

Judul: PERHITUNGAN TITIK IMPAS (*BREAK EVEN POINT*) DENGAN METODE MARGIN KONTRIBUSI SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT YOENIKA DARMA PERSADA

Mesia Wulan A.P¹, Dian Nirmala Dewi², Endang Asliana³

¹ mahasiswa, ² pembimbing 1, ³ pembimbing 2

Jurusan Ekonomi Dan Bisnis, Politeknik Negeri Lampung, Jl. Soekarno Hatta No. 10 Rajabasa,
Bandar Lampung, Indonesia
Mesia.wulan@gmail.com

ABSTRAK

Tugas Akhir ini bertujuan untuk mengetahui berapakah unit yang harus dijual perusahaan agar dapat mencapai target laba yang diinginkan melalui perhitungan titik impas (*break even point*). Perencanaan laba ini dapat diperoleh dengan menggunakan perhitungan titik impas dengan metode margin kontribusi. Metode analisis yang digunakan dalam Tugas Akhir ini adalah kuantitatif berupa laporan penjualan dan biaya-biaya yang digunakan dalam pembangunan rumah, ruko, dan tanah kavling, dengan jenis data sekunder. Berdasarkan perhitungan titik impas (*break even point*) pada tingkat perencanaan laba 10%, perusahaan harus menjual sebanyak 58 unit untuk metode pembayaran tunai, 57 unit untuk metode pembayaran kas bertahap, dan 59 unit untuk metode pembayaran KPR.

PENDAHULUAN

Pertumbuhan penduduk yang sangat cepat dan pesat, permintaan akan perumahan juga semakin meningkat. Hal ini disebabkan karena rumah adalah suatu kebutuhan utama manusia dalam melangsungkan hidupnya, seperti tempat berlindung, berteduh dan beristirahat. Kondisi ini dimanfaatkan oleh perusahaan-perusahaan pengembang untuk mengembangkan bisnis mereka dalam penyediaan sarana pemukiman bagi masyarakat seperti perumahan, apartemen, dan lain sebagainya. Dalam PSAK 44 revisi 2017 dijelaskan bahwa, “Perusahaan pengembang adalah perusahaan yang melakukan aktivitas pengembangan *real estate*. Aktivitas pengembangan *real estate* adalah kegiatan perolehan tanah untuk kemudian dibangun perumahan dan/atau bangunan komersil dan/atau bangunan industri. Bangunan tersebut

dimaksudkan untuk dijual atau disewakan, sebagai satu kesatuan atau secara eceran (*retail*). Aktivitas pengembangan *real estate* juga mencakup perolehan kavling tanah untuk dijual tanpa bangunan”.

Pada umumnya, tujuan utama didirikannya perusahaan adalah memaksimalkan keuntungan atau laba perusahaan. Pihak manajemen harus dapat menghasilkan keuntungan yang optimal serta pengendalian kegiatan operasional perusahaan, terutama yang berkaitan dengan keuangan perusahaan (Narafin, 2009). Keuntungan tersebut dapat diperoleh salah satunya melalui penjualan terhadap produk atau sesuatu yang ditawarkan perusahaan.

Menurut Abdullah (2012), penjualan adalah suatu kegiatan yang ditunjukkan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi petunjuk agar pembelian dapat menyesuaikan

kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan kedua belah pihak.

Sama seperti perusahaan dagang maupun jasa, perusahaan yang bergerak dalam bidang pengembang *real estate* dalam menjalankan usahanya tentu ingin memperoleh keuntungan. Apalagi banyak persaingan yang sama dalam bidang developer atau *real estate*. Untuk memperoleh keuntungan tersebut perusahaan harus mempunyai anggaran penjualan untuk mengetahui rencana kerja perusahaan dalam mengejar target atas keuntungan yang ingin diperoleh.

Menurut Rudianto (2013) dijelaskan bahwa anggaran penjualan adalah rencana kerja yang berkaitan dengan aktivitas penjualan perusahaan selama suatu periode tertentu. Rencana kerja tersebut disusun berdasarkan beberapa asumsi, seperti daya beli masyarakat, selera konsumen, dan sebagainya. Perubahan asumsi akan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan perusahaan merealisasikan anggaran penjualan tersebut. Keberhasilan atau kegagalan perusahaan untuk mencapai target penjualan akan berpengaruh secara langsung terhadap kemampuan perusahaan dalam mencapai tujuan akhir, yaitu memperoleh laba yang optimal. Bahkan kegagalan mencapai target penjualan dapat mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

Menurut Mulia (2010), target penjualan adalah angka penjualan yang direncanakan oleh pihak management untuk dicapai. Hal ini wajib bagi perusahaan untuk mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Cara untuk mengetahui volume penjualan minimal tersebut

adalah dengan menggunakan analisis titik impas (*break even point*). Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Suprajitno (2015) perencanaan laba yang diperoleh dari hasil perhitungan titik impas (*break even point*) dapat menunjukkan jumlah volume penjualan yang harus dilakukan perusahaan agar laba yang direncanakan dapat tercapai. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Ramadhan (2014) keuntungan untuk perusahaan *developer* dengan beberapa tipe perumahan dapat diketahui dengan mengidentifikasi biaya yang diperhitungkan kemudian didapatkan titik impas (*break even point*).

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) (Siregar dkk, 2013). Dalam penerapannya, titik impas (*break even point*) digunakan untuk menghitung titik impas terhadap dua jenis produk yang sering dilakukan yaitu, produk tunggal dan multiproduk. Dari kedua jenis produk tersebut titik impas (*break even point*) diperoleh melalui dua pendekatan, yaitu titik impas dalam unit penjualan dan titik impas dalam jumlah rupiah penjualan. Titik impas dalam unit penjualan dihitung dengan cara membagi biaya tetap total dengan margin kontribusi per unit. Titik impas dalam rupiah penjualan dihitung dengan cara membagi biaya tetap total dengan rasio margin kontribusi (Siregar dkk, 2013).

Kedua pendekatan tersebut tentunya memiliki perbedaan dalam penerapannya antara produk tunggal dan produk multiproduk. Dalam situasi produk tunggal mengoversi titik impas lebih sederhana dibandingkan dengan multiproduk,

karena menghitung titik impas pada multiproduk perlu adanya bauran penjualan (*sales mix*) yang diekspetasi dalam unit produk.

PT Yoenika Darma Persada merupakan salah satu perusahaan pengembang (*developer*) yang berada di wilayah Bandar Lampung dan berdiri sejak tahun 2015 dan baru memulai penjualan di bulan Desember 2017. PT Yoenika Darma Persada melakukan beberapa usaha yaitu penjualan bangunan untuk perumahan dengan berbagai jenis tipe, ruko, dan tanah kavling. Menurut pemilik PT Yoenika Darma Persada, perusahaan dikatakan sukses dalam penjualan apabila dapat mencapai laba minimal 10% dari penjualan. Menurut Siregar (2013) laba operasi yang targetkan dapat ditunjukkan sebagai jumlah rupiah atau sebagai persentase dari pendapatan penjualan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk menghitung titik impas (*Break Even Point*) dalam menentukan target penjualan PT Yoenika Darma Persada melalui tugas akhir ini dengan judul “ Perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*) Dengan Metode Margin Kontribusi Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT Yoenika Darma Persada.

METODE

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam laporan tugas akhir ini adalah dokumentasi. Dokumentasi adalah pengumpulan data yang dilakukan penulis dengan mengadakan pencatatan, pengumpulan data-data tertulis yang mempunyai keterkaitan dengan permasalahan yang tengah penulis amati. (Sumarsono, 2004).

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Kuantitatif. Data kuantitatif yaitu data atau informasi yang diperoleh dari laporan produksi perusahaan dalam bentuk angka-angka, seperti data harga produk, volume penjualan, data biaya aktual baik biaya produksi maupun operasional atau non operasional (Sumarsono, 2004). Sedangkan sumber data yang digunakan yaitu data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari berbagai buku atau literatur-literatur lain yang dapat mendukung serta dapat melengkapi dari masalah pokok bahasan yang diteliti.

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan penulis adalah metode kuantitatif. Metode kuantitatif yaitu model yang digunakan untuk analisis data yang berbentuk angka-angka dan dikumpulkan dari sumber data sehingga dapat ditarik kesimpulan (Sugiono, 2010). Analisis data yang digunakan adalah titik impas (*break even point*) dengan metode margin kontribusi. Perhitungan titik impas (*break even point*) digunakan untuk menentukan target penjualan pada PT Yoenika Darma Persada. Berdasarkan uraian tersebut, tahapan yang dilakukan penulis dalam penyusunan tugas akhir meliputi :

- a. Mengelompokan biaya tetap untuk 136 unit perumahan.
- b. Mengelompokan biaya variabel perusahaan untuk pembuatan 136 unit rumah kemudian dibagi persentase dengan jumlah masing-masing type rumah.
- c. Memasukan daftar jumlah unit per tipe rumah, ruko dan kavling.

- d. Menghitung bauran dari jumlah per tipe unit dibagi dengan total seluruh unit.
- e. Memasukkan harga jual untuk masing-masing tipe rumah.
- f. Menghitung titik impas (*break even point*) dengan metode margin kontribusi untuk per tipe rumah.
- g. Membuat laporan laba rugi untuk membuktikan titik impas (*break even point*).
- h. Menghitung target laba dari pendapatan penjualan.

Unit Penjualan Pada Laba =

$$\frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi Per Paket}}$$

Hasil dan Pembahasan

PT Yoenika Darma Persada merupakan perusahaan pengembang (*developer*) yang berada di Bandar Lampung, tepatnya di Jalan Zainal Abidin Pagar Alam Nomor 61 Kedaton, Bandar Lampung. Didirikan pada tahun 2015 oleh Bapak Ary Meizari Alfian S.E., MBA., yang saat ini merupakan Direktur PT Yoenika Darma Persada dan beroperasi secara komersil di bulan Desember 2017 hingga saat ini. PT Yoenika Darma Persada menjalankan usahanya di bidang *real estate*, termasuk melakukan usaha pematangan tanah, pengelolaan tanah, dan penjualan bangunan untuk perumahan, ruko dan tanah kavling.

PT Yoenika Darma Persada membangun kawasan perumahan, ruko, dan tanah kavling tersebut di Jl. RE Martadinata Sukamaju, Teluk Betung Timur dengan nama perumahan Emerald Hill Residence. Jumlah unit perumahan yang tersedia yaitu 136 unit, dengan beberapa tipe perumahan diantaranya tipe Lavender 39/72

terdapat 50 unit, tipe Gladiola 60/130 terdapat 27 unit, tipe Alamanda 130/160 terdapat 44 unit, ruko tipe 70 dengan luas bangunan 128m² dan luas tanah 70 m² terdapat 5 unit dan tanah kavling terdapat 10 unit dengan luas 400m². Semua tipe perumahan, maupun ruko dan tanah kavling memiliki harga yang berbeda sesuai dengan luas bangunan atau tanah dan fasilitas yang diperoleh konsumen.

Pada perhitungan titik impas (*break even point*) ada beberapa informasi yang dibutuhkan dalam menentukan titik impas (*break even point*) yang akan dicari. Beberapa informasi yang dapat penulis ambil sebagai bahan perhitungan titik impas (*break even point*) yaitu dengan mengelompokkan biaya tetap dan biaya variabel untuk seluruh unit rumah, ruko, dan kavling dengan masing-masing metode pembayaran, yaitu metode pembayaran tunai, kas bertahap, dan KPR. Selanjutnya penulis harus mengetahui masing-masing unit rumah, ruko, dan tanah kavling, menghitung bauran penjualan dari masing-masing tipe, dan mengetahui harga jual masing-masing rumah, ruko, dan kavling. Setelah mengetahui informasi tersebut, penulis dapat menghitung titik impas (*break even point*) sesuai informasi yang diperoleh.

Kemudian untuk membuktikan kebenaran titik impas (*break even point*) tersebut maka penulis harus membuat laporan laba rugi, laba bersih pada laporan laba rugi harus mencapai angka Rp0 untuk membuktikan titik impas (*break even point*). Informasi mengenai biaya tetap dan biaya variabel yang diperoleh penulis sangat terbatas, karena penulis hanya memperoleh biaya tetap dan biaya variabel untuk seluruh unit, sedangkan untuk menghitung titik impas (*break even point*) harus

diketahui biaya tetap dan biaya variabel per unit nya.

Perhitungan biaya tetap dan biaya variabel untuk seluruh unit rumah,ruko, dan kavling pada PT Yoenika Darma Persada

PT Yoenika Darma Persada dalam melaksanakan pembangunan unit rumah, ruko, dan tanah kavling memiliki beberapa biaya yang harus dikeluarkan pada kegiatan usahanya. Penulis dalam menghitung titik impas (*break even point*) perlu mengklasifikasikan biaya-biaya tersebut kedalam kategori biaya tetap dan biaya variabel untuk seluruh unit yang tersedia. Total biaya tetap untuk metode pembayaran tunai, bertahap dan KPR adalah sebesar Rp7.266.844.350,00 yang berasal dari enam belas bagian dalam pengelompokan biaya tetap yang digunakan PT Yoenika Darma Persada dalam pembangunan seluruh unit rumah, ruko, dan tanah kavling. Berikut ini adalah rincian dari enam belas biaya tetap untuk metode pembayaran masing-masing tersebut.

- a. Perencanaan, DED yang terdiri dari Design 2D& 3D dan Rencana Anggaran Biaya (RAB) dan maket bangunan.
- b. Legalitas perizinan dan bangunan yang terdiri dari ijin lingkungan, ijin lokasi, ijin *site plane* (dinas tata kota), ijin prinsip (persetujuan walikota), ijin analisis dampak lingkungan, surat keterangan rencana kota (KRK), ijin piel banjir (PU), IMB induk, dan IMB cafe dan kolam renang.
- c. Biaya Pematangan lahan yang terdiri dari pekerjaan direksikeet, pembentukan lahan, dan perapihan lahan.
- d. Biaya operasi proyek yang terdiri dari peralatan dan inventaris kantor, ATK dan peralatan dapur, lokal transportasi, dan telepon, komunikasi data, serta listrik.
- e. Biaya *marketing* yang terdiri dari biaya pameran, *expo*, dan *marketing tools*.
- f. Biaya media cetak dan elektronik yang terdiri dari iklan media cetak, iklan media *outdoor* dan iklan elektronik.
- g. Biaya operasional *marketing* yang terdiri dari peralatan, inventaris kantor, seragam *marketing* tim, ATK dan peralatan dapur, lokal transportasi, dan telepon , komunikasi data, serta listrik.
- h. Biaya gaji dan tunjangan kantor yang terdiri dari direktur utama, *finance manager*, *finance* staf, legal staf, admin staf, pembantu umum, tunjangan hari raya, dan tunjangan kesehatan.
- i. Biaya Adm dan staf *marketing* yang terdiri dari *marketing manager*, *marketing staf*, *admin sales*, dan tunjangan hari raya.
- j. Biaya Adm lapangan proyek yang terdiri dari *site manager*, staf teknik, pelaksana, admin *support*, *security*, pembantu umum, dan tunjangan hari raya.
- k. Biaya Adm dan umum yang terdiri dari biaya koran dan majalah, biaya rumah tangga, biaya kebersihan dan keamanan, biaya perawatan (kendaraan, gedung, dan peralatan) dan biaya administrasi bank.
- l. Biaya utilitas dan langganan yang terdiri dari biaya listrik dan air, biaya komunikasi, dan biaya TV kabel serta internet.
- m. Biaya perjalanan dinas yang terdiri dari biaya tiket, uang saku perjalanan, dan biaya lokal transport.

- n. Biaya sewa yang terdiri dari biaya sewa gedung dan kendaraan.
- o. Biaya lain-lain yang terdiri dari biaya *meeting*, biaya *overhead* jakarta, dan biaya lain-lain.
- p. Pembelian tanah yang terdiri dari AJB dinotaris, pengukuran tanah BPN, biaya kecamatan/ kelurahan.

Selain biaya tetap, untuk menghitung titik impas (*break even point*) penulis perlu mengklasifikasikan biaya-biaya dalam melaksanakan pembangunan unit rumah, ruko, dan tanah kavling kedalam biaya variabel.

Total biaya variabel untuk metode pembayaran tunai dan bertahap adalah sebesar Rp36.400.584.832,00 yang berasal dari lima kelompok biaya variabel yang digunakan PT Yoenika Darma Persada dalam melaksanakan kegiatannya. Berikut ini adalah rincian dari lima biaya variabel tersebut.

- a. Biaya pembelian tanah yang terdiri dari harga dasar pembelian tanah, biaya pemecahan sertifikat, AJB dinotaris, pengukuran tanah, dan biaya kecamatan dan kelurahan.
- b. Biaya *marketing* lahan yang terdiri dari biaya bonus dan komisi *marketing*.
- c. Biaya untuk harga permeter persegi tanah yang terdiri dari beberapa ukuran sesuai tipe rumah, ruko, dan tanah kavling yang akan dijual.
- d. Biaya bonus dan komisi *marketing* terdiri dari komisi yang diberikan sesuai tipe rumah yang dijual, komisi diberikan 3% dari harga jual rumah kepada konsumen.
- e. Biaya legalitas & perijinan yang terdiri dari

splitsing HM a/n konsumen.

Biaya tetap yang digunakan untuk rumah, ruko, dan kavling sama, yang membedakan adalah biaya variabel. Karena biaya variabel untuk pembayaran KPR terdapat biaya KPR didalamnya.

Total biaya variabel untuk metode pembayaran tunai dan bertahap adalah sebesar Rp46.771.615.114,00 yang berasal dari lima kelompok biaya variabel yang digunakan PT Yoenika Darma Persada dalam melaksanakan kegiatannya. Berikut ini adalah rincian dari delapan biaya variabel tersebut.

- a. Biaya pembelian tanah yang terdiri dari harga dasar pembelian tanah, biaya pemecahan sertifikat, AJB di notaris, Pengukuran tanah, dan biaya kecamatan dan kelurahan.
- b. Biaya *marketing* lahan yang terdiri dari biaya bonus dan komisi *marketing*.
- c. Biaya untuk harga permeter persegi tanah yang terdiri dari beberapa ukuran sesuai tipe rumah, ruko, dan tanah kavling yang akan dijual.
- d. Biaya bonus dan komisi *marketing* terdiri dari komisi yang diberikan sesuai tipe rumah yang dijual, komisi diberikan 3% dari harga jual rumah kepada konsumen.
- e. Biaya legalitas & perijinan yang terdiri dari splitsing HM a/n konsumen.
- f. Biaya KPR yang terdiri dari biaya aprasial bank, biaya admin kredit bank, biaya provisi bank, biaya asuransi jiwa, dan biaya asuransi kebakaran. Selanjutnya terdapat biaya notaris yang terdiri dari biaya cek sertifikat, biaya SK 59, biaya validasi pajak, biaya akta jual beli, biaya balik nama (BBN), biaya pengikatan hak kepemilikan tanah, biaya kata perjanjian kredit,

dan surat kuasa membebaskan hak tanggungan. Kemudian terdapat biaya pajak yang terdiri dari biaya BPHTB, biaya PPn, dan biaya PPh. Selain biaya tersebut terdapat juga biaya tak terduga. Perusahaan mengasumsikan biaya tak terduga apabila terdapat biaya yang dikeluarkan selain dari biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pelaksanaan kegiatan usahanya.

Perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*)

Setelah mengklasifikasikan biaya tetap dan biaya variabel dengan metode pembayaran masing-masing, untuk menghitung titik impas (*break even point*) perlu diketahui daftar unit per tipe rumah,

ruko, dan kavling. Jumlah unit per tipe rumah digunakan untuk mengetahui berapa persentase penjualan yang tersaji dalam bauran penjualan. Bauran penjualan adalah hasil persentase dari jumlah per tipe rumah, ruko, dan tanah kavling dikalikan dengan total seluruh unit yang tersedia dikali dengan seratus persen. PT Yoenika Darma Persada merupakan perusahaan yang memiliki beberapa jenis produk yang akan dijual. Dalam hal ini, untuk menghitung titik impas (*break even point*) dengan beberapa jenis produk atau multiproduk diperlukan penetapan suatu bauran penjualan.

Tabel 5. Bauran Penjualan dan Jumlah Unit per Tipe Rumah, Ruko, dan Kavling

Type	Jumlah Per Tipe Unit	Jumlah Total Unit	Bauran Penjualan
Lavender	43	136	32
Lavender**	7	136	5
Gladiola	26	136	19
Gladiola*	1	136	1
Alamanda	24	136	18
Alamanda*	12	136	9
Alamanda**	8	136	6
Ruko	5	136	3
Orchid	10	136	7

Sumber: PT YDP, data diolah

Berdasarkan Tabel 5, tipe biasa dengan tipe** memiliki perbedaan yaitu posisi rumah dengan jalan, fasilitas yang diperoleh, dan kedekatan dengan fasilitas umum dan sosial, sehingga harga yang dijual pun berbeda. Bauran penjualan pada Tabel 5 disajikan untuk menghitung margin kontribusi per paket dengan cara mengalikan margin kontribusi per unit dengan bauran penjualan.

Harga Jual per Tipe Rumah, Ruko, dan Kavling

Harga jual per tipe rumah, ruko dan tanah kavling diketahui untuk menghitung margin kontribusi. Harga jual per tipe rumah, ruko, dan tanah kavling yang ada di PT Yoenika Darma Persada terdapat tiga jenis metode pembayaran, yaitu metode pembayaran tunai, kas bertahap, dan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) pada tabel 6.

Tabel 6. Harga Jual Per Tipe Rumah, Ruko, dan Kavling

Type	Luas Bangunan	Luas Tanah	Blok	Cash Keras (Rp)	Cash Bertahap (Rp)	KPR (Rp)
Lavender	39	72	A1-A9, B1-18, C1-C6, C14-23	300.000.000	310.000.000	320.000.000
Lavender**	39	72	C7-13, D1-17, D19-27	326.000.000	334.000.000	342.000.000
Gladiola	60	120	D18, E9-16, F1-16	466.000.000	473.000.000	493.000.000
Gladiola*	60	120	D18, E9-16, F1-16	530.000.000	550.000.000	570.000.000
Alamanda	130	120	G1-12	931.000.000	970.000.000	997.000.000
Alamanda*	130	160	G1-12	1.031.000.000	1.070.000.000	1.097.000.000
Alamanda**	130	160	E1-8	1.131.000.000	1.170.000.000	1.197.000.000
Ruko	128	160	-	841.000.000	871.000.000	901.000.000
Orchid	0	400	H1-H6, I1-14	815.000.000	856.000.000	

Sumber: PT YDP, data diolah

Berdasarkan Tabel 6, tipe rumah yang sama dengan luas bangunan dan tanah yang sama memiliki harga jual yang berbeda karena terdapat fasilitas yang membedakan dari masing-masing tipe. Salah satunya seperti tipe Lavender dan Lavender** yang membedakan dari kedua tipe tersebut adalah jika Lavender biasa letak rumahnya tidak dekat dengan jalan utama dan sedikit jauh dari tempat fasilitas umum seperti masjid, cafe, dan kolam renang. Dan untuk tipe yang lain sama yang membedakan yaitu fasilitas yang didapat konsumen seperti kurang jelas untuk melihat *view* laut, tidak dekat dengan jalan utama, dibagian belakang dan lain-lain. Kelebihan tanah juga menjadi salah satu faktor yang membedakan harga jual rumah berbeda. Jika tipe rumah yang akan dibeli oleh konsumen terdapat kelebihan tanah dari luas tanah sebenarnya maka kelebihan tanah tersebut dikalikan dengan harga jual pokok tanah. Untuk ruko dan kavling tidak terdapat harga jual yang berbeda, karena ruko dan tanah kavling

hanya terdapat satu tipe dan ukuran luas tanah serta bangunan.

Perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*) Untuk Pembayaran Tunai

Sebelum menghitung margin kontribusi per unit untuk menemukan titik impas (*break even point*) maka, penulis akan mencari biaya variabel per tipe rumah, ruko, dan kavling dengan metode pembayaran masing-masing. Biaya variabel tersebut diperoleh dari harga jual per tipe unit dibagi dengan total penjualan seluruhnya dikali dengan total biaya variabel seluruh unit. Diketahui total penjualan seluruhnya untuk metode pembayaran berbeda-beda, untuk pembayaran tunai adalah sebesar Rp83.947.000.000,00.

Total penjualan seluruhnya diperoleh dari harga jual per tipe rumah, ruko, dan kavling dengan metode pembayaran masing-masing dikali jumlah unit per tipe tersebut. Sehingga biaya variabel diketahui dari harga jual per unit

misalnya tipe Lavender Rp300.000.000,00 dibagi variabel untuk masing-masing tipe. Berikut ini total penjualan seluruhnya yaitu adalah perhitungan titik impas (*break even point*) Rp83.947.000.000,00 dikali dengan biaya dengan metode pembayaran tunai. variabel untuk seluruh unit sebesar Rp 36.400.584.832,00 sehingga dapat diketahui biaya

Tabel 7. Titik Impas Unit (Untuk Metode Pembayaran Tunai)

No	Keterangan	Harga Jual (Rp) 1	B. Variabel (Rp) 2	Margin Kontribusi (Rp) / unit (1-2) 3	Bauran Penjualan (4)	Margin Kontribusi (Rp) /Paket (3*4)
1	Lavender	300.000.000	130.084.166	169.915.834	32	5.437.306.701
2	Lavender**	326.000.000	141.358.127	184.641.873	5	923.209.367
3	Gladiola	466.000.000	202.064.071	263.935.929	19	5.014.782.659
4	Gladiola**	530.000.000	229.815.359	300.184.641	1	300.184.641
5	Alamanda	931.000.000	403.694.527	527.305.473	18	9.491.498.510
6	Alamanda*	1.031.000.000	447.055.916	583.944.084	9	5.255.496.758
7	Alamanda**	1.131.000.000	490.417.304	640.582.696	6	3.843.496.174
8	Ruko	841.000.000	364.669.278	476.330.722	3	1.428.992.167
9	Orchid	815.000.000	353.395.317	461.604.683	7	3.231.232.784
Per Paket						34.926.199.761

Sumber: PT YDP, data diolah

Berdasarkan margin kontribusi per paket diatas, maka persamaan dasar impas dapat digunakan untuk memperoleh penjualan paket yang diperlukan untuk mencapai penjualan pada titik impas (*break even point*). Untuk membuktikan titik impas (*break even point*) tersebut, penulis akan menghitung paket titik impas, paket titik impas adalah biaya tetap sebesar Rp 7.266.844.350,00 dibagi dengan total margin kontribusi Rp34.926.199.761,00 yaitu 0,208 paket dibulatkan mejadi 0,21 paket. Paket titik impas diketahui untuk memperoleh jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas (*break even point*).

Tabel 8. Unit Titik Impas dengan Metode Pembayaran Tunai

No	Keterangan	Paket Titik Impas (1)	Bauran Penjualan (2)	(1 x 2)	Jumlah Unit
1	Lavender	0,21	32	6,72	7
2	Lavender**	0,21	5	1,05	1
3	Gladiola	0,21	19	3,99	4
4	Gladiola**	0,21	1	0,21	0
5	Alamanda	0,21	18	3,78	4
6	Alamanda*	0,21	9	1,89	2
7	Alamanda**	0,21	6	1,26	1
8	Ruko	0,21	3	0,63	1
9	Orchid	0,21	7	1,47	1
Total			100	21	21

Berdasarkan Tabel 8 untuk mencapai titik impas unit. Dan untuk memverifikasi jawaban di atas (*break even point*) perusahaan harus menjual 21 dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Laba Rugi Kontribusi dengan Metode Pembayaran Tunai

No	Keterangan	Penjualan (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Margin Kontribusi (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Laba Bersih (Rp)
1	Lavender	1.997.403.274	866.101.794	1.131.301.480		
2	Lavender**	339.142.431	147.056.867	192.085.564		
3	Gladiola	1.842.188.395	798.798.467	1.043.389.927		
4	Gladiola**	110.273.306	47.816.037	62.457.269		
5	Alamanda	3.486.717.091	1.511.888.945	1.974.828.146		
6	Alamanda*	1.930.615.102	837.141.516	1.093.473.587		
7	Alamanda**	1.411.914.439	612.225.706	799.688.734		
8	Ruko	524.942.548	227.622.378	297.320.170		
9	Orchid	1.186.998.508	514.699.035	672.299.473		
Total				7.266.844.350	7.266.844.350	0

Setelah mencapai titik Rp0 pada laba bersih = Rp8.394.700.000,00
 penulis akan menentukan penjualan untuk Unit yang terjual pada laba
 mencapai target laba dengan pendekatan margin = $\frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi Per Paket}}$
 kontribusi. Target laba untuk penjualan rumah tipe = $\frac{\text{Rp7.266.844.350,00} + \text{Rp8.394.700.000,00}}{\text{Rp34.926.199.761,00}}$
 Lavender, Lavender**, Gladiola, Gladiola*, = 0,45 paket
 Alamanda, Alamanda*, Alamanda**, Ruko, dan
 Kavling adalah:

= 10% x Pendapatan Penjualan
 = 10% x Rp83.947.000.000,00

Perhitungan paket tersebut digunakan untuk memperoleh jumlah unit yang dikalikan oleh

bauran penjualan yang harus dijual oleh perusahaan agar mendapatkan laba 10% dari pendapatan penjualan. Berikut ini adalah Tabel 10 mengenai perbandingan unit yang sudah terjual, unit titik impas, dan target laba.

Tabel 10. Perbandingan unit terjual, titik impas, target laba

No	Keterangan	Harga Jual (Rp)	Unit TerJual		Titik Impas		Target Laba 10%	
		Per Unit	Unit	Penjualan (Rp)	Unit	Penjualan (Rp)	Unit	Penjualan (Rp)
1	Lavender	300.000.000	17	5.100.000.000	7	2.100.000.000	14	4.200.000.000
2	Lavender**	326.000.000	1	326.000.000	1	326.000.000	1	326.000.000
3	Gladiola	466.000.000	7	3.262.000.000	4	1.864.000.000	9	4.194.000.000
4	Gladiola**	530.000.000	1	530.000.000	0	-	0	-
5	Alamanda	931.000.000	0	-	4	3.724.000.000	8	7.448.000.000
6	Alamanda*	1.031.000.000	0	-	2	2.062.000.000	4	4.124.000.000
7	Alamanda**	1.131.000.000	2	2.262.000.000	1	1.131.000.000	3	3.393.000.000
8	Ruko	841.000.000	0	-	1	841.000.000	1	841.000.000
9	Orchid	815.000.000	0	-	1	815.000.000	3	2.445.000.000
Total			28	11.480.000.000	21	12.863.000.000	43	26.971.000.000

Berdasarkan Tabel 10 dapat diketahui bahwa perusahaan dari bulan Desember 2017 sampai bulan Juli 2018 telah menjual 28 unit, dan untuk mencapai titik impas perusahaan harus menjual 21 unit. Artinya perusahaan sampai saat ini sudah mencapai titik impas, dan untuk memperoleh target laba 10% dari penjualan, perusahaan harus menjual di atas titik impas yaitu sebanyak 43 unit.

Perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*) Untuk Pembayaran Kas Bertahap

Selain dengan metode pembayaran tunai, PT Yoenika Darma Persada dalam penjualan rumah, ruko, dan kavling digunakan juga metode pembayaran cash bertahap. Pembayaran cash bertahap adalah pembayaran yang dilakukan pihak konsumen dengan jangka waktu yang telah

disepakati oleh pihak *developer* dan konsumen. Total penjualan seluruhnya untuk metode pembayaran cash bertahap sebesar Rp86.911.000.000,00. Untuk menghitung biaya variabel per masing-masing tipe sama seperti memperoleh biaya variabel pada metode pembayaran tunai, hanya yang membedakan harga jual yang digunakan, harga jual digunakan sesuai harga jual dengan metode pembayaran yang digunakan. Paket titik impas diketahui untuk memperoleh jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas (*break even point*). Berikut adalah perhitungan titik impas untuk metode pembayaran bertahap.

Tabel 11. Titik Impas Unit (Untuk Metode Pembayaran Kas Bertahap)

No	Keterangan	Harga Jual (Rp) 1	B. Variabel (Rp) 2	Margin Kontribusi (Rp) / unit (1-2) 3	Bauran Penjualan (4)	Margin Kontribusi (Rp) /Paket (3*4)
1	Lavender	310.000.000	129.836.054	180.163.946	32	5.765.246.269
2	Lavender**	334.000.000	139.887.878	194.112.122	5	970.560.612
3	Gladiola	473.000.000	198.104.689	274.895.311	19	5.223.010.909
4	Gladiola**	550.000.000	230.354.290	319.645.710	1	319.645.710
5	Alamanda	970.000.000	406.261.202	563.738.798	18	10.147.298.372
6	Alamanda*	1.070.000.000	448.143.800	621.856.200	9	5.596.705.803
7	Alamanda**	1.170.000.000	490.026.398	679.973.602	6	4.079.841.614
8	Ruko	871.000.000	364.797.429	506.202.571	3	1.518.607.712
9	Orchid	856.000.000	358.515.040	497.484.960	7	3.482.394.722
Per Paket						37.103.311.723

Untuk membuktikan titik impas (*break even point*) tersebut, penulis akan menghitung paket titik impas, paket titik impas adalah biaya tetap sebesar Rp7.266.844.350,00 dibagi dengan total margin kontribusi Rp37.103.311.723,00 yaitu 0,196 paket dibulatkan mejadi 0,20 paket, maka PT Yoenika Darma Persada harus menjual dengan jumlah unit sebagai berikut untuk mencapai titik impas.

Tabel 12. Unit Titik Impas dengan Metode Pembayaran Kas Bertahap

No	Keterangan	Paket Titik Impas (1)	Bauran Penjualan (2)	(1 x 2)	Jumlah Unit
1	Lavender	0,20	32	6,40	6
2	Lavender**	0,20	5	1,00	1
3	Gladiola	0,20	19	3,80	4
4	Gladiola**	0,20	1	0,20	0
5	Alamanda	0,20	18	3,60	4
6	Alamanda*	0,20	9	1,80	2
7	Alamanda**	0,20	6	1,20	1
8	Ruko	0,20	3	0,60	1
9	Orchid	0,20	7	1,40	1
Total			100	20	20

Berdasarkan Tabel 12 untuk mencapai titik menjual 20 unit. Dan untuk memverifikasi impas (*break even point*) perusahaan harus jawaban di atas dapat dilihat pada Tabel 13.

Tabel 13. Laba Rugi Kontribusi dengan Metode Pembayaran Kas Bertahap

No	Keterangan	Penjualan (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Margin Kontribusi (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Laba Bersih (Rp)
1	Lavender	1.942.874.978	813.726.519	1.129.148.460		
2	Lavender**	327.076.735	136.988.234	190.088.501		
3	Gladiola	1.760.142.886	737.193.571	1.022.949.315		
4	Gladiola**	107.719.883	45.115.886	62.603.997		
5	Alamanda	3.419.616.645	1.432.224.296	1.987.392.349		
6	Alamanda*	1.886.077.222	789.938.143	1.096.139.079		
7	Alamanda**	1.374.897.414	575.842.758	799.054.656		
8	Ruko	511.767.371	214.341.471	297.425.900		
9	Orchid	1.173.559.160	491.517.066	682.042.094		
Total				7.266.844.350	7.266.844.350	0

Setelah mencapai titik Rp0 pada laba bersih penulis akan menentukan penjualan untuk mencapai target laba dengan pendekatan margin kontribusi. Target laba untuk penjualan rumah tipe Lavender, Lavender**, Gladiola, Gladiola*, Alamanda, Alamanda*, Alamanda**, Ruko, dan Kavling adalah:

$$= 10\% \times \text{Pendapatan Penjualan}$$

$$= 10\% \times \text{Rp}86.911.000.000,00$$

$$= \text{Rp}8.691.100.000,00$$

Unit yang terjual pada laba

$$= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi Per Paket}}$$

$$= \frac{\text{Rp}7.266.844.350,00 + \text{Rp}8.691.100.000,00}{\text{Rp}1.129.148.460}$$

$$\text{Rp}37.103.311.723,00$$

$$= 0,43 \text{ paket}$$

Perhitungan paket tersebut digunakan untuk memperoleh jumlah unit yang dikalikan oleh bauran penjualan yang harus dijual oleh perusahaan agar mendapatkan laba 10% dari pendapatan penjualan. Berikut ini adalah Tabel 14 mengenai perbandingan unit yang sudah terjual, unit titik impas, dan target laba.

Tabel 14. Perbandingan unit terjual, titik impas, perencanaan laba

No	Keterangan	Harga Jual (Rp)	Unit TerJual		Titik Impas		Target Laba 10%	
		Per Unit	Unit	Penjualan (Rp)	Unit	Penjualan (Rp)	Unit	Penjualan (Rp)
1	Lavender	310.000.000	17	5.270.000.000	6	1.860.000.000	14	4.340.000.000
2	Lavender**	334.000.000	1	334.000.000	1	334.000.000	2	668.000.000
3	Gladiola	473.000.000	7	3.311.000.000	4	1.892.000.000	8	3.784.000.000
4	Gladiola**	550.000.000	1	550.000.000	0	-	0	-
5	Alamanda	970.000.000	0	-	4	3.880.000.000	8	7.760.000.000
6	Alamanda*	1.070.000.000	0	-	2	2.140.000.000	4	4.280.000.000
7	Alamanda**	1.170.000.000	2	2.340.000.000	1	1.170.000.000	3	3.510.000.000
8	Ruko	871.000.000	0	-	1	871.000.000	1	871.000.000
9	Orchid	856.000.000	0	-	1	856.000.000	3	2.568.000.000
Total			28	11.805.000.000	20	13.003.000.000	43	27.781.000.000

Berdasarkan Tabel 14 dapat diketahui bahwa perusahaan dari bulan Desember 2017 sampai bulan Juli 2018 telah menjual 28 unit, dan untuk mencapai titik impas perusahaan harus menjual 20 unit. Artinya perusahaan sampai saat ini sudah mencapai titik impas, dan untuk memperoleh target laba 10% dari penjualan, perusahaan harus menjual di atas titik impas yaitu sebanyak 43 unit.

Perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*) Untuk Pembayaran KPR

Selanjutnya pembayaran dengan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR), artinya pihak konsumen bukan lagi berurusan dengan pihak developer tetapi dengan pihak bank. Karena sertifikat yang diperoleh atas pembelian unit rumah, ruko, atau kavling menjadi tanggungan atau jaminan bank sampai pihak konsumen mampu kewajibannya atau yang sering disebut angsuran.

Total penjualan seluruhnya untuk metode pembayaran KPR adalah sebesar Rp80.715.000.000,00. Untuk menghitung biaya variabel per masing-masing tipe sama seperti memperoleh biaya variabel pada metode pembayaran tunai, hanya yang membedakan harga jual yang digunakan, harga jual digunakan sesuai harga jual dengan metode pembayaran yang digunakan. Berikut ini adalah perhitungan titik impas (*break even point*) dengan metode pembayaran KPR.

Tabel 15. Titik Impas Unit (Untuk Metode Pembayaran KPR)

No	Keterangan	Harga Jual (Rp)	B. Variabel (Rp)	Margin Kontribusi (Rp)	Bauran Penjualan	Margin Kontribusi (Rp)
		1	2	/ unit (1-2) 3	(4)	/Paket (3*4)
1	Lavender	320.000.000	185.429.187	134.570.813	32	4.306.266.013
2	Lavender**	342.000.000	198.177.444	143.822.556	5	719.112.781
3	Gladiola	493.000.000	285.676.841	207.323.159	19	3.939.140.014
4	Gladiola**	570.000.000	330.295.740	239.704.260	1	239.704.260
5	Alamanda	997.000.000	577.727.811	419.272.189	18	7.546.899.401
6	Alamanda*	1.097.000.000	635.674.432	461.325.568	9	4.151.930.112
7	Alamanda**	1.197.000.000	693.621.053	503.378.947	6	3.020.273.682
8	Ruko	901.000.000	522.099.055	378.900.945	3	1.136.702.835
Per Paket						25.060.029.100

Untuk membuktikan titik impas (*break even point*) tersebut, penulis akan menghitung paket titik impas, paket titik impas adalah biaya tetap sebesar Rp7.266.844.350,00 dibagi dengan total margin kontribusi Rp25.060.029.100,00 yaitu 0,290 paket dibulatkan mejadi 0,29 paket, maka PT

Yoenika Darma Persada harus menjual dengan jumlah unit sebagai berikut untuk mencapai titik impas.

Tabel 16. Unit Titik Impas dengan Metode Pembayaran KPR

No	Keterangan	Paket Titik Impas (1)	Bauran Penjualan (2)	(1 x 2)	Jumlah Unit
1	Lavender	0,29	32	9,28	9
2	Lavender**	0,29	5	1,45	1
3	Gladiola	0,29	19	5,51	6
4	Gladiola**	0,29	1	0,29	0
5	Alamanda	0,29	18	5,22	5
6	Alamanda*	0,29	9	2,61	3
7	Alamanda**	0,29	6	1,74	2
8	Ruko	0,29	3	0,87	1
Total			97	27	27

Berdasarkan Tabel 16 untuk mencapai titik impas (*break even point*) perusahaan harus menjual 20 unit. Dan untuk memverifikasi jawaban di atas dapat dilihat pada Tabel 17.

Tabel 17. Laba Rugi Kontribusi dengan Metode Pembayaran KPR

No	Keterangan	Penjualan (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Margin Kontribusi (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Laba Bersih (Rp)
1	Lavender	2.969.369.503	1.720.649.291	1.248.720.212		
2	Lavender**	495.861.509	287.334.989	208.526.520		
3	Gladiola	2.716.219.153	1.573.957.217	1.142.261.936		
4	Gladiola**	165.287.170	95.778.330	69.508.840		
5	Alamanda	5.203.936.044	3.015.505.095	2.188.430.949		
6	Alamanda*	2.862.947.764	1.658.981.489	1.203.966.275		
7	Alamanda**	2.082.618.337	1.206.806.954	875.811.383		
8	Ruko	783.809.157	454.190.921	329.618.236		
Total				7.266.844.350	7.266.844.350	0

Setelah mencapai titik Rp0 pada laba bersih penulis akan menentukan penjualan untuk mencapai target laba dengan pendekatan margin kontribusi. Target laba untuk penjualan rumah tipe Lavender, Lavender**, Gladiola, Gladiola*, Alamanda, Alamanda*, Alamanda**, Ruko, dan Kavling adalah:

$$= 10\% \times \text{Pendapatan Penjualan}$$

$$= 10\% \times \text{Rp}80.715.000.000,00$$

$$= \text{Rp}8.071.500.000,00$$

Unit yang terjual pada laba

$$= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi Per Paket}}$$

$$= \frac{\text{Rp}7.266.844.350,00 + \text{Rp}8.071.500.000,00}{\text{Rp}25.060.029.100,00}$$

$$= 0,612 \text{ paket}$$

Perhitungan paket tersebut digunakan untuk memperoleh jumlah unit yang dikalikan oleh bauran penjualan yang harus dijual oleh perusahaan agar mendapatkan laba 10% dari

pendapatan penjualan. Berikut ini adalah Tabel 15 mengenai perbandingan unit yang sudah terjual, unit titik impas, dan target laba.

Tabel 18. Perbandingan unit terjual, titik impas, perencanaan laba

No	Keterangan	Harga Jual (Rp)	Unit Terjual		Titik Impas		Target Laba 10%	
		Per Unit	Unit	Penjualan (Rp)	Unit	Penjualan (Rp)	Unit	Penjualan (Rp)
1	Lavender	320.000.000	17	5.440.000.000	9	2.880.000.000	20	6.400.000.000
2	Lavender**	342.000.000	1	342.000.000	1	342.000.000	3	1.026.000.000
3	Gladiola	493.000.000	7	3.451.000.000	6	2.958.000.000	12	5.916.000.000
4	Gladiola**	570.000.000	1	570.000.000	0	-	1	570.000.000
5	Alamanda	997.000.000	0	-	5	4.985.000.000	11	10.967.000.000
6	Alamanda*	1.097.000.000	0	-	3	3.291.000.000	5	5.485.000.000
7	Alamanda**	1.197.000.000	2	2.394.000.000	2	2.394.000.000	4	4.788.000.000
8	Ruko	901.000.000	0	-	1	901.000.000	2	1.802.000.000
Total			28	12.197.000.000	27	17.751.000.000	58	36.954.000.000

Berdasarkan Tabel 18 dapat diketahui bahwa perusahaan dari bulan Desember 2017 sampai bulan Juli 2018 telah menjual 28 unit, dan untuk mencapai titik impas perusahaan harus menjual 27 unit. Artinya perusahaan sampai saat ini sudah mencapai titik impas, dan untuk memperoleh target laba 10% dari penjualan, perusahaan harus menjual di atas titik impas yaitu sebanyak 58 unit .

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang dilakukan dalam perhitungan titik impas (*break even point*) sebagai alat perencanaan laba, untuk memperoleh laba 10% dari pendapatan penjualan dengan masing-masing metode pembayaran, penjualan unit di PT Yoenika Darma Persada dengan berbagai macam tipe perumahan, ruko, dan kavling diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Perhitungan titik impas (*break even point*) sebagai alat perencanaan laba dengan metode pembayaran tunai

PT Yoenika Darma Persada dapat mencapai laba 10% dari pendapatan penjualan apabila dalam penjualannya harus mencapai diatas Titik impas (*break even point*). Laba dapat tercapai jika penjualan rumah tipe Lavender sebanyak 14 unit, tipe Lavender** 1 unit, tipe Gladiola 9 unit, tipe Gladiola* 0 unit, tipe Alamanda 8 unit, tipe Alamanda* 4 unit , tipe Alamanda** 3 unit, Ruko 1 unit, dan tanah kavling 3 unit dengan total seluruhnya 43 unit.

2. Perhitungan titik impas (*break even point*) sebagai alat perencanaan laba dengan metode pembayaran kas bertahap
 PT Yoenika Darma Persada dapat mencapai laba 10% apabila dalam penjualannya harus mencapai diatas titik impas (*break even point*). Laba dapat tercapai jika penjualan rumah tipe Lavender sebanyak 14 unit, tipe Lavender**

2 unit, tipe Gladiola 8 unit, tipe Gladiola* 0 unit, tipe Alamanda 8 unit, tipe Alamanda* 4 unit, tipe Alamanda** 3 unit, Ruko 1 unit, dan tanah kavling 3 unit dengan total seluruhnya 43 unit.

3. Perhitungan titik impas (*break even point*) sebagai alat perencanaan laba dengan metode pembayaran KPR

PT Yoenika Darma Persada dapat mencapai laba 10% apabila dalam penjualannya harus mencapai diatas Titik impas (*break even point*). Laba dapat tercapai jika penjualan rumah tipe Lavender sebanyak 20 unit, tipe Lavender** 3 unit, tipe Gladiola 12 unit, tipe Gladiola* 1 unit, tipe Alamanda 11 unit, tipe Alamanda* 5 unit, tipe Alamanda** 4 unit, Ruko 2 unit, dengan total seluruhnya 58 unit.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, PT Yoenika Darma Persada harus mempunyai strategi penjualan yaitu dengan meningkatkan volume penjualan atas rumah, ruko dan kavling sesuai perhitungan titik impas (*break even point*) agar dapat mencapai laba yang diinginkan.

REFERENSI

Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2012. Manajemen Pemasaran. PT Raja Grafindo Persada. Depok.

Carter. K William, 2009. Akuntansi Biaya buku 2. Edisi 14. Salemba Empat. Jakarta.

Mulia, Elvie. 2010. Power Sales (Rahasia Sukses Memimpin Tim Penjual). PT Refika Aditama. Bandung.

Nafarin, M. 2013. Penganggaran Perusahaan. Salemba Empat. Jakarta.

Ramadhan, Wahyu dan Yervi Hesni. 2014. Analisis Biaya Keuntungan Developer Dari Harga Jual Berbagai Tipe Rumah Pada Bangunan Perumahan. <http://sipil.ft.unand.ac.id/images/jrs/10-2-3.pdf> [Diakses Selasa, 24 Juli 2018]

Rudianto. 2013. Akuntansi Manajemen, Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Strategis. Erlangga. Jakarta.

Siregar, Baldrick, Bambang Suropto, Dody Hapsoro, Eko Widodo LO, Frasto Biyanto. 2013. Akuntansi Biaya Edisi 2. Salemba Empat. Jakarta.

Suprajitno, Dwi. 2015. Analisis Perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*) Dengan Metode Margin Kontribusi sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Roti "Bayu Sari" Pertanahan. Melalui <http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/download> [Diakses Minggu, 15 Juli 2018]