



Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Gedung Serba Guna Politeknik Caltex Riau

Ari Supriadi¹, Suci Nurulita² dan Yefni³

¹Program Studi Akuntansi, Politeknik Caltex Riau, email: ari@alumni.pcr.ac.id

²Program Studi Akuntansi, Politeknik Caltex Riau, email: suci@pcr.ac.id

³Program Studi Akuntansi, Politeknik Caltex Riau, email: yefni@pcr.ac.id

Abstrak

Analisis Break Even Point (BEP) atau titik impas merupakan teknik analisa yang dilakukan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, laba yang diharapkan dan volume penjualan/penyewaan. Secara Umum analisa ini juga memberikan gambaran kepada Pihak manajemen perusahaan atau Yayasan untuk mengetahui berapakah penjualan atau penyewaan minimal dalam 1 periode akuntansi agar kegiatan operasionalnya tidak mengalami kerugian. Penelitian dilakukan di Yayasan GSG PCR yang bergerak dibidang jasa yaitu sebagai gedung kegiatan akademik kemahasiswaan maupun penyewaan berbagai macam acara. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa BEP dari penyewaan GSG pada tahun 2016. Oleh karena itu, peneliti melakukan perhitungan BEP GSG PCR untuk acara pernikahan berdasarkan produk-produk yang disewa. Adapun hasil BEP (Paket) GSG tahun 2016 secara keseluruhan yaitu sebanyak 16 kali penyewaan minimal yang harus didapatkan dan BEP (Rp) dari semua produk yaitu sebesar Rp399.500.000 yang harus didapatkan dalam setahun agar mencapai titik impas. Target laba penyewaan minimal sebesar 30% yang diinginkan untuk semua produk yang disewakan, sehingga BEP (Paket) yang harus dicapai yaitu sebanyak 28 kali penyewaan dalam setahun untuk mencapai titik impas. Dari hasil penelitian pada tahun 2016, penyewaan GSG PCR telah mendapatkan perencanaan laba sebesar 47% atau melebihi dari target yang diinginkan sehingga BEP telah tercapai.

Kata kunci: Break Even Point, Perencanaan Laba

Abstract

Break Even Point Analysis (BEP) is an analysis technique that to study the relationship between fixed cost, variable cost, expected profit and sales volume / lease. In general, this analysis also provides an overview to the management of the company to find out what is the sale or lease in a minimum of 1 accounting period so that its operational activities do not suffer losses. The research was conducted at GSG PCR Foundation. This study aims to find out how much BEP from GSG rental in 2016. Therefore, researchers do calculations BEP GSG PCR for the wedding based on the products hired. The results of the BEP (Package) GSG 2016 as a whole that is as much as 16 times the minimum rental that must be obtained and BEP (Rp) of all products that amounted to Rp399.500.000 which must be obtained in a year to break even. Minimum rental profit target of 30% is desired for all leased products, so the BEP (Package) to be achieved is 28 rentals in a year to break even. From the results of the study in 2016, leasing GSG PCR has gained profit planning of 47% or exceeded the desired target so that the BEP has been achieved.

Keywords: Break Even Point, Profit Planning

1. Pendahuluan

Dalam dunia usaha, setiap perusahaan atau entitas dalam menjalankan usahanya memiliki beberapa tujuan, salah satunya memperoleh laba dari usaha yang dijalankan. Untuk lembaga sosial seperti sekolah, perguruan tinggi, rumah ibadah, rumah sakit atau entitas nirlaba lainnya yang didirikan tanpa dasar untuk memperoleh laba, namun tidak menutupi kemungkinan bahwa setiap entitas nirlaba tersebut perlu juga mempertimbangkan laba dengan mendayagunakan asset yang dimiliki untuk dijalankan sebagai salah satu kegiatan demi keberlangsungan entitas tersebut. Dengan demikian, dibutuhkan peran aktif manajemen untuk mengelola sumber daya yang ada didalamnya. Salah satu peran manajemen yaitu melakukan perencanaan yang harus ditempuh dimasa yang akan datang untuk mewujudkan suatu tujuan yang diharapkan.

Salah satu perencanaan yang dilakukan manajemen perusahaan yaitu perencanaan laba. Perencanaan laba merupakan langkah-langkah atau strategi yang dilakukan manajemen perusahaan untuk mencapai target laba yang diinginkan. Laba adalah selisih antara penjualan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu biaya, volume, dan harga jual. Untuk meningkatkan laba yang diinginkan, suatu perusahaan dapat menaikkan harga jual suatu barang atau jasa, mengefisiensikan biaya-biaya dalam perusahaan atau dengan meningkatkan penjualan (barang atau jasa).

Alat bantu yang digunakan manajemen dalam perencanaan laba adalah analisis BEP atau titik impas. BEP atau titik impas adalah suatu titik perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak pula menderita kerugian atau dimana pendapatan dari hasil penjualan barang atau jasa hanya dapat menutupi biaya-biaya untuk menghasilkan barang atau jasa tersebut. Menurut Mulyadi [6], titik impas (BEP) adalah keadaan suatu usaha yang memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (*revenue*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja. Jadi dapat disimpulkan bahwa suatu perusahaan akan mencapai keadaan BEP apabila total penerimaan sama dengan total biaya. Adapun hal-hal yang berhubungan dengan analisis BEP yaitu suatu hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume penjualan. Dengan melakukan analisis BEP ini, pihak manajemen dapat memperoleh informasi yaitu berapa tingkat volume penjualan yang harus dicapai agar perusahaan memperoleh laba yang diinginkan atau perusahaan tidak mengalami keuntungan atau kerugian. Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa BEP sangat berguna bagi pihak manajemen dalam menentukan harga jual, biaya dan jumlah produksi suatu produk barang atau jasa yang dihasilkan guna memperoleh laba yang diinginkan.

Politeknik Caltex Riau (PCR) adalah salah satu kampus swasta yang terdapat di Provinsi Riau yang memiliki 2 gedung yaitu gedung utama dan gedung serba guna (GSG). Kedua gedung ini dipergunakan untuk aktivitas akademik proses belajar mengajar maupun non akademik. Selain dari kegiatan akademik yang dilaksanakan, PCR saat ini juga menawarkan jasa sewa GSG untuk acara-acara resmi dan resepsi pernikahan untuk pihak umum dan alumni. Dari hasil penyewaan GSG tersebut, PCR dapat menambah pendapatan untuk meningkatkan produktivitas terutama dalam mendukung kegiatan perkuliahan di PCR tersebut. Saat ini harga sewa GSG yang ditawarkan PCR bervariasi. Keputusan mengenai harga ini diambil dari kebijaksanaan manajemen yayasan berdasarkan harga pasar yang berlaku untuk penyewaan gedung di Kota Pekanbaru.

Politeknik Caltex Riau selama ini belum melakukan perencanaan laba terhadap GSG, sehingga pihak manajemen Yayasan Politeknik Chevron Riau belum mengetahui sampai berapa kali jumlah minimal penyewaan jasa GSG tersebut berdasarkan masing-masing kategori penyewaannya agar tidak menderita kerugian. Dalam hal ini, dibutuhkan perhitungan yang jelas terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan untuk operasional GSG agar Yayasan Politeknik Chevron Riau bisa mempertimbangkan dan mengelompokkan mana biaya-biaya yang relevan (biaya tetap dan biaya variabel) dan mana yang tidak relevan berdasarkan masing-masing kategori sewa. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran kepada Yayasan

Politeknik Chevron Riau untuk mengetahui berapa kali penyewaan GSG tersebut dapat mengembalikan modal investasi ataupun mencapai titik impas.

2. Tinjauan Pustaka

2.1 Break Even Point

Break Even Point (BEP) merupakan salah satu bentuk akuntansi manajemen khususnya analisis *Cost Volume Profit* (CVP) yang populer dengan perhitungan titik impas perusahaan yang menunjukkan volume pendapatan yang tidak menimbulkan laba atau rugi. BEP berarti suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi ini dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan. Total biaya (biaya tetap dan biaya variabel) sama dengan total penjualan sehingga tidak ada laba tidak ada rugi, Witjaksono [9].

Menurut Surjadi [7], BEP adalah suatu keadaan impas yaitu apabila telah disusun perhitungan laba dan rugi suatu periode tertentu, perusahaan tersebut tidak mendapat keuntungan dan sebaliknya tidak menderita kerugian. Menurut Dunia [1], BEP adalah tingkat penjualan yang diperlukan untuk menutupi semua biaya operasional, dimana *break even* tersebut laba sebelum bunga dan pajak sama dengan nol (0).

Analisa BEP memberikan penerapa yang luas untuk menguji tindakan-tindakan yang diusulkan dalam mempertimbangkan alternatif-alternatif atau tujuan pengambilan keputusan yang lain. Analisa BEP tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan yang *break even* saja, akan tetapi analisa *break even point* mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungan dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan, Horngren [2].

Menurut Kasmir [5], analisis titik impas juga sering disebut analisis perencanaan laba (*profit planing*). Analisis ini biasanya lebih sering digunakan apabila perusahaan ingin mengeluarkan produk baru. Artinya, dalam memproduksi produk baru tentu berkaitan dengan masalah biaya yang harus dikeluarkan. Kemudian penentuan harga jual serta jumlah barang atau jasa yang akan diproduksi atau dijual kekonsumen, baik dalam unit maupun rupiah. Salah satu kegunaan titik impas ialah untuk mengetahui pada jumlah berapa hasil penjualan sama dengan biaya. Suatu perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak laba dan tidak pula rugi, atau laba sama dengan nol. Melalui titik impas kita akan mengetahui bagaimana hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, tingkat keuntungan yang diinginkan, dan volume kegiatan (penjualan dan produksi). Manfaat lain dari analisis titik impas untuk membantu manajer mengambil keputusan dalam hal aliran kas, jumlah permintaan (produksi), dan penentuan harga suatu produk tertentu.

2.2 Margin Of Safety

Pengertian *margin of safety* menurut Warindrani [8] adalah penjualan sesungguhnya di atas volume penjualan BEP. *Margin of safety* juga memberi petunjuk tentang sampai seberapa banyak penjualan boleh turun sebelum perusahaan mengalami kerugian. Informasi mengenai *Margin of safety* juga dapat menunjukkan mengenai risiko usaha suatu perusahaan. Perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang besar kurang rentan terhadap dampak penurunan permintaan penjualan. Penyebabnya yaitu kemerosotan ekonomi, perubahan perilaku konsumen, ataupun kondisi persaingan bisnis.

Margin of safety adalah suatu informasi mengenai sampai tingkat berapa perusahaan boleh mengalami penurunan penjualan namun perusahaan tidak mengalami kerugian. *Margin of safety* dicari dengan mengurangi jumlah penjualan pada titik impas, semakin besar *margin of safety* semakin besar perusahaan dapat memperoleh laba dan begitu pula sebaliknya. *Margin of Safety* merupakan angka yang menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan atau yang dianggarkan (*budgeting*) dengan penjualan pada BEP, Witjaksono [9]. Dengan demikian *Margin of Safety* juga menggambarkan batas jarak dimana jika penjualan berkurang melampaui batas jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada BEP tersebut, maka perusahaan akan menderita rugi.

2.3 Hubungan antara BEP dengan Perencanaan Laba

Menurut Jumingan [3], analisis BEP sangat bermanfaat untuk merencanakan penjualan dan laba perusahaan, dengan mengetahui besarnya BEP maka dapat menentukan berapa jumlah minimal produk yang harus dijual dan harga jualnya untuk meningkatkan laba perusahaan. Penerapan analisis BEP merupakan salah satu metode yang dapat digunakan untuk menetapkan harga dengan cara menentukan biaya yang dikeluarkan perusahaan dengan tingkat laba yang diharapkan.

Dengan demikian, analisis BEP adalah suatu alat yang di gunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Oleh karena itu, analisis BEP merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba sehingga manajer dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang akan memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian laba di masa yang akan datang.

Dengan melakukan analisis BEP, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai, dan juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun agar tidak mengalami kerugian. Sebagai contoh jika perusahaan sudah mengetahui titik impas, maka dapat ditentukan perencanaan labanya agar dapat mengetahui penjualan minimal.

3. Metodologi Penelitian

3.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan oleh penulis di Politeknik Caltex Riau yang beralamat di Jalan Umban Sari No. 1 Rumbai, Pekanbaru (Riau).

3.2 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data Sekunder adalah data yang mengacu pada informasi yang dikumpulkan atau telah diolah dari sumber yang telah ada. Sumber data sekunder ini adalah catatan laporan atau dokumentasi perusahaan. Sedangkan data primer merupakan data yang diperoleh langsung di lapangan oleh peneliti sebagai obyek penulisan. Metode wawancara mendalam dipergunakan untuk memperoleh data dengan metode wawancara dengan narasumber yang akan diwawancarai.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penulisan proyek akhir ini, teknik pengumpulan data dan informasi yang dilakukan penulis adalah menggunakan Teknik wawancara dan dokumentasi. Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan cara wawancara atau memberikan pertanyaan secara langsung kepada pihak yang bersangkutan yaitu Ketua Yayasan dan staff. Data yang didapat seperti sejarah berdirinya PCR, bagaimana awal mulanya berdirinya PCR, tujuan dan manfaat kampus PCR bagi pihak internal maupun pihak eksternal, bagaimana penetapan harga sewa GSG dan lain-lain. Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang bersumber dari dokumen-dokumen, bukti transaksi, dan arsip yang berhubungan dengan penelitian ini.

3.4 Analisis Data

Analisis data bertujuan untuk mempermudah terhadap pemahaman data sehingga lebih dimengerti. Berikut langkah-langkah dan tahapan penulis dalam menganalisa dan perhitungan data yang diperoleh:

1. Mengumpulkan data-data yang diperlukan dalam penelitian ini langsung dari Politeknik Caltex Riau seperti catatan jumlah penyewaan, biaya tenaga kerja langsung dan biaya lain-lain (Rencana Anggaran Biaya).
2. Melakukan pemisahan dan perhitungan terhadap biaya-biaya untuk setiap produk yang ditawarkan Yayasan Politeknik Caltex Riau seperti:

Tabel 1. Klasifikasi Biaya

Biaya Tetap	Biaya Variabel
1. Depresiasi Aset Tetap Paket A,B,C & D	1. Biaya Tenaga Kerja Langsung Biaya catering
2. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	2. Biaya Kursi dan Sarung
3. Biaya peralatan	3. Biaya katering
4. Biaya listrik	4. Biaya Mini Garden
	5. Biaya pemeliharaan alas meja dan kursi
	6. Biaya Perlengkapan
	7. Biaya Transportasi
	8. Biaya Orgen Tunggal
	9. Biaya Lain-lain

- Memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel untuk setiap produk yang ditawarkan.
- Melakukan perhitungan titik impas untuk setiap produk yang ditawarkan baik BEP dalam bentuk Rupiah (Rp) maupun BEP dalam bentuk kuantitas/unit dengan Rumusnya yaitu:

$$BEP = \text{Biaya Tetap} \{ / MK(a) \times Prop(a) \times (MK(b) \times Prop(b)) \}$$

Sumber: Kamarrudin [4]

Keterangan:

Prop = Proporsi penjualan yang direncanakan atas Produk A, Produk B, dan Produk C
MK = Margin Kontribusi

- Melakukan perhitungan *Margin of Safety* yaitu menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian. Rumusnya yaitu:

$$Margin\ of\ Safety = Total\ Penjualan - Penjualan\ BEP$$

Sumber: Warindrani [8]

Margin of Safety dapat dinyatakan dalam rupiah atau dalam bentuk persentase. Persentase ini dicari dengan membagi *Margin of Safety* dengan jumlah rupiah penjualan, seperti rumus berikut ini:

$$Persentase\ MOS = Target\ Penjualan\ BEP / Penjualan \times 100$$

Sumber: Warindrani [8]

- Menentukan penjualan minimal sesuai dengan laba yang telah rencanakan. Perhitungannya dengan menambahkan biaya tetap dan laba yang diinginkan lalu membaginya dengan *Contribution Margin* per unit, seperti rumus berikut ini:

$$Penjualan\ Minimal = FC + Laba\ yang\ diinginkan / CM\ per$$

Sumber: Warindrani [8]

- Kesimpulan dari hasil perhitungan yang didapat maka diambil yaitu bagaimana analisis BEP ini berfungsi membantu perusahaan dalam merencanakan laba di masa yang akan datang. Jika hasil perhitungan menunjukkan jumlah BEP dalam beberapa unit, perusahaan dapat merencanakan untuk memproduksi unit lebih besar dari batas BEP sehingga perusahaan dapat memperoleh laba.

4. Hasil Pembahasan

GSG PCR merupakan salah satu gedung yang digunakan dalam penyewaan jasa baik untuk pihak umum maupun alumni PCR berdasarkan produk-produk yang ditawarkan yaitu Paket A, Paket B, Paket C dan Paket D. Adapun paket produk tersebut adalah paket pernikahan untuk pihak umum minimal 500 pax dengan harga normal yaitu Rp 21.000.000,- sedangkan paket pernikahan untuk pihak alumni diberikan discount 40% dari harga normal. Pada tahun 2016, untuk acara pernikahan GSG PCR disewakan sebanyak 43 kali dalam 1 tahun tersebut. Dalam proses penyewaannya, GSG PCR mengeluarkan berbagai biaya-biaya yang digolongkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Berikut data biaya selama penyewaan pada tahun tersebut :

Tabel 2 . Data Biaya Penyewaan tahun 2016

Jenis Biaya	Biaya
Biaya Tetap:	
Depresiasi Aset Tetap Paket A,B,C & D	Rp 130.683.994
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 31.950.000
Biaya Peralatan	Rp 1.697.554
Biaya Listrik	Rp 4.724.324
Biaya Variabel:	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 241.128.950
Biaya Kursi dan Sarung	Rp 21.184.800
Biaya katering	Rp 96.200.000
Biaya Mini Garden	Rp 33.683.319
Biaya Pemeliharaan Alas meja dan kursi	Rp 1.892.000
Biaya perlengkapan	Rp 8.062.500
Biaya transportasi	Rp 8.600.000
Biaya Organ Tunggal	Rp 5.700.000
Biaya lain-lain	Rp 31.449.125

Sumber: Data Olahan, 2017

Berdasarkan Tabel No.2 tersebut dijelaskan bahwa total biaya tetap atas penyewaan GSG PCR dalam setahun yaitu sebesar Rp 169.055.872. Selain menghitung biaya tetap, dalam menghitung BEP diperlukan juga perhitungan biaya variabel. Biaya variabel secara keseluruhan yang telah dihitung berdasarkan data *history* pada tahun 2016 berdasarkan paket, jumlah kapasitas dan jumlah penyewaannya setahun, dapat diketahui bahwa total biaya variabel adalah sebesar Rp 447.900.694.

4.1 Analisis Perhitungan BEP Berdasarkan History Penyewaan

Dalam perhitungannya, peneliti melakukan perhitungan titik impas (BEP) yang berfokus pada multiproduk yang terdiri dari 8 paket, 4 paket untuk Pihak Umum dan 4 paket untuk Pihak Alumni. Selain itu, titik impas atau BEP GSG mempunyai total tingkat penyewaan yang sama besar dengan total biaya. Menurut Mulyadi (1997) Marjin kontribusi atau laba kontribusi merupakan kelebihan pendapatan penjualan diatas biaya variabel atau selisih antara penjualan dengan biaya variabel untuk menutupi biaya tetap. Sebelum melakukan perhitungan BEP untuk pihak Umum dan Alumni berdasarkan produk-produknya, peneliti akan menghitung BEP nya berdasarkan *history* yang telah terjadi sebelumnya, yaitu pada tahun 2016. Maka harus diketahui jumlah data masing-masing penyewaannya setiap paket beserta *sales mix*-nya yang dapat dilihat pada Tabel No.3 sebagai berikut:

Tabel 3. Perhitungan data Sales Mix dari setiap penyewaan

Data Penyewaan	Paket Umum	Sales Mix (%)	Paket Alumni	Sales Mix (%)
Paket A Nanang	1	2%	1	2%
Paket B Seroja	-	-	-	-
Paket C Seroja	1	2%	1	2%
Paket D Tanpa Katering	26	61%	13	31%
Jumlah	28 kali	65%	15 Kali	35%

Sumber : Data Olahan, 2017

Setelah mengetahui total biaya variabel dan biaya tetap nya dalam setahun pada tahun 2016, maka langkah selanjutnya yaitu menghitung marjin kontribusi paket (WACM) nya dengan komponen harga sewa, biaya variabel, marjin kontribusi, dan *sales mix* berdasarkan masing-masing paket penyewaannya pada tahun 2016. Peneliti melakukan perhitungan terhadap produk-produk yang hanya disewakan saja baik yang disewa Pihak Umum maupun yang disewa Pihak Alumni pada tahun 2016 yang dapat dilihat pada Tabel No.4 sebagai berikut:

Tabel 4. Perhitungan nilai paket marjin kontribusi berdasarkan penyewaan setiap paket

Pihak Umum dan Alumni					
Paket A Nanang	Harga Sewa	Biaya Variabel	Marjin Kontribusi	Sales Mix	Package Contribution Margin / WACM
700 Pax	Rp 60.000.000	Rp 40.886.258	Rp 19.113.742	0,02	Rp 444.506
Paket C Seroja	Harga Sewa	Biaya Variabel	Marjin Kontribusi	Sales Mix	Package Contribution Margin / WACM
800 Pax	Rp 51.000.000	Rp 32.644.458	Rp 18.355.542	0,02	Rp 426.873
Paket D Tanpa Katering	Harga Sewa	Biaya Variabel	Marjin Kontribusi	Sales Mix	Package Contribution Margin / WACM
800 Pax	Rp 21.000.000	Rp 8.019.458	Rp 12.980.542	0,61	Rp 7.848.700
Paket A Nanang	Harga Sewa	Biaya Variabel	Marjin Kontribusi	Sales Mix	Package Contribution Margin / WACM
600 Pax	Rp 43.500.000	Rp 36.328.058	Rp 7.171.942	0,02	Rp 166.789
Paket C Seroja	Harga Sewa	Biaya Variabel	Marjin Kontribusi	Sales Mix	Package Contribution Margin / WACM
500 Pax	Rp 30.500.000	Rp 23.769.858	Rp 6.730.142	0,02	Rp 156.515

Pihak Umum dan Alumni					
Paket D Tanpa Katering	Harga Sewa	Biaya Variabel	Marjin Kontribusi	Sales Mix	Package Contribution Margin / WACM
1000 Pax	Rp 13.500.000	Rp 8.135.858	Rp 5.364.142	0,31	Rp 1.621.717

Sumber : Data Olahan, 2017

Tabel No.4 menjelaskan perhitungan untuk mencari nilai marjin kontribusi paket berdasarkan harga sewa, biaya variabel dan *sales mix*. Sebelum mendapatkan hasil marjin kontribusi paket, maka diperlukan langkah untuk menghitung marjin kontribusi (sewa) dengan cara harga sewa dikurangi dengan biaya variabel dan dikalikan dengan *sales mix*, sehingga didapatkan hasil *Weight average contribution margin* (WACM) nya setiap masing-masing paket nya. Berikut adalah contoh perhitungan menghitung *Weight Average Contribution Margin* (WACM) nya, yaitu Paket A Nanang kapasitas 700 pax:

Langkah 1:

$$\text{Marjin kontribusi (sewa)} = \text{Harga sewa} - \text{Biaya Variabel}$$

Marjin kontribusi (sewa) = Rp 60.000.000 – Rp 40.886.258 (Biaya katering+biaya kursi+ biaya variabel per acara paket A Nanang) = Rp 19.113.742

Langkah 2:

$$\text{WACM per paket} = \text{Marjin Kontribusi (sewa)} \times \text{sales mix}$$

$$\begin{aligned} \text{WACM per paket} &= \text{Rp}19.113.742 \times 0,02 \\ &= \text{Rp} 444.506 \text{ (Paket A Nanang kapasitas 700)} \end{aligned}$$

Untuk mencari perhitungan WACM per paket lainnya, dapat dilakukan dengan langkah seperti contoh diatas. Adapun hasil atau total WACM untuk keseluruhan dari setiap paket yang disewakan pada tahun 2016 yaitu sebesar Rp 10.665.100.

Untuk menghitung BEP paket, maka dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP Paket} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Total WACM keseluruhan}}$$

$$\text{BEP Paket} = \frac{\text{Rp}169.055.872}{\text{Rp}10.665.100} = 16 \text{ Paket}$$

Dari perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa BEP paket penyewaannya adalah minimal 16 kali. Langkah selanjutnya yaitu menghitung BEP (Sewa) untuk setiap masing-masing paket yang disewakan berdasarkan hasil perkalian dari BEP Paket secara keseluruhan dikali dengan *sales mix* masing-masing setiap paketnya. Berikut contoh perhitungan untuk Paket A Pihak Umum dengan hasil perhitungan pada Tabel No.5 sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP Sewa (Paket A Nanang Pihak Umum)} &= \text{BEP Paket} \times \text{Sales Mix paket A Nanang Pihak Umum} \\ &= 16 \times 0,02 = 1 \end{aligned}$$

No	Data Penyewaan	Tahun 2016	
		Pihak Umum	Alumni
1	Paket A Nanang	1 Kali	1 Kali
2	Paket B Seroja	-	-
3	Paket C Seroja	1 Kali	1 Kali

4	Paket D Tanpa Katering	7 Kali	5 Kali
----------	------------------------	--------	--------

Sumber : Data Olahan, 2017

Setelah mengetahui BEP (Sewa) masing-masing paketnya, selanjutnya yaitu melakukan pembuktian untuk memastikan Total Marjin kontribusi sama nilainya dengan Total biaya tetap sehingga membuktikan hasil BEP atau titik impasnya nol. Berikut adalah Tabel No.6 sebagai pembuktiannya:

Tabel 6. Pembuktian Hasil BEP sama dengan nol atau mencapai titik impas

Keterangan	Umum			Alumni			Total
	Paket A Nanang	Paket C Seroja	Paket D Tanpa Katering	Paket A Nanang	Paket C Seroja	Paket D Tanpa Katering	
Pendapatan Penyewaan	60.000.000	51.000.000	147.000.000	43.500.000	30.500.000	67.500.000	399.500.000
Total Biaya Variabel	40.886.258	32.644.458	56.136.206	36.328.058	23.769.858	40.679.290	230.444.128
Marjin Kontribusi	19.113.742	18.355.542	90.863.794	7.171.942	6.730.142	26.820.710	169.055.872
Total Fixed Cost							169.055.872

Sumber: Data Olahan, 2017

Dari Tabel No.6 dapat dijelaskan bahwa untuk mencari total penjualan penyewaan (BEP Rupiah) contohnya pada paket A Nanang (Pihak Umum) sebesar Rp60.000.000 didapat dari harga sewa dikalikan dengan BEP (Sewa) untuk Paket A Nanang (Pihak Umum) sebesar 1 kali. Adapun harga sewa Paket A Nanang (Pihak Umum) sebesar (Rp60.000.000 x 1 kali) = Rp60.000.000. Sedangkan biaya variabel Paket A Nanang (Pihak Umum), didapatkan dari biaya variabel dikalikan dengan BEP (Sewa) sebesar 1 kali. Adapun biaya variabel Paket A Nanang (Pihak Umum) sebesar (Rp40.886.258 x 1 kali) = Rp40.886.258, sehingga pembuktian bahwa hasil BEP untuk seluruh paket atau produk baik Pihak Umum atau pun Pihak Alumni sama dengan nol total marjin kontribusi dengan total biaya tetapnya, sehingga mencapai titik impas atau BEP nya dari keseluruhan.

4.2 Perhitungan Perencanaan Laba Sewa

Perhitungan laba dilakukan dengan cara total penyewaan dikurangi dengan total biaya. Adapun total pendapatan penyewaan GSG PCR selama tahun 2016 adalah sebesar Rp 906.500.000,- dan total biayanya sebesar Rp 616.956.566,-. Berdasarkan perhitungan laba, GSG PCR mengalami keuntungan sebesar Rp 289.543.434. Persentase laba GSG PCR pada tahun 2016 adalah sebesar 47% mencapai atau melebihi titik impasnya. Pihak manajemen yayasan menghendaki laba minimal sebesar 30% dari BEP. Perhitungan target laba selama satu tahun berdasarkan data *history* tahun 2016 adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Target laba satu tahun} &= 30\% \times \text{BEP (Rp)} \\
 &= 30\% \times \text{Rp}399.500.000 \\
 &= \text{Rp}119.850.000
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan target laba satu tahun diatas, laba minimal yang diinginkan GSG PCR adalah sebesar Rp Rp 119.850.000, maka Pihak Yayasan GSG PCR harus menentukan paket yang dijual untuk memenuhi target laba minimal tersebut sebagai berikut:

$ \text{Penyewaan Minimal} = \frac{\text{FC} + \text{Laba yang min diinginkan}}{\text{WACM}} $
--

$$\begin{aligned}
 &= \\
 &\quad \frac{\text{Rp}169.055.872 + \text{Rp}119.850.000}{\text{Rp}10.665.100} \\
 &= 28 \text{ kali penyewaan}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan penyewaan minimal diatas, untuk memenuhi target laba minimal sebesar 30% maka GSG PCR harus tersewa paket sebanyak minimal 28 kali penyewaan dengan menentukan paket apa saja yang minimal harus disewakan agar target keuntungan tersebut dapat tercapai dalam setahun. Perhitungan tersebut dapat dilihat pada tabel No.7 berdasarkan *sales mix* yang terjadi pada tahun 2016.

Tabel 7. Perhitungan Perencanaan Laba (Sewa) sebesar 30% dari BEP Sewa

Data Penyewaan	Tahun 2016	
	Pihak Umum	Alumni
Paket A Nanang	1	1
Paket B Seroja	-	-
Paket C Seroja	1	1
Paket D Tanpa Katering	16	8

Sumber: Data Olahan, 2017

Tabel No.6 menjelaskan perhitungan BEP Sewa yang harus dilakukan agar mencapai target laba sebesar 30% dari hasil BEP yang telah diperhitungkan sebelumnya. Jadi GSG PCR harus bisa menyewakan paket A Nanang masing-masing sebanyak 1 kali untuk Pihak Umum dan Alumni, paket C Seroja masing-masing sebanyak 1 kali untuk Pihak Umum dan Alumni dan paket D Tanpa Katering masing-masing sebanyak 16 kali untuk Pihak Umum dan sebanyak 8 kali untuk Pihak Umum. Secara keseluruhan dapat disimpulkan laba penyewaan yang didapat dari pendapatan sewa Gedung pada tahun 2016 sudah melebihi target laba yang diinginkan dan sudah melampaui BEP.

5. Kesimpulan dan Saran

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan BEP setiap produk-produk yang ditawarkan terdiri dari 8 paket, yaitu 4 paket untuk Pihak Umum dan 4 paket untuk Pihak Alumni serta data yang diperoleh dari penyewaan GSG Politeknik Caltex Riau maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Perhitungan analisis BEP GSG untuk Pihak Umum dan Pihak Alumni berdasarkan produk-produk yang ditawarkan pada tahun 2016, terdiri dari paket A Nanang, paket B Seroja Katering, paket C Seroja Katering dan paket D Tanpa Katering. Adapun penyewaan yang terjadi pada tahun 2016 yaitu sebanyak 43 kali dalam setahun. Berdasarkan data *history*, total penyewaan yang terjadi pada tahun 2016 untuk Pihak Umum yaitu sebanyak 28 kali dan untuk Pihak Alumni sebanyak 15 kali. Maka hasil perhitungan BEP paket atau titik impas untuk Pihak Umum dan Alumni secara total keseluruhan yaitu sebanyak 16 kali penyewaan dalam 1 tahun 2016 dan BEP (Rp) secara total keseluruhan yaitu sebesar Rp399.500.000.
2. Target laba yang ingin dicapai oleh pihak yayasan PCR adalah minimal sebesar 30% dari BEP, maka pihak manajemen yayasan GSG PCR harus bisa menyewakan GSG sebanyak 28 kali penyewaan dalam setahun. Untuk Pihak Umum, paket A Nanang sebesar 1 kali, paket C Seroja sebanyak 1 kali dan paket D Tanpa Katering 16 kali. Sedangkan untuk Pihak alumni paket A Nanang sebesar 1 kali, paket C Seroja sebanyak 1 kali dan paket D tanpa katering sebanyak 8 kali agar mencapai perencanaan laba minimal sebesar 30%

5.2 Saran

Adapun saran yang dapat diberikan berdasarkan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manajemen gedung yayasan PCR disarankan menerapkan analisis perhitungan BEP sebagai alat bantu dalam perencanaan laba penyewaan jasa gedung sehingga dapat diketahui jumlah penyewaan minimum dalam setahun berdasarkan kapasitas-kapasitas yang disediakan. Hal ini berguna untuk memberikan informasi atau gambaran mengenai total penyewaan minimal yang harus dicapai agar menemukan nilai BEP atau titik impasnya.
2. Pihak manajemen yayasan dapat melakukan peningkatan harga sewa per paket dan kapasitasnya agar GSG PCR dapat melampaui titik impas. Dan juga untuk meningkatkan penyewaan, pihak Yayasan harus memperluas ruang lingkup pemasaran penyediaan jasa sewa di GSG PCR di berbagai daerah khususnya masyarakat di kota Pekanbaru.

Daftar Pustaka

- [1] Dunia, Firdaus.A, “Akuntansi Biaya”, Salemba Empat, 2012.
- [2] Horngren, Charles.T, “Akuntansi Biaya, Edisi II”, PT. Macanan Jaya Cemerlang, 2010.
- [3] Jumingan, “Analisis Laporan Keuangan”, Yogyakarta: Bumi Aksara, 2011.
- [4] Kamaruddin, Ahmad. “Akuntansi Manajemen: Dasar-Dasar Konsep Biaya Dan Pengambil Keputusan”, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013.
- [5] Kasmir, “Pengantar Manajemen Keuangan. Edisi Pertama” Kencana Prenada Media, 2010.
- [6] Mulyadi, “Akuntansi Manajemen”, Salemba Empat, Edisi 3, 2001.
- [7] Surjadi, Lukman. “Akuntansi Biaya”, BPFE Yogyakarta, 2013.
- [8] Warindrani, Armila Krisna. “Akuntansi Manajemen, Edisi Pertama”, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006.
- [9] Witjaksono, A. “Akuntansi Biaya; Edisi Revisi”, Graha Ilmu, 2013.