

---

# JURNAL RISET AKUNTANSI DAN BISNIS

---

VOLUME 4 NO 1  
JANUARI 2018

Jurnalakuntansi.lp3ibdg@gmail.com

---

## ANALISA TITIK IMPAS DAN TARGET LABA DALAM PENENTUAN HARGA SEWA PADA JASA SEWA KENDARAAN

Jonathan Lucky Sasmitha

### ABSTRACT

*This research was conducted to find out how to determine the selling price in the field of vehicle rental services business using break-even point analysis and profit target. Data collection techniques carried out are through documentation. The results of the study based on break-even analysis and profit targets indicate that the rental price set by PT. CTB is calculated using day units for each order from the consumer. Rental prices are calculated by adding up variable costs and fixed costs per day. Break-even points to cover all costs are if there are at least 15 bookings (15 days) in one month. New profits were obtained by PT. CTB if the rental amount exceeds 15 days.*

**Keywords : Break-Even Point, Profit Target, Variable Cost, Fixed Cost, Contribution Margin**

### PENDAHULUAN

Penentuan harga pokok penjualan jasa berbeda jika dibandingkan dengan penjualan barang. Salah satu perbedaannya adalah tidak adanya persediaan unit yang akan dijual. Pada penjualan barang, harga pokok penjualan dihitung dari selisih antara nilai persediaan yang tersedia untuk dijual (cost of goods available for sale) dengan nilai persediaan akhir. Sementara pada penjualan jasa, perhitungan harga pokok penjualan dapat dilakukan dengan menentukan seberapa banyak jasa yang dapat dilakukan, baik dalam bentuk unit ataupun dalam nilai tertentu.

Kesamaan dalam penentuan harga pokok penjualan jasa dan barang terletak pada identifikasi biaya. Penjualan jasa maupun barang harus dapat mengidentifikasi biaya-biaya apa saja yang muncul sehubungan dengan penjualan, baik itu bersifat langsung ataupun tidak langsung. Secara umum. Biaya-biaya yang muncul dapat diklasifikasikan sebagai biaya variabel dan biaya tetap.

Biaya variabel merupakan biaya yang nilainya berubah berdasarkan aktivitas yang berkaitan dengan volume penjualan, baik itu secara langsung ataupun tidak langsung. Jika penjualan meningkat, maka biaya variabel juga akan mengalami peningkatan, begitu juga sebaliknya. Aktivitas tersebut menjadi basis dalam perubahan biaya variabel. Beberapa basis aktivitas yang umum adalah jam kerja tenaga kerja langsung dan jumlah kilometer dari jarak yang ditempuh. Contoh biaya variabel berdasarkan basis aktivitas adalah biaya tenaga kerja

(basis aktivitas jam kerja) dan biaya bahan bakar (basis aktivitas).

Biaya tetap merupakan biaya yang selalu tetap secara keseluruhan tanpa terpengaruh tingkat aktivitas. Contoh biaya tetap antara lain biaya sewa gedung atau kantor dan biaya cicilan kendaraan. Jika tingkat aktivitas naik dan turun, maka total biaya tetap akan selalu sama, kecuali ada perubahan dari faktor eksternal. Misalkan jika ada kenaikan dari biaya sewa gedung.

## LANDASAN TEORI

### Analisa Titik Impas

Titik impas adalah tingkat penjualan yang dihasilkan ketika laba perusahaan adalah nol. Analisa titik impas digunakan untuk menentukan seberapa banyak produk barang atau jasa yang harus dijual untuk mencapai titik impas. Untuk mencari jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas, dibandingkan antara biaya tetap dengan margin kontribusi.

Rumus Titik Impas :

$$\text{Target Jumlah Unit Terjual} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per Unit}}$$

### Analisa Target Laba

Analisa target laba digunakan untuk menentukan seberapa banyak suatu produk barang atau jasa yang harus dijual agar perusahaan memperoleh laba pada tingkatan tertentu untuk suatu periode. Dalam menentukan target laba yang diinginkan, terlebih dahulu harus diidentifikasi berapa laba yang diinginkan serta biaya variabel dan biaya tetap yang akan muncul. Biaya tetap merupakan biaya yang harus dikeluarkan tanpa memperhatikan jumlah produk terjual. Oleh karena itu, biaya tetap harus ditambahkan dengan laba yang diinginkan dalam perhitungan laba.

Rumus Target Laba :

$$\text{Laba (Rp)} = (\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel}) \times \text{Target Jumlah Unit Terjual} - \text{Biaya Tetap}$$

$$\text{Target Jumlah Unit Terjual} = \frac{\text{Laba} + \text{Biaya Tetap}}{(\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel})}$$

Dalam pembahasan selanjutnya, Harga Jual – Biaya Variabel disebut juga dengan Margin Kontribusi. Dengan demikian, maka rumus untuk menentukan target jumlah unit terjual adalah sebagai berikut :

$$\text{Target Jumlah Unit Terjual} = \frac{\text{Laba} + \text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per Unit}}$$

## PEMBAHASAN

### Biaya Dalam Jasa Penyewaan Kendaraan.

PT. CTB merupakan perusahaan yang bergerak dalam jasa penyewaan kendaraan roda empat (mobil). Aktivitas utama dari PT. CTB adalah menyediakan jasa penyewaan mobil

berdasarkan kebutuhan konsumen. Terdapat 2 (dua) macam paket sewa, yaitu paket sewa untuk 8 (delapan) jam dan paket sewa untuk 16 (enam belas jam). Dalam pelaksanaannya, PT. CTB tidak membebankan biaya-biaya lain di luar dari harga sewa yang telah dibayar oleh konsumen, seperti biaya bahan bakar (BBM), biaya tol dan parkir.

### **Aktivitas dan Biaya Variabel.**

Basis aktivitas dari kegiatan penyewaan kendaraan tergantung dari masa sewa dan jarak yang ditempuh. Asumsi yang digunakan adalah semakin lama masa sewa kendaraan, maka akan semakin jauh jarak yang ditempuh. Hal ini akan menyebabkan semakin tinggi juga biaya yang dikeluarkan.

Basis aktivitas berdasarkan masa sewa dan jarak yang ditempuh menimbulkan biaya variabel langsung berupa biaya jasa pengemudi, biaya BBM, dan biaya tol & parkir. Semakin lama masa sewa, maka biaya jasa pengemudi dan biaya BBM akan semakin besar. Biaya tol & parkir terjadi tergantung dari rute sewa konsumen. Tidak semua rute sewa menimbulkan biaya tol dan parkir. Namun, kebijakan dari PT. CTB memasukkan biaya tol dan parkir ke dalam harga sewa mobil. Untuk masa sewa 8 (delapan) jam, diasumsikan akan menghasilkan biaya tol dan parkir sebesar Rp 10.000. Sementara untuk masa sewa 16 (enam belas) jam, diasumsikan akan menghasilkan biaya tol dan parkir sebesar Rp 200.000. Besaran biaya tol dan parkir ini didasarkan pada asumsi bahwa ada kemungkinan semakin lama masa sewa, digunakan oleh konsumen untuk rute luar kota. Berikut ini adalah daftar biaya variabel berdasarkan masa sewa :

Tabel 1. Biaya Variabel Berdasarkan Basis Aktivitas Masa Sewa

Masa Sewa	Jarak Tempuh	Biaya Pengemudi	Biaya BBM	Biaya Tol & Parkir
8 Jam	200 KM	Rp 80.000	Rp 103.000	Rp 10.000
16 Jam	400 KM	Rp 160.000	Rp 206.000	Rp 200.000

### **Biaya Tetap**

Biaya tetap merupakan biaya yang besarnya tidak terpengaruh oleh volume penjualan. Dalam jasa penyewaan kendaraan di PT. CTB, biaya tetap yang dihasilkan berasal dari biaya angsuran kendaraan, biaya asuransi kendaraan, dan biaya perijinan kendaraan ( pajak dan administrasi kendaraan). Seluruh armada yang dimiliki oleh PT. CTB berasal dari pembiayaan jangka panjang melalui bank.

PT. CTB membebankan biaya angsuran kendaraan dan biaya asuransi kendaraan setiap bulannya. Pembebanan biaya angsuran kendaraan dihitung dari jumlah angsuran kendaraan yang dibayar secara berkala setiap bulan. Sementara biaya asuransi kendaraan dihitung secara proporsional untuk setiap bulannya, berdasarkan nilai asuransi kendaraan yang dibayar satu kali dalam satu tahun. Berikut ini adalah tabel biaya angsuran kendaraan dan biaya asuransi untuk setiap bulannya :

Tabel 2. Biaya Tetap per Bulan

Biaya –biaya	Kendaraan A	Kendaraan B
Biaya Angsuran Kendaraan	Rp 6.523.879	Rp 9.487.342
Biaya Asuransi Kendaraan	Rp 518.163	Rp 436.325
Biaya Perijinan Kendaraan	Rp 375.000	Rp 175.000
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>Rp 7.417.042</b>	<b>Rp 10.098.667</b>

### Biaya Administrasi dan Umum

Selain biaya variabel dan biaya tetap, terdapat juga biaya-biaya lain yang dikelompokkan sebagai biaya administrasi umum. Biaya-biaya yang termasuk di dalam kelompok biaya administrasi umum merupakan biaya yang tidak berhubungan dengan penjualan dan bersifat administratif. Contoh yang termasuk di dalam kelompok biaya ini adalah biaya gaji karyawan, biaya jaminan sosial karyawan, biaya telepon, biaya perlengkapan kantor, dan biaya pemasaran. Berikut ini adalah biaya-biaya yang termasuk di dalam biaya administrasi dan Umum :

Tabel 3. Biaya Administrasi dan Umum per Bulan

Biaya –biaya	Kendaraan A	Kendaraan B
Biaya Gaji Karyawan	Rp 1.972.710	Rp 2.743.943
Biaya Jaminan Sosial	Rp 158.674	Rp 220.708
Biaya Perlengkapan Kantor	Rp 24.506	Rp 34.086
Biaya Telepon	Rp 36.759	Rp 51.129
Biaya Pemasaran	Rp 367.586	Rp 511.294
<b>Total Biaya Adm &amp; Umum</b>	<b>Rp 2.560.235</b>	<b>Rp 3.561.160</b>

### Harga Pokok Penjualan

Berdasarkan pengelompokan biaya-biaya yang sudah dijelaskan sebelumnya, maka struktur biaya-biaya yang terdapat di dalam jasa sewa kendaraan terdiri dari biaya variabel, biaya tetap, dan biaya administrasi dan umum. Biaya-biaya tersebut akan diperhitungkan sebagai harga pokok penjualan. Dengan demikian, perhitungan harga pokok penjualan akan menjadi sebagai berikut :

Tabel 4. Harga Pokok Penjualan Kendaraan B

Jenis Biaya	Masa Sewa 8 Jam	Masa Sewa 16 Jam
Biaya Variabel :		
Biaya Pengemudi	Rp 80.000	Rp 160.000
Biaya BBM	Rp 103.000	Rp 206.000
Biaya Tol & Parkir	Rp 10.000	Rp 200.000
Biaya Tetap	Rp 10.098.667	Rp 10.098.667
Biaya Adm & Umum	Rp 3.561.160	Rp 3.561.160

Biaya variabel yang terdiri dari biaya pengemudi, biaya BBM, dan biaya tol & parkir dihitung untuk setiap pemesanan dari konsumen. Biaya variabel akan berubah mengikuti jumlah pemesanan yang ada. Sementara biaya tetap dan biaya administrasi merupakan biaya yang dikeluarkan untuk setiap bulannya.

Tabel 5. Harga Pokok Penjualan Kendaraan A

Jenis Biaya	Masa Sewa 8 Jam	Masa Sewa 16 Jam
Biaya Variabel :		
Biaya Pengemudi	Rp 80.000	Rp 160.000
Biaya BBM	Rp 103.000	Rp 206.000
Biaya Tol & Parkir	Rp 10.000	Rp 200.000
Biaya Tetap	Rp 7.417.042	Rp 7.417.042
Biaya Adm & Umum	Rp 2.560.235	Rp 2.560.235

Perbedaan antara biaya tetap dan biaya administrasi umum untuk kedua kendaraan tersebut dipengaruhi oleh jumlah angsuran dan asuransi kendaraan, serta perhitungan biaya administrasi dan umum secara proporsional untuk kedua jenis kendaraan.

### Penentuan Harga Jual

Titik impas dihitung dari jumlah pesanan konsumen dalam satu bulan, dimana jumlah pesanan dihitung dalam satuan hari. Diasumsikan bahwa untuk setiap hari hanya bisa diambil satu pesanan. Untuk menghitung harga jual berdasarkan titik impas, langkah pertama yang dilakukan adalah menentukan target minimum jumlah hari yang dicapai untuk menutupi biaya tetap dan biaya administrasi umum.

PT. CTB menentukan bahwa target jumlah hari minimum untuk menutupi biaya tetap dan biaya administrasi umum adalah 15 hari. Dengan demikian maka untuk setiap harinya akan menghasilkan biaya tetap sebesar Rp 494.469 (kendaraan A) dan Rp 673.244 (kendaraan B). Sementara biaya administrasi umum untuk setiap harinya adalah Rp 170.682 (kendaraan A) dan Rp 237.411 (kendaraan B).

Setelah titik impas untuk menutupi biaya tetap dan biaya administrasi umum didapat, maka dapat dihitung berapa harga pokok penjualan yang harus dicapai dalam satu bulan. Perhitungannya adalah dengan menjumlahkan semua biaya variabel (biaya pengemudi, biaya BBM, dan biaya tol dan parkir) dengan biaya tetap dan biaya administrasi dan umum. Berikut ini adalah perhitungan titik impas untuk kedua jenis kendaraan dalam satu bulan.

Tabel 6. Perhitungan Titik Impas ( 15 hari) Untuk Kendaraan B

Biaya-biaya	Masa Sewa 8 Jam	Masa Sewa 16 Jam
Biaya Variabel :		
Biaya Pengemudi	Rp 80.000	Rp 160.000
Biaya BBM	Rp 103.000	Rp 206.000
Biaya Tol & Parkir	Rp 10.000	Rp 200.000
Biaya Tetap	Rp 673.244	Rp 673.244
Biaya Adm & Umum	Rp 237.411	Rp 237.411
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp 1.103.655</b>	<b>Rp 1.176.655</b>

Berdasarkan total biaya yang telah dihitung tersebut, maka PT. CTB menentukan harga jual untuk kendaraan B adalah Rp 1.100.000 untuk masa sewa 8 jam dan Rp 1.200.000 untuk masa sewa 16 jam.

Tabel 7. Perhitungan Titik Impas ( 15 hari) Untuk Kendaraan A

Biaya-biaya	Masa Sewa 8 Jam	Masa Sewa 16 Jam
Biaya Variabel :		
Biaya Pengemudi	Rp 80.000	Rp 160.000
Biaya BBM	Rp 103.000	Rp 206.000
Biaya Tol & Parkir	Rp 10.000	Rp 200.000
Biaya Tetap	Rp 494.469	Rp 494.469
Biaya Adm & Umum	Rp 170.682	Rp 170.682
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp 858.151</b>	<b>Rp 1.231.151</b>

Berdasarkan total biaya yang telah dihitung tersebut, maka PT. CTB menentukan harga jual untuk kendaraan B adalah Rp 900.000 untuk masa sewa 8 jam dan Rp 1.250.000 untuk masa sewa 16 jam.

### Perhitungan Margin Kontribusi

Margin kontribusi untuk kedua jenis kendaraan dan masa sewa dapat dihitung dengan cara mencari selisih antara harga jual dengan biaya variabel. Sementara rasio margin kontribusi didapat dengan cara membandingkan antara harga jual dengan biaya variabel.

Dengan demikian, kendaraan A memiliki margin kontribusi sebesar Rp 665.151 untuk masa sewa 8 jam dan masa sewa 16 jam. Rasio margin kontribusi untuk masing-masing masa sewa tersebut adalah 22 % dan 46 %. Kendaraan B memiliki margin kontribusi sebesar Rp 910.655 (masa sewa 8 jam) dan Rp 610.655 (masa sewa 16 jam). Rasio margin kontribusi untuk masing-masing masa sewa tersebut adalah 17 % dan 48 %.

### Analisa Target Laba dan Titik Impas Dalam Penentuan Harga Jual

Rumus target laba dan titik dapat digunakan untuk memastikan apakah perhitungan yang sudah dilakukan di atas telah sesuai dengan asumsi titik impas untuk menutupi biaya tetap adalah 15 hari. Dengan menggunakan rumus target laba dan titik impas, maka dapat dihasilkan sebagai berikut :

$$\text{Target Jumlah Unit Terjual (hari)} = \frac{\text{Laba} + \text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per Unit}}$$

$$15 \text{ hari} = \frac{0 + \text{Rp } 7.417.042}{\text{Rp } 494.469}$$

Hasil analisa dari perhitungan tersebut menunjukkan bahwa jika dalam satu bulan, jumlah kendaraan dapat terjual sebanyak 15 kali atau 15 hari, maka seluruh biaya variabel dan biaya tetap dapat tertutupi. Demikian juga halnya jika rumus target laba dan titik impas digunakan untuk menghitung biaya administrasi dan umum, maka akan didapatkan pula hasil yang sama dengan perhitungan titik impas untuk biaya tetap.

## **KESIMPULAN**

### **Kesimpulan**

Hasil analisa berdasarkan target laba dan titik impas pada harga sewa kendaraan di PT. CTB menunjukkan bahwa titik impas untuk semua biaya dihitung berdasarkan jumlah pemesanan dalam satuan hari. Setiap pemesanan diasumsikan dapat dilakukan hanya untuk satu hari. Hasil analisa menunjukkan bahwa semua biaya dapat ditutupi jika dalam satu bulan terdapat jumlah pemesanan sebanyak 15 kali atau 15 hari.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Garrison, Ray H., Noreen, Eric W., Brewer, Peter C. 2013. Akuntansi Manajerial. Salemba Empat-Jakarta.
- Hansen D. R., Maryanne M. Mowen (2005), Edisi 7. Akuntansi Manajemen. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Horngren Charles T, Srikant M. Datar, George Foster, 2008. Akuntansi Biaya: Penekanan Manajerial. Edisi 11. Jilid 1. Penerbit PT. Indeks, Jakarta
- Kuswandi. 2005. Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya. PT Elex Media Komputindo, Jakarta
- Rivanto, B. 2010 Dasar – Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi. Keempat, Cetakan Kesepuluh. YBPFE UGM. Yogyakarta
- Wahlen, James M., Bagisnkis, Stephen P., Bradshaw, Mark T. 2013. Financial Reporting, Financial Statement Anslysis, and Valuation. Edisi 7e. South-Western. USA.