

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DALAM MENENTUKAN HARGA POKOK SEWA KAMAR PADA RSUD SEKAYU

Maulan Irwadi¹⁾

Mohammad Aryo Arifin²⁾

Titin Septiana³⁾

¹⁾Program Studi Akuntansi Politeknik Anika Palembang

²⁾Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas PGRI Palembang

³⁾Program Studi Akuntansi Politeknik Sekayu

irwadi1@yahoo.co.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menghitung tingkat *break even point* pada RSUD Sekayu terutama pada penjualan jasa sewa kamar rawat inap pada tahun 2017. Teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi, jenis data sekunder sedangkan teknik analisis datanya yaitu analisis kuantitatif. Berdasarkan pembahasan diperoleh bahwa tahun 2014-2015 rumah sakit telah mencapai *break even point* untuk rawat inap, dan pada tahun 2016 rumah sakit tidak mencapai *break even point* dalam penjualan unit kamar. Dalam menentukan harga kamar RSUD Sekayu tidak mengklasifikasikan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. RSUD Sekayu dalam menentukan harga sewa kamar sebaiknya melakukan perhitungan *break even point* agar dapat diketahui volume penjualan yang tepat setiap tahunnya sehingga dapat dijadikan target yang harus dicapai serta melakukan pengklasifikasikan biaya-biaya yang terjadi ke dalam biaya tetap dan biaya variabel secara tepat untuk dapat menentukan harga sewa kamar yang sesuai.

Kata kunci: *Break Even Point*, Harga Pokok, Harga Sewa Kamar.

A. PENDAHULUAN

A.1. Latar Belakang

Rumah sakit menurut Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 56 Tahun 2014 Tentang klasifikasi dan perizinan rumah sakit adalah institusi pelayanan kesehatan perorangan secara paripurna yang menyediakan pelayanan rawat inap, rawat jalan dan gawat darurat. Apabila rumah sakit tidak berusaha memperbaiki dan meningkatkan kualitas pelayanannya sesuai dengan tuntutan masyarakat, maka keberadaannya sebagai institusi kesehatan akan kurang diminati oleh masyarakat.

Demi kelangsungan hidup dan agar berkembang sesuai dengan tuntutan dan kebutuhan, maka rumah sakit memerlukan dana. Pendapatan rumah sakit diperoleh dari dana pelayanan yang diberikan pada pasien dan minat pasien untuk berobat dimana besar kecilnya pendapatan rumah sakit diantaranya dipengaruhi oleh penentuan tarif pelayanan sebuah rumah sakit itu sendiri. Penentuan tarif jasa kamar Rumah Sakit adalah

tugas manajemen yang merupakan salah satu langkah untuk mencapai tujuan rumah sakit, karena tarif akan berpengaruh terhadap pasien dalam memilih kelas-kelas yang tersedia disamping kemampuan pasien itu sendiri. Hal ini membuat pihak rumah sakit harus menentukan harga pokok sewa kamar inap yang tepat. Suatu penentuan tarif kamar rawat inap yang baik akan membantu tujuan rumah sakit yaitu memberikan pelayanan kesehatan kepada masyarakat baik dari segi kuantitas maupun dari kualitas.

Adanya perencanaan yang baik maka akan menunjang tugas manajemen untuk membantu tujuan yang telah ditetapkan serta menilai kemampuan rumah sakit itu sendiri. Salah satu analisis perencanaan untuk meningkatkan laba yang diharapkan serta juga dapat digunakan sebagai alat bantu bagi manajemen untuk melakukan perencanaan dan menentukan harga sewa kamar adalah analisis *break even point* (BEP). Siregar dkk (2013: 318) menjelaskan bahwa titik impas (*break-even point*) adalah keadaan yang

menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan (biaya total).

RSUD Sekayu merupakan rumah sakit yang terletak di Jl. Kol. Wahid Udin Lingkungan I Kel. Kayuara Kec. Sekayu Kab. Musi Banyuasin. RSUD Sekayu memiliki kamar rawat inap yang terdiri dari ruang kelas *VIP*, kelas I, kelas II, kelas III, ICU kelas *VIP*, ICU kelas I, ICU kelas II, ICU kelas III, NICU kelas *VIP*, NICU kelas I, NICU kelas II, NICU kelas III. RSUD Sekayu menetapkan harga untuk sewa kamar rawat inap yang ditawarkan didasarkan pada harga per malam pasien yang menginap, biaya bahan makanan pasien, jasa perawatan untuk pasien dan lain-lain. Hal ini menimbulkan kemungkinan terjadinya pembentukan harga jual yang lebih rendah ataupun lebih tinggi dari yang seharusnya ditawarkan dan mereka belum mengetahui berapa penjualan yang mereka lakukan untuk mencapai titik impas penjualan tiap tipe kamar rumah sakit. RSUD Sekayu juga belum mengklasifikasikan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dalam menentukan harga sewa kamar.

Berdasarkan uraian diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang diberi judul **“Analisis *Break Even Point* dalam Menentukan Harga Pokok Sewa Kamar pada RSUD Sekayu.”**

A.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti dapat merumuskan permasalahan yaitu :

1. Berapa banyak volume penjualan kamar yang harus dijual untuk mencapai *break even point* atau titik impas ?
2. Bagaimana *break even point* dapat digunakan dalam menentukan harga sewa kamar pada RSUD Sekayu ?

A.3. Manfaat Penelitian

Manfaat Penelitian adalah untuk mengetahui:

1. Mengetahui berapa banyak volume penjualan kamar yang harus dijual untuk mencapai *break even point* atau titik impas.
2. Mengetahui bagaimana *break even point* dapat digunakan dalam menentukan harga sewa kamar pada RSUD Sekayu.

B. LANDASAN TEORI

B.1. Pengertian Harga

Menurut Tjiptono (2015: 289) Harga memainkan peran strategi dalam pemasaran. Bila harga terlalu mahal, maka produk bersangkutan bakal tidak terjangkau oleh pasar sasaran atau bahkan customer value menjadi rendah. Sebaliknya, jika harga terlampaui murah, perusahaan sulit mendapatkan laba atau sebagian mempersepsikan kualitasnya buruk. Berdasarkan uraian di atas maka, harga merupakan senjata strategik untuk bersaing secara efektif. Harga dapat disesuaikan atau diubah secara dramatis, tergantung apa yang ingin dicapai. Penentuan harga secara tepat merupakan faktor penting dalam menentukan kesuksesan perusahaan dalam jangka pendek dan jangka panjang.

B.1.1. Peranan Harga

Menurut Tjiptono (2015: 291) secara garis besar, peranan harga dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Harga yang dipilih berpengaruh langsung terhadap tingkat permintaan dan menentukan tingkat aktivitas. Harga yang terlampaui murah atau sebaliknya terlalu mahal berpotensi menghambat pengembangan produk. Oleh sebab itu, pengukuran sensitivitas harga amat penting dilakukan.
2. Harga jual secara langsung menentukan profitabilitas operasi.
3. Harga yang ditetapkan oleh perusahaan mempengaruhi persepsi umum terhadap produk atau merek dan berkontribusi pada positioning

merek dalam *evoked* set konsumen potensial. Konsumen seringkali menjadikan harga sebagai indikator kualitas, khususnya dalam pasar produk konsumen.

4. Harga merupakan alat atau wahana langsung untuk melakukan perbandingan antar produk atau merek yang saling bersaing.
5. Strategi penetapan harga harus selaras dengan komponen bauran pemasaran lainnya. Harga harus dapat menutup biaya pengembangan, promosi, dan distribusi produk.
6. Akselerasi perkembangan teknologi dan semakin singkatnya siklus hidup produk menuntut penetapan harga yang akurat sejak awal.
7. Proliferasi merek dan produk seringkali tanpa dibarengi diferensiasi memadai berimplikasi pada pentingnya positioning harga yang tepat.
8. Peraturan pemerintah, etika, dan pertimbangan sosial (seperti pengendalian harga, penetapan margin laba maksimum, otorisasi kenaikan harga, dan seterusnya) membatasi otonomi dan fleksibilitas perusahaan dalam menetapkan harga.
9. Berkurangnya daya beli sejumlah dunia berdampak pada semakin tingginya sensitivitas harga, yang pada gilirannya memperkuat peranan harga sebagai instrumen pendorong penjualan dan pangsa pasar.

B.1.2. Metode Penetapan Harga

Menurut sujarweni (2015: 75) metode penetapan harga yaitu sebagai berikut:

1. Metode penetapan harga jual berdasarkan biaya
 Metode penetapan harga jual yang berdasarkan biaya dalam bentuk yang paling sederhana, yaitu:
 - a. *Cost plus pricing method*
 Penentuan harga jual *Cost plus pricing*, biaya yang digunakan sebagai dasar penentuan, dapat didefinisikan sesuai dengan metode penentuan harga pokok produk yang digunakan. Dalam menghitung *Cost plus pricing* digunakan rumus:

$$\text{Harga jual total} = \text{biaya total} + \text{margin}$$
 - b. *Mark up pricing method*
Mark up pricing banyak digunakan oleh pedagang, para pedagang akan menentukan harga

jualnya dengan cara menambahkan *mark up* yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase yang ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang. Dalam menghitung harga jual, menggunakan rumus:

$$\text{Harga jual} = \text{Harga beli} + \text{Mark up}$$

B.2. Break Even Point

Kasmir (2015: 333) “Analisis pulang pokok (*Break-Even Point*) adalah suatu keadaan di mana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian.”

Siregar dkk (2013: 318) “Titik impas (*Break-Even Point*) adalah keadaan yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan (biaya total).”

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

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa titik impas (*break-even point*) adalah titik impas dimana posisi jumlah pendapatan dan biaya sama atau seimbang sehingga tidak terdapat keuntungan ataupun kerugian dalam suatu perusahaan.

B.2.1. Dasar Asumsi Analisis Break Even Point

Kasmir (2015: 338) mengemukakan bahwa asumsi-asumsi analisis titik impas adalah sebagai berikut:

1. Biaya
 Dalam analisis titik impas, hanya digunakan dua macam biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu, kita harus memisahkan dua komponen antara biaya tetap dan biaya variabel. Artinya mengelompokkan biaya tetap di satu sisi dan mengelompokkan biaya variabel di sisi lain. Untuk memisahkan biaya ini dapat dilakukan melalui dua pendekatan
 - a. Pendekatan analitis
 - b. Pendekatan historis

2. Biaya tetap (*Fixed Cost*)
Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Artinya kita menganggap biaya tetap konstan sampai kapasitas tertentu saja, biasanya kapasitas produksi yang dimiliki.
3. Biaya variabel (*Variabel Cost*)
Biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Artinya asumsi kita biaya variabel berubah-ubah secara sebanding (proporsional) dengan perubahan volume produksi atau penjualan
4. Harga jual
Harga jual maksudnya dalam analisis ini hanya digunakan untuk satu macam harga jual atau harga barang yang dijual atau diproduksi
5. Tidak ada perubahan harga jual
Artinya diasumsikan harga jual per satuan tidak dapat berubah selama periode analisis

2.2.2 Metode Menghitung Titik Impas

Kasmir (2015: 340) beberapa model rumus yang dapat digunakan dalam analisis titik impas:

1. Dengan rumus matematik
 - a. Analisis titik impas dalam unit

$$BP \text{ (unit)} = \frac{FC}{P - VC/\text{Unit}}$$

Dimana :
BEP = Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)
VC=Biaya Variabel Persatuan (*Variabel Cost*)

P= Harga Jual Persatuan (*Price*)
S= Jumlah Penjualan (*Sales Volume*)

- b. Analisis titik impas dalam rupiah

$$BEP \text{ (rupiah)} : 1 - \frac{FC}{S}$$

2. Dengan coba-coba
Artinya kita mencoba memasukkan angka-angka yang kita inginkan sehingga akan terlihat batas laba atau rugi untuk setiap penjualan
3. Dengan grafik
Dari grafik terlihat bahwa untuk tiap-tiap masing unit penjualan terdapat informasi yang lengkap seperti setiap rupiah penjualan, biaya

tetap, biaya variabel, total biaya maupun laba atau rugi. Jadi manajemen dapat melihat jika akan memproduksi sekian unit, akan terlihat seluruh komponen diatas. BEP melalui grafik tampak jelas ditunjukkan baik dari segi unit maupun rupiah yang diperoleh.

B.2.3 Perubahan yang Mempengaruhi Break Even Point

Kasmir (2015: 346) berikut ini adalah berbagai sebab yang mengakibatkan perubahan titik impas:

1. Pengaruh perubahan harga jual per unit
Pengaruh kenaikan harga jual ini akan berdampak terhadap BEP yang akan berubah menjadi lebih kecil baik dalam rupiah maupun unit.
2. Pengaruh perubahan jumlah biaya tetap
Seperti diketahui bahwa dalam analisis BEP, biaya tetap secara total diasumsikan tetap (konstan). Jadi, apabila perubahan biaya tetap, otomatis BEP-nya juga berubah. Dalam praktiknya, apabila biaya tetap berubah, BEP akan naik. Demikian pula sebaliknya apabila biaya tetap turun, BEP akan turun. Perubahan biaya tetap biasanya diakibatkan karena adanya tambahan kapasitas produksi atau kenaikan atau penurunan (efisiensi)
3. Pengaruh perubahan jumlah biaya variabel
BEP akan juga ikut berubah apabila terjadi perubahan, baik terhadap peningkatan maupun penurunan biaya variabel.
4. Pengaruh perubahan penjualan campuran
Penjualan campuran (*sales mix*) merupakan gambaran perimbangan penjualan antara beberapa macam produk yang dihasilkan suatu perusahaan. Oleh karena itu, pengaruh ini berlaku apabila perusahaan memiliki dua macam produk atau lebih. Dalam asumsi dikatakan bahwa tidak ada perubahan dalam penjualan campuran *sales mix*-nya
5. Penentuan harga jual minimal
Suatu perusahaan pasti selalu menetapkan keuntungan yang diinginkan atau *profit margin* lebih dulu sebelum kegiatan dijalankan.

Oleh karena itu, sebelumnya perlu ditetapkan penjualan minimal yang harus dicapai sehingga keuntungan dapat telah ditargetkan dapat tercapai. Bila tidak, kita sulit untuk melihat berapa penjualan yang dicapai.

2.2.4 Tujuan untuk Mencari Titik Impas

Menurut Kasmir (2015: 334) penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, yaitu:

1. Mendesain spesifikasi produk
2. Menentukan harga jual per satuan
3. Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian
4. Memaksimalkan jumlah produksi
5. Merencanakan laba yang diinginkan dan
6. Tujuan lainnya

Menurut Horngren yang dikutip dalam Sujarweni (2015: 53) tujuan untuk mencari titik impas adalah:

1. Mencari tingkat aktivitas dimana pendapatan = biaya
2. Menunjukkan suatu sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan
3. Mengawasi kebijakan penentuan harga
4. Memungkinkan perusahaan mengetahui apakah mereka beroperasi dekat atau jauh dari titik impas.

C. METODE PENELITIAN

C.1. Jenis-jenis Data

Data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini berupa data primer dan data sekunder. Data primer yaitu data yang didapat dari wawancara langsung dengan pihak yang terkait dan data sekunder yaitu berupa laporan keuangan, laporan biaya serta data-data lain dari perusahaan.

C.2. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode dokumentasi yaitu mengambil data dari perusahaan berupa dokumen yaitu laporan

keuangan, laporan biaya dan data-data perusahaan lainnya.

C.3. Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data yaitu analisis kuantitatif, peneliti memperoleh data dan menggunakan rumus-rumus untuk perhitungan angka-angka yang digunakan untuk menganalisis data.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

D.1. Hasil Analisis *Break Even Point* dalam Menentukan Harga Sewa Kamar

RSUD Sekayu sebagai Badan Layanan Umum nirlaba atau tidak semata-mata mencari keuntungan. Akan tetapi, rumah sakit harus memikirkan dana kedepannya demi kelangsungan hidup dan agar berkembang sesuai dengan tuntutan dan kebutuhan, maka rumah sakit memerlukan dana. Suatu penentuan tarif kamar rawat inap yang baik akan membantu tujuan rumah sakit yaitu mendapatkan dana.

Analisis *break even point* dapat dilakukan dalam menentukan harga sewa kamar apabila rumah sakit telah mengetahui tingkat volume penjualan pada *break even point*, maka rumah sakit dapat menentukan harga sewa kamar (harga jual). Jika ingin menurunkan volume penjualan dan memperoleh laba yang lebih besar, karena harga merupakan salah satu keputusan terpenting dalam pemasaran, sehingga untuk memperoleh laba yang diinginkan maka rumah sakit harus menentukan harga sewa kamar yang tepat. Akan tetapi, rumah sakit harus memperhatikan kondisi ekonomi masyarakat karena dengan adanya kenaikan harga jual dapat berakibat pada menurunnya volume penjualan yang akhirnya juga mengakibatkan perubahan besarnya *break even point*.

Sebagai contoh pada RSUD Sekayu untuk tahun 2017 menaikkan harga jual sebesar 10 % dikarenakan pada tahun 2016 rumah sakit tidak mencapai *break even point*, maka rumah sakit

membuat kebijakan dengan menaikkan harga jual, dengan rincian biaya yang terjadi diasumsikan sama seperti tahun 2016. Untuk mengetahui *break even point* harus terlebih dahulu mencari *sales mix* untuk masing-masing jenis kamar. Berikut ini perhitungan *sales mix* untuk masing-masing jenis kamar.

Kamar *VIP* = Harga Lama x Persentase
 = Rp. 120.000 x 110%
 = Rp 132.000

Kamar Kelas I = Harga Lama x Persentase
 = Rp. 60.000 x 110%
 = Rp. 66.000

Kamar Kelas II = Harga Lama x Persentase
 = Rp. 45.000 x 110%
 = Rp. 49.500

Kamar Kelas III = Harga Lama x Persentase
 = Rp. 22.500 x 110%
 = Rp 24.750

Kamar
 ICU/NICU
Vip = Harga Lama x Persentase
 = Rp. 380.000 x 110%
 = Rp. 418.000

Kelas I = Harga Lama x Persentase
 = Rp. 275.000 x 110%
 = Rp. 302.500

Kelas II = Harga Lama x Persentase
 = Rp. 220.000 x 110%
 = Rp 242.000

Kelas III = Harga Lama x Persentase
 = Rp. 110.000 x 110%
 = Rp. 121.000

Berikut ini tabel perbandingan harga sewa kamar yang lama dengan harga sewa kamar dengan analisis *break even point*.

Tabel 1
Rekapitulasi Perbandingan Harga Kamar yang Lama dengan yang Baru Tahun 2014-2016

Jenis Kamar	Harga Kamar Lama	Harga Kamar Baru (10%)	
VIP	Rp. 120.000	Rp 132.000	
Kelas I	Rp. 60.000	Rp 66.000	
Kelas II	Rp. 45.000	Rp 49.500	
Kelas III	Rp. 22.500	Rp 24.750	
ICU	VIP	Rp. 380.000	Rp 418.000
	Kelas I	Rp. 275.000	Rp 302.500
	Kelas II	Rp. 220.000	Rp 242.000
	Kelas III	Rp. 110.000	Rp 121.000
NICU	VIP	Rp. 380.000	Rp 418.000
	Kelas I	Rp. 275.000	Rp 302.500
	Kelas II	Rp. 220.000	Rp 242.000
	Kelas III	Rp. 110.000	Rp 121.000

Sumber: Data diolah dari RSUD Sekayu, 2017

Perhitungan *break even point* totalitas dalam Rupiah Penjualan Tahun 2017.

$$\begin{aligned}
 \text{BEP} &= \frac{\text{FC}}{\text{S}} \\
 (\text{rupiah}) &= \frac{1 \text{ €} \text{ Rp } 38.642.696.319,00}{1 \text{ Rp } 39.776.405.514,00} \\
 &= \frac{1 \text{ Rp } 38.642.696.319,00}{1-0,0787} \\
 &= \frac{1 \text{ Rp } 38.642.696.319,00}{0,9231} \\
 &= \text{Rp } 41.943.662.562,00
 \end{aligned}$$

BEP dalam Unit Penjualan
 = $\frac{\text{BEP (dalam Rupiah Penjualan)}}{\text{Total Penjualan}}$
 = $\frac{\text{Rp } 41.943.662.562,00}{\text{Rp } 39.776.405.514,00}$
 = 1,0544

Berdasarkan perhitungan *break even point* totalitas di atas, maka dapat dilakukan perhitungan *break even point* untuk masing-masing jenis kamar dengan melakukan perhitungan *sales mix* terlebih dahulu. Berikut ini perhitungan *sales mix* untuk masing-masing jenis kamar.

$Sales\ mix =$	$\frac{\text{Penjualan yang diperoleh}}{\text{Total Seluruh Penjualan yang diperoleh}}$
----------------	---

<i>Vip</i>	$= \frac{Rp\ 211.464.000}{Rp\ 39.776.405.514}$
	$= 0,0053$
Kelas I	$= \frac{Rp\ 126.258.000}{Rp\ 39.776.405.514}$
	$= 0,0031$
Kelas II	$= \frac{Rp\ 129.294.000}{Rp\ 39.776.405.514}$
	$= 0,0032$
Kelas III	$= \frac{Rp\ 237.575.250}{Rp\ 39.776.405.514}$
	$= 0,0059$
ICU Vip	$= \frac{Rp\ 7.106.000}{Rp\ 39.776.405.514}$
	$= 0,00017$
ICU Kelas I	$= \frac{Rp\ 7.865.000}{Rp\ 39.776.405.514}$
	$= 0,00019$
ICU Kelas II	$= \frac{Rp\ 5.082.000}{Rp\ 39.776.405.514}$
	$= 0,00012$
ICU Kelas III	$= \frac{Rp\ 7.744.000}{Rp\ 39.776.405.514}$
	$= 0,00019$
NICU Vip	$= \frac{Rp\ 5.016.000}{Rp\ 39.776.405.514}$
	$= 0,00012$
NICU Kelas I	$= \frac{Rp\ 2.722.500}{Rp\ 39.776.405.514}$
	$= 0,00006$

NICU Kelas II	$= \frac{Rp\ 3.146.000}{Rp\ 39.776.405.514}$
	$= 0,00007$
NICU Kelas III	$= \frac{Rp\ 4.235.000}{Rp\ 39.776.405.514}$
	$= 0,00010$

D.2. PEMBAHASAN

Berdasarkan perhitungan *sales mix* di atas, maka dapat dilakukan perhitungan *break even point* untuk masing-masing jenis kamar dalam Rupiah Penjualan dan dalam Unit Penjualan sebagai berikut.

1. Kamar *Vip*

BEP (dalam Rupiah Penjualan)
 $= Sales\ Mix \times BEP$
 $= 0,0053 \times Rp\ 41.943.662.562$
 $= Rp\ 222.301.411$

BEP (dalam Unit Penjualan)
 $= BEP \times Unit\ yang\ Terjual$
 $= 1,0544 \times 1.602$
 $= 1.689\ Unit$

2. Kamar Kelas I

BEP (dalam Rupiah Penjualan)
 $= Sales\ Mix \times BEP$
 $= 0,0031 \times Rp\ 41.943.662.562$
 $= Rp\ 130.025.353$

BEP (dalam Unit Penjualan)
 $= BEP \times Unit\ yang\ Terjual$
 $= 1,0544 \times 1.913$
 $= 2.017\ Unit$

3. Kamar Kelas II

BEP (dalam Rupiah Penjualan)
 $= Sales\ Mix \times BEP$
 $= 0,0032 \times Rp\ 41.943.662.562$
 $= Rp\ 134.219.720$

BEP (dalam Unit Penjualan) = BEP x Unit yang Terjual = 1,0544x 2.612 = 2.754 Unit	BEP (dalam Unit Penjualan) = BEP x Unit yang Terjual = 1,0544x 21 = 22 Unit
4. Kamar Kelas III BEP (dalam Rupiah Penjualan) = <i>Sales Mix</i> x BEP = 0,0059 x Rp 41.943.662.562 = Rp 247.467.609 BEP (dalam Unit Penjualan) = BEP x Unit yang Terjual = 1,0544x 9.599 = 10.121 Unit	8. Kamar ICU Kelas III BEP (dalam Rupiah Penjualan) = <i>Sales Mix</i> x BEP = 0,00019 x Rp 41.943.662.562 = Rp 7.969.295 BEP (dalam Unit Penjualan) = BEP x Unit yang Terjual = 1,0544x 64 = 67 Unit
5. Kamar ICU <i>Vip</i> BEP (dalam Rupiah Penjualan) = <i>Sales Mix</i> x BEP = 0,00017 x Rp 41.943.662.562 = Rp 7.130.422 BEP (dalam Unit Penjualan) = BEP x Unit yang Terjual = 1,0544x 17 = 17 Unit	9. Kamar NICU <i>Vip</i> BEP (dalam Rupiah Penjualan) = <i>Sales Mix</i> x BEP = 0,00012 x Rp 41.943.662.562 = Rp 5.033.239 BEP (dalam Unit Penjualan) = BEP x Unit yang Terjual = 1,0544x 14 = 14 Unit
6. Kamar ICU Kelas I BEP (dalam Rupiah Penjualan) = <i>Sales Mix</i> x BEP = 0,00019 x Rp 41.943.662.562 = Rp 7.969.295 BEP (dalam Unit Penjualan) = BEP x Unit yang Terjual = 1,0544x 26 = 27 Unit	10. Kamar NICU Kelas I BEP (dalam Rupiah Penjualan) = <i>Sales Mix</i> x BEP = 0,00006 x Rp 41.943.662.562 = Rp 2.516.619 BEP (dalam Unit Penjualan) = BEP x Unit yang Terjual = 1,0544x 11 = 11 Unit
7. Kamar ICU Kelas II BEP (dalam Rupiah Penjualan) = <i>Sales Mix</i> x BEP = 0,00012 x Rp 41.943.662.562 = Rp 5.033.239	11. Kamar NICU Kelas II BEP (dalam Rupiah Penjualan) = <i>Sales Mix</i> x BEP = 0,00007 x Rp 41.943.662.562 = Rp 2.936.056

$$\begin{aligned} & \text{BEP (dalam Unit Penjualan)} \\ & = \text{BEP} \times \text{Unit yang Terjual} \\ & = 1,0544 \times 15 \\ & = 15 \text{ Unit} \end{aligned}$$

12. Kamar NICU Kelas III

$$\begin{aligned} & \text{BEP (dalam Rupiah Penjualan)} \\ & = \text{Sales Mix} \times \text{BEP} \\ & = 0,00010 \times \text{Rp } 41.943.662.562 \\ & = \text{Rp } 4.194.366 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \text{BEP (dalam Unit Penjualan)} \\ & = \text{BEP} \times \text{Unit yang Terjual} \\ & = 1,0544 \times 41 \\ & = 43 \text{ Unit} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, maka dapat diketahui jika pada tahun 2017 rumah sakit tidak menaikkan harga jual maka rumah sakit akan mengalami kerugian dan volume penjualan tidak mencapai *break even point*, tetapi melalui analisis *break even point* yang telah dilakukan bahwa pada tahun 2016 volume penjualan rumah sakit tidak mencapai *break even point*, maka pada tahun 2017 rumah sakit harus membuat kebijakan dengan menaikkan harga jual 10% dari harga jual yang lama dengan asumsi kamar yang terjual pada 2017 sama dengan 2016, maka berdasarkan perhitungan *break even point* dengan harga yang telah dinaikkan, maka rumah sakit pada tahun 2017 mencapai *break even point* dengan pendapatan pada *break even point* untuk kamar *vip* sebesar Rp 222.301.411 atau 1.689 unit, untuk kamar kelas I sebesar Rp 130.025.353 atau 2.017 unit, untuk kamar kelas II sebesar Rp 134.219.720 atau 2.754 unit, untuk kamar kelas III sebesar Rp 247.467.609 atau 10.121 unit, kamar ICU *vip* sebesar Rp 7.130.422 atau 17 unit, untuk kamar ICU kelas I sebesar Rp 7.969.295 atau 27 unit, untuk kamar ICU kelas II sebesar Rp 5.033.239 atau 22 unit, untuk kamar ICU kelas III sebesar Rp 7.969.295 atau 67 unit, kamar NICU

vip sebesar Rp 5.033.239 atau 14 unit, untuk kamar NICU kelas I sebesar Rp 2.516.619 atau 11 unit, untuk kamar NICU kelas II sebesar Rp 2.936.056 atau 15 unit, untuk kamar NICU kelas III sebesar Rp 4.194.366 atau 43 unit.

E. KESIMPULAN DAN SARAN

E.1. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan di atas, maka peneliti menarik beberapa kesimpulan bahwa:

1. Berdasarkan analisis *break even point* maka :
 - a. Untuk data tahun 2014, rumah sakit telah mencapai BEP dengan tingkat volume penjualan menurut rumah sakit sebanyak 12.412 sedangkan menurut analisis *break even point* sebanyak 10.522 unit (kamar *vip* sebanyak 632 unit, kamar kelas I sebanyak 1.074 unit, kamar kelas II sebanyak 939 unit, kamar kelas III sebanyak 7.336 unit, kamar ICU *vip* sebanyak 22 unit, kamar ICU kelas I sebanyak 41 unit, kamar ICU kelas II sebanyak 61 unit, kamar ICU kelas III sebanyak 200 unit, kamar NICU *vip* sebanyak 19 unit, kamar NICU kelas I sebanyak 35 unit, kamar NICU kelas II sebanyak 57 unit, kamar NICU kelas III sebanyak 106 unit).
 - b. Untuk data tahun 2015 rumah sakit telah mencapai BEP dengan tingkat volume penjualan menurut rumah sakit sebanyak 17.361 sedangkan menurut analisis *break even point* sebanyak 16.198 unit (kamar *vip* sebanyak 1.719 unit, kamar kelas I sebanyak 2.420 unit, kamar kelas II sebanyak 2.569 unit, kamar kelas III sebanyak 9.283 unit, kamar ICU *vip* sebanyak 11 unit, kamar ICU kelas I sebanyak 21 unit, kamar ICU kelas II sebanyak 24 unit, kamar ICU kelas III sebanyak 69 unit, kamar NICU *vip* sebanyak 5 unit, kamar NICU kelas I sebanyak 15

- unit, kamar NICU kelas II sebanyak 19 unit, kamar NICU kelas III sebanyak 44 unit).
- c. Untuk data tahun 2016 rumah sakit tidak mencapai BEP dengan tingkat volume penjualan menurut rumah sakit sebanyak 15.935 sedangkan menurut analisis *break even point* sebanyak 16.797 unit (kamar *vip* sebanyak 1.689 unit, kamar kelas I sebanyak 2.017 unit, kamar kelas II sebanyak 2.754 unit, kamar kelas III sebanyak 10.121 unit, kamar ICU *vip* sebanyak 17 unit, kamar ICU kelas I sebanyak 27 unit, kamar ICU kelas II sebanyak 22 unit, kamar ICU kelas III sebanyak 67 unit, kamar NICU *vip* sebanyak 14 unit, kamar NICU kelas I sebanyak 11 unit, kamar NICU kelas II sebanyak 15 unit, kamar NICU kelas III sebanyak 43 unit).
2. Analisis *break even point* dapat digunakan dalam menentukan harga sewa kamar. Dengan diketahuinya volume penjualan yang sesungguhnya, maka rumah sakit bisa menentukan harga sewa kamar (harga jual) dalam mencapai *break even point*.

E.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang dibuat peneliti di atas, maka saran yang dapat diberikan oleh peneliti kepada RSUD Sekayu yang salah satu tugasnya adalah melayani masyarakat yang mungkin berguna untuk periode yang akan datang adalah sebagai berikut:

1. Saran yang dapat diberikan peneliti sesuai dengan uraian di atas untuk menentukan harga sewa kamar sebaiknya RSUD Sekayu melakukan perhitungan *break even point* agar dapat diketahui volume penjualan yang tepat setiap tahunnya sehingga dapat dijadikan target yang harus dicapai.

DAFTAR PUSTAKA

- Andriani, Novi. 2016. *Analisis Break Even Point dalam Menentukan Harga Sewa Kamar Pada Hotel Ranggonang Sekayu*. sekayu: Penelitian Politeknik Sekayu
- Dunia, Firdaus Ahmad dan Abdullah Wasilah. 2012. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Harrison Jr, Walter T, dkk. 2012. *AkuntansiKeuangan*. Jakarta: Erlangga.
- Kasmir. 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers
- Marhaeni, A. Pradita. 2008. Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada industri kecil tegel di kecamatan pedurungan periode 2004-2008;(<http://www.journal.unikom.ac.id>, diakses 23 Maret 2017
- Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 56 Tahun 2014 Tentang Klasifikasi dan Perizinan Rumah Sakit.
- Purwaji, Agus, dkk. 2016. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rudianto. 2013. *Akuntansi Manajemen Informasi Untuk Pengambilan Keputusan*. Jakarta: Erlangga.
- Salman, Kautsar Riza dan Farid Mochammad. 2016. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: PT. Indeks
- Sanusi, Anwar. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Siregar, Baldric, dkk. 2013. *Akuntansi Biaya*. Edisi 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Siregar, Baldric, dkk. 2014. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni V Wiratna. 2015. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Pustaka Baru Pess
- Tjiptono, Fandy. 2015. *Strategi Pemasaran*. Edisi 4. Yogyakarta: Andi.
- Wiharjo, Nelly. 2011. *Analisis Hubungan Cost Volume Profit (CVP) untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Losari Beach*. Makassar: Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Hasanudin
- Witjaksono, Armanto. 2013. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu.