarik garis lurus horisontal ke samping sampai sumbu Y, akan tampak besarnya break even point dalam rupiah.

c. Analisis Margin Keamanan (*Margin of safety*)

$$MS = \frac{SB - SBE}{SB} \times 100\%$$

$$\%MS = \frac{MS}{SB} \times 100\%$$

Keterangan :

MS : *Margin of safety* atau margin keamanan

SB : *Sales Budgeting* atau penjualan yang dianggarkan

SBE : *Sales at Break Even* atau penjualan pada saat *break even*

d. Untuk menghitung target laba yang ingin dicapai

Langkah yang digunakan untuk menghitung target laba adalah sebagai berikut :

a. Menghitung *Contribution Margin*

Contribution Margin dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$\text{Contribution Margin} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

b. Menghitung rasio *Contribution Margin*

Menurut Simamora (1999: 163) untuk mengetahui *contribution margin* sebagai akibat perubahan setiap rupiah penjualan dapat digunakan rumus :

$$\text{Rasio CM} = \frac{\text{CM}}{\text{Penjualan}}$$

Keterangan :

Rasio CM : rasio *contribution margin*

CM : *contribution margin*

c. Menentukan tingkat penjualan pada target laba tahun 2017

Menurut Riyanto (2001: 37) untuk menghitung target laba dapat menggunakan rumus :

$$\text{Unit Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang direncanakan}}{\text{Rasio Contribution Margin}}$$

BAB IV HASIL LAPORAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Pembahasan dan Analisis Data

Rumah Sakit Umum PKU Muhammadiyah Kutowinangun memiliki 25 kamar yang terbagi dalam empat jenis kamar yang berbeda, yaitu 1 Kamar Utama 1, 6 kamar Kelas 1, 6 kamar Kelas 2, dan 12 kamar Kelas 3. Tarif kamar untuk masing-masing jenis kamar berbeda satu dengan yang lain, karena RSU PKU Muhammadiyah Kutowinangun menjual lebih dari satu macam jenis kamar, maka analisis *break even point* berdasarkan komposisi penjualan (*sales mix*) dan komposisi jumlah kamar yang dijual (*product mix*).

Setelah diperoleh hasil perhitungan *break even point* secara total dalam rupiah, maka dapat dihitung besarnya penjualan untuk masing-masing jenis kegiatan jasa dengan menggunakan komposisi penjualan (*sales mix*) dan komposisi jumlah jasa yang dijual (*product mix*). *Sales mix* digunakan untuk mencari *break even point* (dalam rupiah) untuk masing-masing jenis jasa, sedangkan *product mix* digunakan untuk mencari penjualan individual (dalam unit). *Sales mix* dapat dihitung berdasarkan presentase nilai jual relatif masing-masing jenis jasa, dan *product mix* dapat dihitung berdasarkan komposisi penjualan dibagi dengan harga jual masing-masing jenis jasa.

Masalah *sales mix* menjadi lebih penting untuk mengetahui jenis produk mana yang perlu didorong untuk memperoleh profit yang lebih tinggi, sebab hal ini membawa akibat pula terhadap *break even point*. Oleh karena itu analisis *break even point* pada RSU PKU Muhammadiyah dihitung berdasarkan komposisi penjualan (*sales mix*) dan komposisi jumlah kamar yang dijual adalah untuk satu tahun (jumlah kamar x 366 hari). Demikian pula dengan hasil penjualan kamar diasumsikan untuk penjualan kamar satu tahun.

Tabel IV.2 Daftar Jenis Kamar, Jumlah Kamar dan Harga Sewa Kamar RSU
PKU Muhammadiyah Kutowinangun tahun 2016

No	Jenis Kamar	Jumlah Kamar	Harga Sewa Kamar (Rp)	Potensi Jumlah Kamar terjual (jumlah x 366 hari)
1	Utama 1	1	175.000	366
2	Kelas 1	6	125.000	2196
3	Kelas 2	6	100.000	2196
4	Kelas 3	12	75.000	4392
Jumlah		25		9150

Sumber : RSU PKU Muhammadiyah Kutowinangun, diolah (2017)

Tabel IV. 3 Pengelompokan Biaya RSU PKU Muhammadiyah
Kutowinangun Tahun 2016

No	Jenis Biaya	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
1	Biaya Gaji Karyawan	383.041.812	
2	Depresiasi Gedung	66.297.167	
3	Depresiasi Peralatan	17.995.583	
4	Biaya Pemeliharaan	5.000.000	
5	Biaya Listrik		90.029.373
6	Biaya Telepon		5.902.273
7	Biaya Air		1.335.250
8	Biaya Konsumsi		185.687.200
9	Biaya Kebersihan		6.273.750
10	Biaya Adminitrasi		9.771.000
Jumlah		472.334.562	298.998.846

Sumber : RSU PKU Muhammadiyah Kutowinangun

Tabel IV. 4 Pengalokasian Biaya Tetap dan Variabel Berdasarkan Metode
Nilai Jual Relatif

No	Jenis Kamar	Potensi Jumlah Kamar terjual	Harga sewa per jenis kamar	Penjualan kamar Rp (Potensi jumlah kamar yang terjual x harga sewa perjenis kamar)	Presentase nilai jual relatif [(penjualan per jenis kamar : total penjualan kamar) x 100%]
1	Utama 1	366	175.000	64.050.000	7,22%
2	Kelas 1	2196	125.000	274.500.000	30,93%
3	Kelas 2	2196	100.000	219.600.000	24,74%
4	Kelas 3	4392	75.000	329.400.000	37,11%
	Jumlah	9150		887.550.000	100%

Sumber : RSU PKU Muhammadiyah Kutowinangun, diolah (2017)

Tabel IV.5 Alokasi Biaya Tetap Dan Biaya Variabel Tiap Jenis Kamar
Berdasarkan Presentase Nilai Jual Relatif

Jenis Kamar	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
Utama 1	$7,22\% \times 472.334.562 = 34.085.999$	$7,22\% \times 298.998.846 = 21.557.236$
Kelas 1	$30,93\% \times 472.334.562 = 146.082.854$	$30,93\% \times 298.998.846 = 92.473.870$
Kelas 2	$24,74\% \times 472.334.562 = 116.866.283$	$24,74\% \times 298.998.846 = 73.979.096$
Kelas 3	$37,11\% \times 472.334.562 = 175.299.425$	$37,11\% \times 298.998.846 = 110.968.644$

Sumber : Data diolah (2017)

Tabel IV.6 Biaya Variabel Per Unit dari masing-masing jenis Kamar

No	Jenis Kamar	Biaya Variabel (Rp)	Potensi Kamar Terjual	Biaya Variabel per unit (Biaya Variabel : Potensi Kamar Terjual) Rp
1	Utama 1	21.577.236	366	58.954
2	Kelas 1	92.473.870	2196	42.110
3	Kelas 2	73.979.096	2196	33.688
4	Kelas 3	110.968.644	4392	25.266

Sumber : Data diolah (2017)

Tabel IV.7 Bauran Penjualan (*sales mix*)

No	Jenis Kamar	Potensi Jumlah Kamar terjual	Bauran Penjualan
1	Utama 1	366	1
2	Kelas 1	2196	6
3	Kelas 2	2196	6
4	Kelas 3	4392	12

Sumber : Data diolah (2017)

Tabel IV.8 Hasil Perhitungan Bauran Penjualan dan Analisis CVP

No	Keterangan	Utama 1 (Rp)	Kelas 1 (Rp)	Kelas 2 (Rp)	Kelas 3 (Rp)	Per Paket (Rp)
1	Harga Jual (Unit)	175.000	125.000	100.000	75.000	
2	Biaya Variabel (unit)	58.954	42.110	33.688	25.266	
3	Margin Contribusi	116.046	82.890	66.312	49.734	
4	Bauran Penjualan	1	6	6	12	
5	Total <i>Margin Contribution</i>	116.046	497.340	397.872	596.808	1.608.066

Sumber : Data diolah (2017)

a. Menghitung *Break Even Point* dalam Unit dan Rupiah

Berdasarkan *margin contribution* diatas, persamaan *break even point* (BEP) dapat digunakan untuk menentukan jumlah paket yang perlu dijual untuk mencapai titik impas. Dari data diatas dapat diketahui bahwa total biaya tetap sebesar Rp 472.334.562 maka *break even point* dapat dihitung menggunakan rumus :

$$Break\ Even\ Point\ paket = \frac{Biaya\ Tetap}{Total\ Margin\ Contribution\ paket}$$

$$Break\ Even\ Point\ paket = \frac{Rp\ 472.334.562}{Rp\ 1.608.066}$$

$$Break\ Even\ Point\ paket = 293,72\ paket\ dibulatkan\ 294\ paket$$

Dari hasil perhitungan *break even point* (BEP) sebanyak 294, maka dapat diketahui bahwa kondisi *break even point* terjadi pada penjualan sebagai berikut:

Tabel IV.9 *Break Even Point* (BEP) dalam Unit

No	Jenis Kamar	Bauran Penjualan	BEP Paket	BEP dalam Unit (Bauran Penjualan x BEP paket)
1	Utama 1	1	294	294
2	Kelas 1	6	294	1764
3	Kelas 2	6	294	1764
4	Kelas 3	12	294	3528
Total BEP dalam Unit				7350

Sumber : Data diolah (2017)

Tabel IV.10 *Break Even Point* (BEP) dalam Rupiah

No	Jenis Kamar	Harga Jual (Rp)	BEP dalam unit	BEP dalam rupiah (Harga jual x BEP dalam unit)
1	Utama 1	175.000	294	51.450.000
2	Kelas 1	125.000	1764	220.500.000
3	Kelas 2	100.000	1764	176.400.000
4	Kelas 3	75.000	3528	264.600.000
Total BEP dalam Rupiah				712.950.000

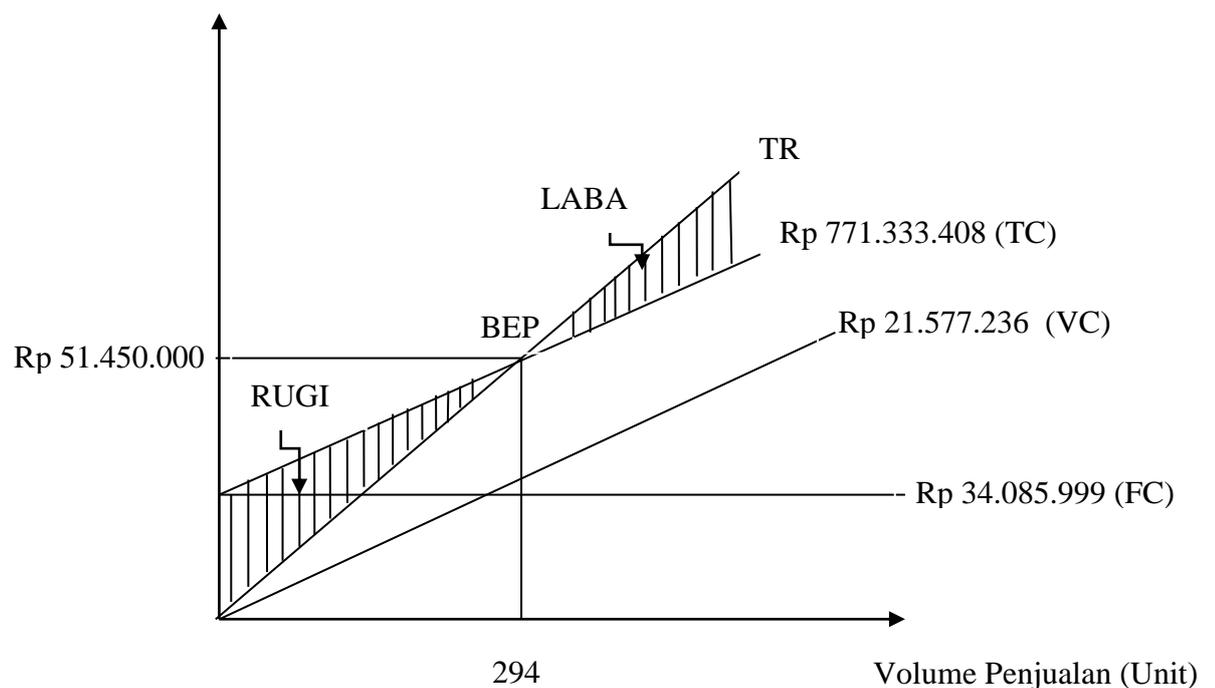
Sumber : Data diolah (2017)

Berdasarkan hasil perhitungan diatas dapat di buat dalam sebuah grafik *break even point* untuk masing-masing kamar sebagai berikut :

- Kamar Utama 1

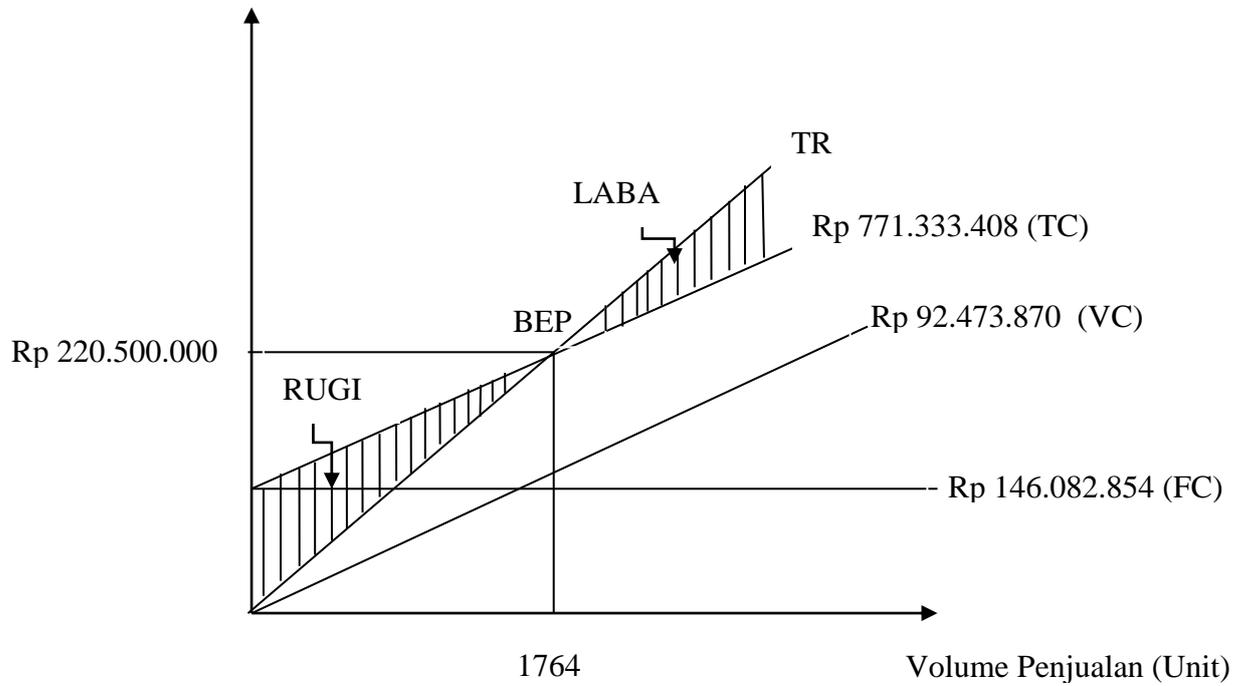
Gambar IV.2 Grafik *Break Even Point* Kamar Utama 1

Pendapatan dan Biaya



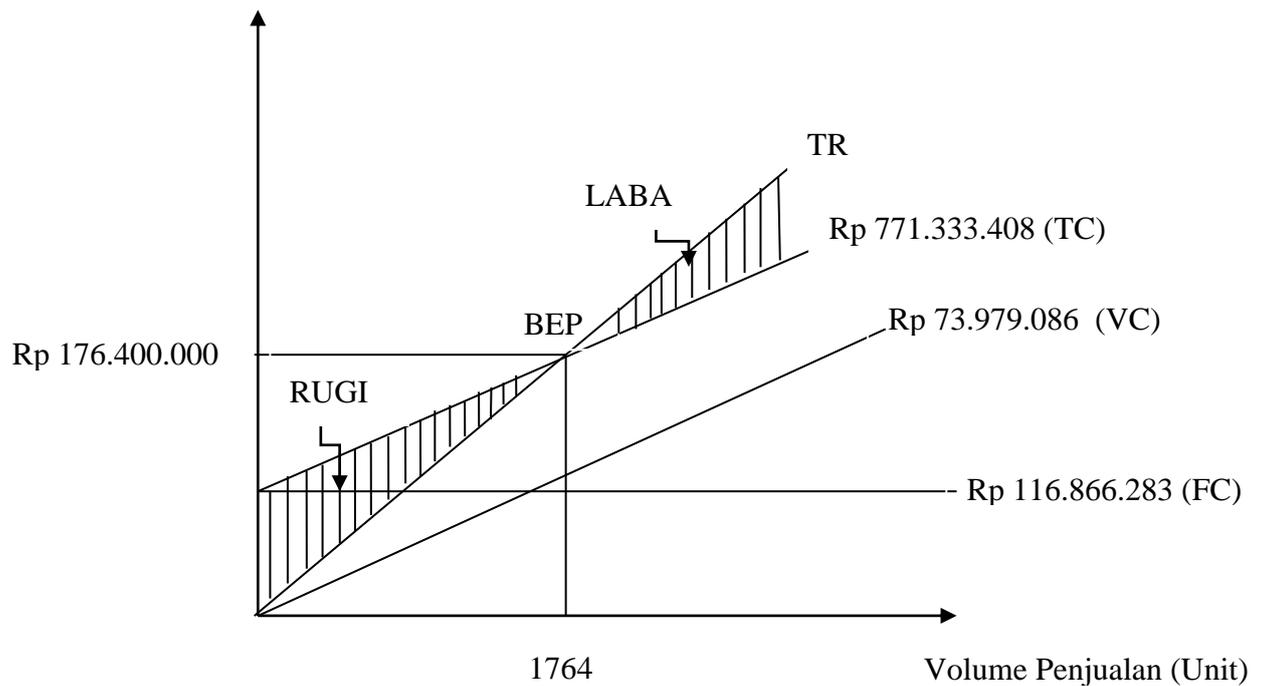
- Kamar Kelas 1

Gambar IV.3 Grafik *Break Even Point* Kamar Kelas 1
Pendapatan dan Biaya



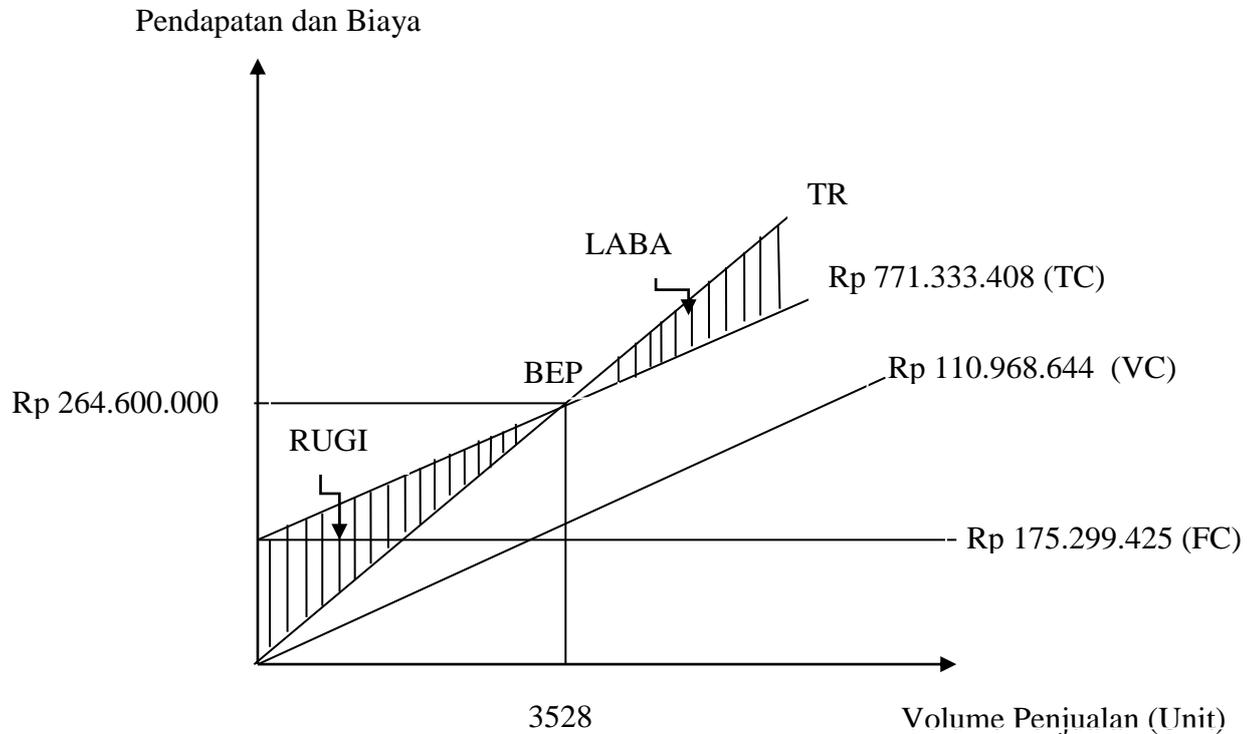
- Kamar Kelas 2

Gambar IV.4 Grafik *Break Even Point* Kamar Kelas 2
Pendapatan dan Biaya



- Kamar Kelas 3

Gambar IV.5 Grafik *Break Even Point* Kamar Kelas 3



Berdasarkan hasil perhitungan *break even point*, dapat diketahui bahwa pada tahun 2016 RSUD Muhammadiyah Kutowinangun untuk mencapai *break event point* harus menjual sebanyak 7350 kamar dengan perincian Kamar Utama 1 sebanyak 294 unit, Kamar Kelas 1 sebanyak 1764 unit, Kamar Kelas 2 sebanyak 1764 unit, sedangkan untuk Kamar Kelas 3 harus terjual sebanyak 3528 unit.

Sedangkan untuk penjualan *break even point* dalam rupiah RSUD Muhammadiyah Kutowinangun harus meraih volume penjualan sebesar Rp 712.950.000 dengan perincian penjualan Kamar Utama 1 sebesar Rp 51.450.000, Kamar Kelas 1 sebesar Rp 220.500.000, Kamar Kelas 2 sebesar Rp 176.400.000, sedangkan untuk Kamar Kelas 3 sebesar Rp 264.600.000.

Tabel IV.11 Laporan Laba Rugi yang dianggarkan RSU PKU Muhammadiyah
Kutowinangun Tahun 2016

Keterangan	Utama 1 (Rp)	Kelas 1 (Rp)	Kelas 2 (Rp)	Kelas 3 (Rp)	Per Paket (Rp)
Penjualan					
294 @ Rp 75.000	54.450.000				
1764 @ Rp 125.000		220.500.000			
1764 @ Rp 100.000			176.400.000		
3528 @ Rp 75.000				264.600.000	712.950.000
(-) Biaya Variabel					
294 @ Rp 58.954	17.332.467				
1764 @ Rp 42.110		74.282.040			
1764 @ Rp 33.688			59.425.632		
3528 @ Rp 25.266				89.138.448	240.027.804
<i>Margin Contribusi</i>	34.117.524	146.217.960	116.974.368	175.461.552	472.922.196
(-) Biaya Tetap	34.085.999	146.082.854	116.866.283	175.299.425	472.334.562
Laba/rugi	31.467	135.106	108.085	162.127	436.784

Sumber : Data diolah (2017)

Dari hasil perhitungan laba rugi diatas seharusnya nilai pada hasil akhir Laba/rugi adalah 0 tetapi pada pembuktian masih ada angka menunjukkan laba disebabkan karena dalam perhitungan dari awal terjadi pembulatan.

b. Menghitung *Margin of Safety*

Margin of safety digunakan untuk menentukan seberapa penjualan dapat diturunkan agar perusahaan tidak menderita suatu kerugian.

Tabel IV.12 *Margin of Safety* pada RSU PKU Muhammadiyah
Kutowinangun dalam unit

No	Keterangan	Utama 1	Kelas 1	Kelas 2	Kelas 3	Total
1	Penjualan Kamar (Unit)	366	2.196	2.196	4.392	9.150
2	Penjualan Kamar BEP (Unit)	294	1.764	1.764	3.528	7.350
3	Penjualan - penjualan BEP	72	432	432	864	1.800
4	$(3/1) \times 100 \%$	19,7%	19,7%	19,7%	19,7%	19,7%
5	4 x 2	58	347	347	694	1.446
6	<i>Margin of Safety</i> (2 + 5)	352	2.111	2.111	4.222	8.796

Sumber : RSU PKU Muhammadiyah Kutowinangun, diolah (2017)

Tabel IV.13 *Margin of Safety* pada RSU PKU Muhammadiyah
Kutowinangun dalam rupiah

No	Keterangan	Utama 1 (Rp)	Kelas 1 (Rp)	Kelas 2 (Rp)	Kelas 3 (Rp)	Total
1	Penjualan Kamar	64.050.000	274.500.000	219.600.000	329.400.000	887.550.000
2	Penjualan Kamar BEP	51.450.000	220.500.000	176.400.000	264.600.000	712.950.000
3	Penjualan - penjualan BEP	12.600.000	54.000.000	43.200.000	64.800.000	174.600.000
4	$(3/1) \times 100 \%$	19,7%	19,7%	19,7%	19,7%	19,7%
5	4 x 2	10.121.311	43.377.049	34.701.639	52.052.459	140.252.459
6	<i>Margin of Safety</i> (2 + 5)	61.571.311	263.877.049	211.101.639	316.652.459	853.202.459

Sumber : RSUD PKU Muhammadiyah Kutowinangun, diolah (2017)

Margin of safety menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *break even point*. Dengan demikian *margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana apabila berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian. *Margin of safety* pada RSUD PKU Muhammadiyah Kutowinangun tahun 2016 sebanyak 8796 unit dengan perincian *Margin of Safety* untuk Kamar Utama 1 sebanyak 352 unit, Kamar Kelas 1 sebanyak 2111 unit, Kamar Kelas 2 sebanyak 2111 unit dan Kamar Kelas 3 sebanyak 4222 unit. Sedangkan *Margin of Safety* dalam rupiah sebesar Rp 853.202.459 dengan perincian *Margin of Safety* untuk Kamar Utama 1 sebesar Rp 61.571.311, Kamar Kelas 1 sebesar Rp 263.877.049, Kamar Kelas 2 sebesar Rp 211.101.639 dan Kamar Kelas 3 sebesar Rp 316.652.459. Dengan demikian apabila jumlah penjualan yang nyata berkurang atau menyimpang lebih besar dari 8796 unit atau Rp 853.202.459 dari penjualan yang direncanakan maka RSUD PKU Muhammadiyah Kutowinangun akan menderita kerugian.

c. Menghitung Target Laba

Untuk menghitung target laba yang ingin dicapai dapat digunakan langkah sebagai berikut :

- Menghitung *Contribution Margin*

Untuk menghitung *contribution margin* diperoleh dari hasil penjualan dikurangi oleh biaya variabel.

Tabel IV.14 Perhitungan *Contribution Margin*

No	Jenis Kamar	Hasil Penjualan (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	<i>Contribution Margin</i> (Rp) (Hasil Penjualan – Biaya Variabel)
1	Utama 1	64.050.000	21.577.236	42.472.764
2	Kelas 1	274.500.000	92.473.870	182.026.130
3	Kelas 2	219.600.000	73.979.096	145.620.904
4	Kelas 3	329.400.000	110.968.644	218.431.356

Sumber : Data diolah (2017)

- Menghitung Rasio *Contribution Margin*

Untuk mengetahui rasio *Contribution Margin* dapat diperoleh dari pembagian dari *Contribution Margin* dibagi dengan Penjualan.

Tabel IV. 15 Perhitungan Rasio *Contribution Margin*

No	Jenis Kamar	<i>Contribution Margin</i> (Rp)	Penjualan (Rp)	Rasio <i>Contribution Margin</i> (<i>Contribution Margin</i> : Penjualan)
1	Utama 1	42.472.764	64.050.000	0,66
2	Kelas 1	182.026.130	274.500.000	0,66
3	Kelas 2	145.620.904	219.600.000	0,66
4	Kelas 3	218.431.356	329.400.000	0,66

Sumber : Data diolah (2017)

- Menentukan tingkat penjualan pada target laba

Apabila perusahaan merencanakan untuk mendapatkan laba tertentu maka perusahaan harus mampu menjual hasil produksinya melebihi dari jumlah penjualan *break even point*. Sebuah perusahaan harus terlebih dahulu mengetahui berapa target laba yang harus dicapai, apabila perusahaan ingin menentukan tingkat penjualan. RSUD Muhammadiyah Kutowinangun pada dasarnya belum pernah melakukan penentuan target laba, karena selama ini pada RSUD Muhammadiyah Kutowinangun lebih tergerak di bidang sosial. Maka pada tahun 2017 RSUD Muhammadiyah Kutowinangun mencoba dengan melakukan penentuan target laba sebesar Rp 50.000.000. Berikut tingkat penjualan yang harus dipenuhi agar perusahaan dapat mencapai laba yang diharapkan :

$$\text{Penjualan (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap Total} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Contribution Margin}}$$

$$\text{Penjualan (Rupiah)} = \frac{\text{Rp } 472.334.562 + \text{Rp } 50.000.000}{0,66}$$

$$\text{Penjualan (Rupiah)} = \frac{\text{Rp } 522.334.562}{0,66}$$

$$\text{Penjualan (Rupiah)} = \text{Rp } 791.416.003$$

Dari hasil perhitungan diatas pada tahun 2017 RSUD Muhammadiyah Kutowinangun untuk mencapai laba yang telah ditargetkan yaitu sebesar Rp 50.000.000 maka RSUD Muhammadiyah Kutowinangun harus mampu menjual jasanya sebesar Rp 791.416.003.

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya menghasilkan simpulan sebagai berikut :

- a. Dari hasil perhitungan analisis *break even point* pada tahun 2016, dapat diketahui bahwa *break even point* diraih pada saat volume sebanyak 7350 unit kamar selama setahun dengan perincian penjualan kamar Utama 1 sebanyak 294 unit , Kamar Kelas 1 sebanyak 1764 unit, Kamar Kelas 2 sebanyak 1764 unit, Kamar Kelas 3 sebanyak 3528 unit kamar.
- b. Dari hasil perhitungan analisis *break even point* pada tahun 2016, dapat diketahui bahwa *break even point* diraih pada saat volume penjualan sebesar Rp 712.950.000 selama setahun dengan perincian penjualan kamar Utama 1 sebesar Rp 51.450.000, Kamar Kelas 1 sebesar Rp 220.500.000, Kamar Kelas 2 sebesar Rp 176.400.000, Kamar Kelas 3 sebesar Rp 264.600.000.
- c. *Margin of safety* pada RSU PKU Muhammadiyah Kutowinangun Tahun 2016 sebanyak 8796 unit kamar dengan perincian Kamar Utama 1 sebanyak 352 unit, Kamar Kelas 1 sebanyak 2111 unit, Kamar Kelas 2 sebanyak 2111 unit dan Kamar Kelas 3 sebanyak 4222 unit. Sedangkan *Margin of Safety* dalam rupiah menunjukkan angka sebesar Rp 853.202.459 dengan perincian Kamar Utama 1 sebesar Rp 61.571.311, Kamar Kelas 1 sebesar Rp 263.877.049, Kamar Kelas 2 sebesar Rp 211.101.639 dan Kamar Kelas 3 sebesar Rp 316.652.459.
- d. Penjualan jasa pada RSU PKU Muhammadiyah Kutowinangun pada tahun 2016 dapat diketahui dalam kondisi *break even point* sebesar Rp 712.950.000 atau sebanyak 7350 unit kamar dalam setahun dan target laba tahun 2017 sebesar Rp 50.000.000 maka penjualan minimal yang harus di capai adalah sebesar Rp 791.416.003.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis *break even point* yang telah di uraikan pada bab sebelumnya maka penulis merekomendasikan beberapa hal, sebagai berikut :

1. Perhitungan *margin of safety* sangat bermanfaat dalam mengetahui kondisi penjualan yang sedang terjadi, baik dalam kondisi titik aman maupun sebaliknya.
2. Manajemen hendaknya dapat meningkatkan kinerjanya pada tahun berikutnya agar target laba dan target penjualan tercapai secara optimal atau melebihi ditargetkan melalui penggunaan biaya secara efisien dan meningkatkan kinerja perusahaan. RSU PKU Muhammadiyah Kutowinangun dapat meningkatkan penjualannya dengan cara meningkatkan mutu dari jasa yang ada, memperbaiki pelayanan, meningkatkan kenyamanan dan kebersihan serta fasilitas pendukung lainnya.

3. Untuk mencapai *break even point* dan mendapatkan laba yang lebih maksimal maka RSUD PKU Muhammadiyah Kutowinangun dapat menaikkan harga sewa kamar yang dapat menghasilkan laba yang maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Alexandri, Benny M dan Nenden Kostini, dkk. 2001. *Dasar-dasar Akuntansi Teori, Soal dan Latihan*. Widya Padjajaran. Bandung.
- Carter K, William. 2009. *Akuntansi Biaya*, Edisi 14. Salemba Empat. Jakarta.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13 Jilid 2. Erlangga. Jakarta.
- Munawir S, 2010. *Analisis Laporan Keuangan*. Liberty Yogyakarta. Yogyakarta.
- Rahman, Arif. 2010. *Strategi Dahsyat Marketing Mix for Small Business Cara Jitu Merontokan Pesaing*. Cetakan Pertama. Trans Media Pustaka. Jakarta.
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. BPFE. Yogyakarta.
- Rudianto. 2013. *Akuntansi Manajemen Informasi Untuk Pengambilan Keputusan*. Erlangga. Jakarta.
- Saladin, Djaslim. 2003. *Manajemen Pemasaran*. Linda Karya. Bandung.
- Simamora, Henry. 2001. *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat. Yogyakarta.
- Siregar, Baldrick dan Bambang Suropto. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat. Jakarta.
- Tjiptono, Fandy. 2015. *Strategi Pemasaran*.