

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Profil Perusahaan**

##### **1. Sejarah Berdirinya Perusahaan**

Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Binangun Kabupaten Kulon Progo merupakan alih status dari BPAM (Badan Pengelola Air Minum) yang ditetapkan dengan Keputusan Menteri Pekerjaan Umum Nomor : 722/KPTS/1992 tentang Penyerahan Pengelolaan Prasarana dan Sarana Penyediaan Air Bersih di Kabupaten Kulon Progo kepada Gubernur Kepala Daerah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.

Badan Pengelolaan Air Minum (BPAM) Kabupaten Kulon Progo yang didirikan berdasarkan keputusan Menteri Pekerjaan Umum Nomor : 022/KPTS/CK/1984 tentang Pembentukan BPAM Kabupaten Kulon Progo. Pembangunannya dilaksanakan oleh Direktorat Pekerjaan Umum untuk mengambil langkah-langkah yang diperlukan guna terselenggaranya pengelolaan sarana penyediaan air minum di Kabupaten Kulon Progo.

Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Binangun Kabupaten Kulon Progo didirikan berdasarkan Peraturan Daerah Kabupaten Kulon Progo Nomor : 04 Tahun 1991 dan diumumkan pada Lembaran Daerah Kabupaten Kulon Progo Nomor : 07 Tahun 1991 tentang Perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Kulon Progo.

Peraturan Daerah yang terakhir mengaturnya adalah Peraturan Daerah Nomor: 02 Tahun 2009 yang mengubah nama Perusahaan Daerah

Air Minum (PDAM) Kabupaten Kulon Progo menjadi Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Binangun Kabupaten Kulon Progo.

## **2. Dasar Hukum**

- a. Keputusan Menteri Pekerjaan Umum Nomor : 722/KPTS/1992, tanggal 24 Oktober 1992 tentang Pengelolaan Prasarana dan Sarana Air Bersih di Kabupaten Dati II Kulon Progo kepada Gubernur Kepala Daerah Istimewa Yogyakarta.
- b. Peraturan Daerah Kabupaten Daerah Tingkat II Kulon Progo Kulon Progo Nomor : 4 Tahun 1991 Tanggal 31 Januari 1991, tentang Perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Daerah Tingkat II Kulon Progo, Lembaran Daerah Kabupaten Daerah Tingkat II Kulon Progo Nomor : 1, seri B tanggal 22 Agustus 1991.
- c. Berita Acara Serah Terima Pengelolaan Prasarana dan Sarana Air Bersih di Kabupaten Daerah Tingkat II Kulon Progo Nomor : 005/169/DPU.DIY/92 Tanggal 2 November 1992 dari Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta kepada Bupati Kepala Daerah Tingkat II Kulon Progo.

## **3. Peraturan-Peraturan**

- a. Undang-Undang Nomor 16 Tahun 1950 tentang Pembentukan daerah-daerah Kota Besar dalam Lingkungan Provinsi Jawa Timur, Jawa Tengah, Jawa Barat dan dalam Daerah Istimewa Yogyakarta.
- b. Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1962 tentang Perusahaan Daerah jo. Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1969 tentang Persyaratan Tidak

Berlakunya Berbagai Undang-Undang dan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang.

- c. Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014 tentang Pemerintahan Daerah sebagaimana telah diubah beberapa kali terakhir dalam Undang-Undang Nomor 09 Tahun 2015.
- d. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 1 Tahun 1984 tentang Tata Cara Pembinaan dan Pengawasan Perusahaan di Lingkungan Pemerintah Daerah.
- e. Peraturan Menteri Negara Otonomi Daerah Nomor 8 Tahun 2000 tentang Pedoman Akuntansi Perusahaan Daerah Air Minum.
- f. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 2 Tahun 2007 tentang Organ dan Kepegawaian Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM).
- g. Keputusan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara Nomor 63/KEP/M.PAN/7/2007 tentang Pedoman Umum Penyelenggaraan Pelayanan Publik.
- h. Keputusan Menteri Dalam Negeri Nomor 47 Tahun 1999 Tentang Pedoman Penilaian Kinerja Perusahaan Daerah Air Minum.
- i. Peraturan Daerah Nomor 02 Tahun 2009 yang mengubah nama Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Kulon Progo diubah menjadi Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Binangun Kabupaten Kulon Progo.

#### **4. Visi, Misi, dan Tujuan**

##### a. Visi

“ Menjadi Perusahaan Air Minum yang Sehat, Mandiri dan Profesional ”

##### b. Misi

- 1) Menyediakan air minum yang memenuhi kualitas, kuantitas dan kontinuitas yang dapat dipertanggungjawabkan.
- 2) Melakukan pengelolaan usaha secara profesional dengan teknologi tepat guna dan prinsip-prinsip manajemen.
- 3) Meningkatkan sumber daya manusia
- 4) Turut berpartisipasi dalam mengemban tanggung jawab sosial perusahaan.

##### c. Tujuan

Memenuhi kebutuhan air bersih dan atau air minum guna meningkatkan kesehatan dan mendukung Pendapatan Asli Daerah (PAD), untuk mencapainya perusahaan berpedoman pada asas ekonomi perusahaan serta prinsip akuntansi perusahaan.

#### **5. Lokasi Perusahaan**

Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Binangun Kabupaten Kulon Progo beralamat di Jalan Masjid Agung No. 1 Wates Kulon Progo, memiliki Kantor Pusat, 3 Cabang, 2 Unit Pelayanan dan 1 Unit Bisnis AMDK antara lain :

- a. Cabang Selatan
- b. Cabang Tengah

- c. Cabang Utara
- d. Unit Kalibawang
- e. Unit Sendangsari
- f. Unit Bisnis Air Minum Dalam kemasan (AMDK)

## **6. Unit Bisnis Air Minum Dalam Kemasan**

PDAM Tirta Binangun telah meluncurkan produk industri Air Minum Dalam Kemasan yang diberi nama 'Air Ku' yang bisa juga dimaknai Air Kulonprogo. Pemberian nama Air Ku lolos pada tanggal 03 Juli 2013. Air Ku diresmikan oleh Gubernur DIY pada tanggal 15 Oktober 2013. Produk air mineral daerah ini bertujuan untuk penyediaan air minum kemasan untuk memenuhi kebutuhan lokal. Air Ku ini bersumber dari mata air Clereng. Adapun langkah pemasaran Air Ku yaitu dengan bekerjasama dengan perusahaan daerah 'Aneka Usaha'.

## **7. Kondisi Geografis**

### **a. Kondisi Topografi**

Berada di daerah dataran tinggi antara 500 – 1.000 meter di atas permukaan air laut di bagian utara, sedangkan di bagian tengah ketinggian 100 – 500 meter di atas permukaan air laut dan di bagian selatan ketinggian kurang dari 100 meter di atas permukaan air laut. Kondisi ini sangat menguntungkan Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Binangun Kabupaten Kulon Progo karena suplai air ke pelanggan dilakukan dengan memanfaatkan gravitasi bumi.

#### b. Kondisi Klimatologi

Wilayah Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Binangun Kabupaten Kulon Progo merupakan daerah dengan iklim tropis, memiliki curah hujan yang tinggi yang berpengaruh pada ketersediaan sumber air baku.

#### c. Kondisi Geologi dan Hidrologi

Wilayah Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Binangun Kabupaten Kulon Progo terletak pada material umum dan batuan formasi. Contohnya wilayah Sentolo yang merupakan perbukitan berkembang menjadi tanah endapan (glomosol) dan tanah liat (alluvial) dengan lokasi yang berada pada cekungan dari perbukitan sehingga tidak menutup kemungkinan tanah terkumpul dan mengakibatkan air tanah menjadi dangkal.

### **8. Struktur Organisasi**

Berdasarkan Surat Keputusan Direktur Perusahaan Air Minum Tirta Binangun Kabupaten Kulon Progo Nomor : 09/KPTS/PDAM.KP/II/2018 tentang Susunan Organisasi dan Tata Kerja Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Binangun Kabupaten Kulon Progo, struktur organisasinya digambarkan sebagaimana terlampir.

### **9. Hari Kerja Dan Jam Kerja**

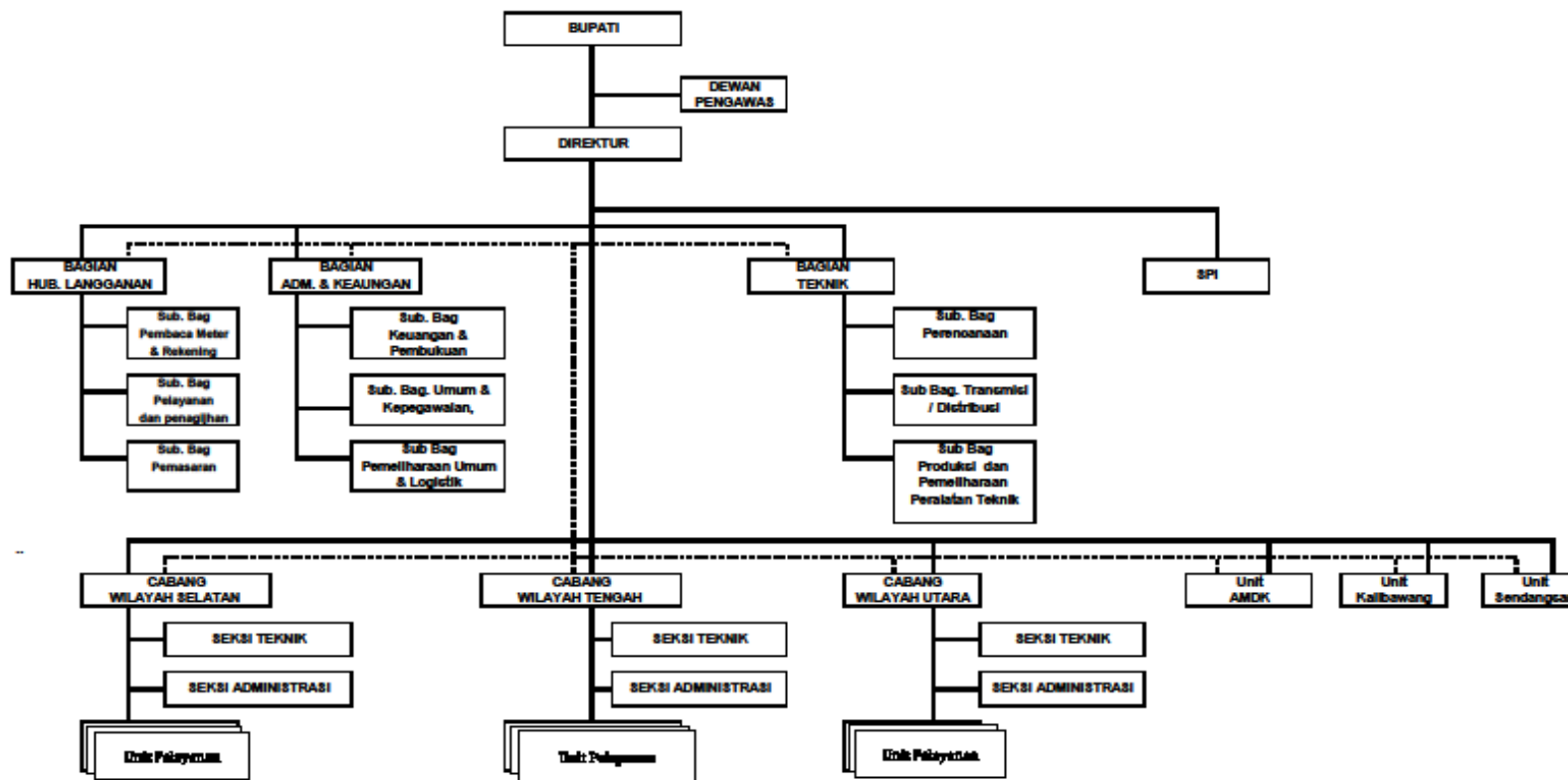
Hari Senin s/d Kamis : jam 07.30 – 14.30 WIB

Hari Jum'at : jam 07.30 – 11.30 WIB

Hari Sabtu : jam 07.30 – 13.00 WIB

**BAGAN STRUKTUR ORGANISASI DAN TATA KERJA  
PDAM TIRTA BINANGUN KABUPATEN KULON PROGO**

Lampiran : Surat Keputusan  
Nomor : 09/KPTS.PDAM.KP/II/2018  
Tanggal : 15 Februari 2018



## B. Hasil

### 1. Klasifikasi Biaya

Dalam menentukan titik *break even point* hal penting yang harus dilakukan adalah melakukan pengklasifikasian biaya menjadi dua kelompok, yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel adalah biaya-biaya yang perubahannya dipengaruhi dengan jumlah produksi. Sedangkan biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tidak berubah atau tidak dipengaruhi dengan jumlah produksi.

Tabel 4.1  
Penggolongan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2016  
(Dalam Rupiah)

Biaya Produksi	Cup 240 ml Box	Botol 600 ml Box	Galon 19 L	Total
<b>Biaya Tetap</b>				
Biaya Penyusutan	48.345.472,25	37.806.954,35	18.434.463,35	104.586.889,95
Bunga Modal	21.551.474.00	10.329.473.00	19.339.176.00	51.220.123.00
Gaji Karyawan	43.234.576.00	36.841.363.00	31.810.423.00	111.886.362.00
Pemasaran	5.585.594.00	2.475.365.00	4.267.155.00	12.328.114.00
Administrasi	18.789.536.00	16.624.455.00	15.472.736.00	50.886.727.00
Pemeliharaan	22.343.351.00	15.452.143.00	14.343.331.00	52.138.825.00
Pajak	2.517.376.00	2.737.363.00	2.638.264.00	7.893.003.00
<b>Total</b>	<b>162.367.379.25</b>	<b>122.267.116.35</b>	<b>106.305.548.35</b>	<b>390.940.043.95</b>
<b>Biaya Variabel</b>				
Bahan Baku	261.253.454	207.317.995	170.285.971	638.857.420
Bahan Penolong	74.451.533	86.632.611	47.366.976	208.451.120
Upah Langsung	34.358.671	37.337.456	16.178.618	87.874.745
<b>Total</b>	<b>370.063.658</b>	<b>331.288.062</b>	<b>233.831.565</b>	<b>935.183.285</b>

Sumber: Data diolah, 2019

Biaya tetap yang dikeluarkan PDAM Tirta Binangun dalam unit bisnis AMDK terdiri dari biaya penyusutan, bunga modal, pemasaran, administrasi, gaji karyawan, pemeliharaan dan pajak. Biaya pemasaran termasuk biaya tetap karena hanya terdiri dari biaya promosi yang



tidak dipengaruhi dengan volume produksi. Biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku, biaya penolong dan biaya upah langsung. Bahan baku yang digunakan dalam produksi AMDK adalah air yang berasal dari sumber mata air Clereng. Adapun penggolongan biaya tetap dan biaya variabel berdasarkan unitnya pada tahun 2016 tersaji pada Tabel 4.1, pada tahun 2017 tersaji pada Tabel 4.2, dan pada tahun 2018 tersaji pada Tabel 4.3.

Tabel 4.2  
Penggolongan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2017  
(Dalam Rupiah)

<b>Biaya Produksi</b>	<b><i>Cup 240 ml Box</i></b>	<b><i>Botol 600 ml Box</i></b>	<b><i>Galon 19 L</i></b>	<b><i>Total</i></b>
<b>Biaya Tetap</b>				
Biaya Penyusutan	47.706.754,15	38.427.472,35	19.424.363,20	105.558.589,70
Bunga Modal	13.553.474.00	11.339.473.00	8.339.176.00	33.232.123
Gaji Karyawan	39.242.578.00	33.570.364.00	29.820.445.00	102.633.387
Pemasaran	3.675.566.00	4.475.355.00	4.436.257.00	12.587.178
Administrasi	8.799.636.00	7.694.255.00	7.382.736.00	23.876.627
Pemeliharaan	10.743.451.00	6.862.143.00	5.842.631.00	23.448.225
Pajak	2.417.376.00	2.337.362.00	2.138.264.00	6.893.002
<b>Total</b>	<b>126.138.835.15</b>	<b>104.706.424.35</b>	<b>77.383.872.20</b>	<b>308.229.131.70</b>
<b>Biaya Variabel</b>				
Bahan Baku	251.273.456.00	217.214.995.00	160.265.973.00	628.752.424
Bahan Penolong	87.632.621.00	72.451.533.00	46.566.976.00	206.651.130
Upah Langsung	31.337.376.00	30.357.661.00	16.178.538.00	77.873.575
<b>Total</b>	<b>370.243.453.00</b>	<b>320.024.189.00</b>	<b>223.011.487.00</b>	<b>913.277.129</b>

Sumber: Data diolah, 2019

Tabel 4.3  
Penggolongan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2018  
(Dalam Rupiah)

Biaya Produksi	Cup 240 ml Box	Botol 600 ml Box	Galon 19 L	Total
<b>Biaya Tetap</b>				
Biaya Penyusutan	78.706.644.00	69.426.362.00	50.622.363.00	198.755.369
Bunga Modal	43.553.474.00	31.539.473.00	18.638.176.00	93.731.123
Gaji Karyawan	49.242.377.00	40.370.344.00	36.520.345.00	126.133.066
Pemasaran	26.655.566.00	24.665.355.00	22.524.257.00	73.845.178
Administrasi	28.999.536.00	27.894.255.00	27.982.536.00	84.876.327
Pemeliharaan	30.943.451.00	26.872.143.00	25.752.631.00	83.568.225
Pajak	2.417.376.00	2.339.362.00	2.138.264.00	6.895.002
<b>Total</b>	<b>260.518.424.00</b>	<b>223.107.294.00</b>	<b>184.178.572.00</b>	<b>667.804.290</b>
<b>Biaya Variabel</b>				
Bahan Baku	317.212.995.00	351.273.456.00	180.265.974.00	848.752.425
Bahan Penolong	252.451.535.00	247.652.621.00	146.566.978.00	646.671.134
Upah Langsung	36.357.661.00	33.337.376.00	18.178.538.00	87.873.575
<b>Total</b>	<b>606.022.191.00</b>	<b>632.263.453.00</b>	<b>345.011.490.00</b>	<b>1.583.297.13</b>

Sumber: Data diolah, 2019

## 2. Analisis Ratio Contribution Margin

- a. Untuk mengetahui *Ratio Contribution Margin*:

$$RCM = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}$$

- b. Perhitungan *Ratio Contribution Margin* tahun 2016:

- a) *Ratio Contribution Margin* produk Cup 240 ml

$$RCM = 1 - \frac{370.063.658}{639.030.000} = 0,42$$

- b) *Ratio Contribution Margin* produk Botol 600 ml

$$RCM = 1 - \frac{331.288.062}{422.340.000} = 0,22$$

- c) *Ratio Contribution Margin* produk Galon 19 L

$$RCM = 1 - \frac{233.831.565}{332.680.000} = 0,30$$

c. Perhitungan *Ratio Contribution Margin* tahun 2017:

a) *Ratio Contribution Margin* produk *Cup* 240 ml

$$\text{RCM} = 1 - \frac{370.243.453}{608.475.000} = 0,39$$

b) *Ratio Contribution Margin* produk Botol 600 ml

$$\text{RCM} = 1 - \frac{320.024.189}{406.380.000} = 0,21$$

c) *Ratio Contribution Margin* produk Galon 19 L

$$\text{RCM} = 1 - \frac{223.011.487}{253.580.000} = 0,12$$

d. Perhitungan *Ratio Contribution Margin* tahun 2018:

a) *Ratio Contribution Margin* produk *Cup* 240 ml

$$\text{RCM} = 1 - \frac{606.022.191}{1.176.435.000} = 0,49$$

b) *Ratio Contribution Margin* produk Botol 600 ml

$$\text{RCM} = 1 - \frac{632.263.453}{973.150.000} = 0,35$$

c) *Ratio Contribution Margin* produk Galon L

$$\text{RCM} = 1 - \frac{345.011.490}{469.530.000} = 0,27$$

### 3. Analisis *Break Even Point*

a. Untuk mengetahui *BEP* rumus yang digunakan yaitu:

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

b. Perhitungan *Break Even Point* Tahun 2016:

a) *Break Even Point* produk *Cup* 240 ml

$$BEP = \frac{162.367.379}{0.42} = 386.588.998$$

b) *Break Even Point* produk Botol 600 ml

$$BEP = \frac{122.267.116}{0.22} = 555.759.620$$

c) *Break Even Point* produk Galon 19 L

$$BEP = \frac{106.305.548}{0.30} = 354.351.828$$

c. Perhitungan *Break Even Point* Tahun 2017:

a) *Break Even Point* produk *Cup* 240 ml

$$BEP = \frac{126.138.835}{0.39} = 323.432.911$$

b) *Break Even Point* produk Botol 600 ml

$$BEP = \frac{104.706.424}{0.21} = 498.602.021$$

c) *Break Even Point* produk Galon 19 L

$$BEP = \frac{77.383.872}{0.12} = 644.865.600$$

d. Perhitungan *Break Even Point* Tahun 2018:

a) *Break Even Point* produk *Cup* 240 ml

$$BEP = \frac{260.518.424}{0.49} = 531.670.253$$

b) *Break Even Point* produk Botol 600 ml

$$BEP = \frac{223.107.294}{0.35} = 637.449.411$$

c) *Break Even Point* produk Galon 19 L

$$BEP = \frac{184.178.572}{0.27} = 682.142.859$$

#### 4. Perhitungan *Shut Down Point*

a. Rumus yang digunakan:

$$SDP = \frac{\text{Total Biaya Tetap Tunai}}{\text{Margin Kontribusi}}$$

b. Perhitungan *Shut Down Point* Tahun 2016:

a) *Shut Down Point* produk *Cup* 240 ml

$$SDP = \frac{73.680.897}{0.42} = 175.430.707$$

b) *Shut Down Point* produk Botol 600 ml

$$SDP = \frac{57.506.234}{0.22} = 261.392.014$$

c) *Shut Down Point* produk Galon 19 L

$$SDP = \frac{53,059,173}{0.30} = 176.863.910$$

c. Perhitungan *Shut Down Point* Tahun 2017:

a) *Shut Down Point* produk *Cup* 240 ml

$$SDP = \frac{56.078.971}{0.39} = 143.792.233$$

b) *Shut Down Point* produk Botol 600 ml

$$SDP = \frac{47.245.224}{0.21} = 224.977.257$$

c) *Shut Down Point* produk Galon 19 L

$$SDP = \frac{42.237.597}{0.12} = 351.979.975$$

d. Perhitungan *Shut Down Point* Tahun 2018:

a) *Shut Down Point* produk *Cup* 240 ml

$$SDP = \frac{109.258.770}{0.49} = 222.977.081.63$$

b) *Shut Down Point* produk Botol 600 ml

$$SDP = \frac{94.247.204}{0.35} = 269.277.725.71$$

c) *Shut Down Point* produk Galon 19 L

$$SDP = \frac{86.935.497}{0.27} = 321.903.322$$

## 5. Perhitungan Perencanaan Laba

a. Rumus yang digunakan:

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

b. Perhitungan Perencanaan Laba Tahun 2016:

a) Perencanaan Laba produk *Cup* 240 ml

$$\begin{aligned} \text{Target Penjualan} &= \frac{162.367.379 + 76.437.900}{0.42} \\ &= 568.583.998 \end{aligned}$$

b) Perencanaan Laba produk Botol 600 ml

$$\begin{aligned} \text{Target Penjualan} &= \frac{122.267.116 + 49.804.600}{0.22} \\ &= 782.144.165 \end{aligned}$$

c) Perencanaan Laba produk Galon 19 L

$$\begin{aligned}\text{Target Penjualan} &= \frac{106.305.548 + 108.115.250}{0.30} \\ &= 714.735.995\end{aligned}$$

c. Perhitungan Perencanaan Laba Tahun 2017:

a) Perencanaan Laba produk *Cup* 240 ml

$$\begin{aligned}\text{Target Penjualan} &= \frac{126.138.835 + 192.360.000}{0.39} \\ &= 816.663.680\end{aligned}$$

b) Perencanaan Laba produk Botol 600 ml

$$\begin{aligned}\text{Target Penjualan} &= \frac{104.706.424 + 57.576.000}{0.21} \\ &= 772.773.449\end{aligned}$$

c) Perencanaan Laba produk Galon 19 L

$$\begin{aligned}\text{Target Penjualan} &= \frac{77.383.872 + 68.073.600}{0,12} \\ &= 1.212.145.602\end{aligned}$$

d. Perhitungan Perencanaan Laba Tahun 2018:

a) Perencanaan Laba produk *Cup* 240 ml

$$\begin{aligned}\text{Target Penjualan} &= \frac{260.518.424 + 364.801.101}{0.49} \\ &= 1.276.162.296\end{aligned}$$

b) Perencanaan Laba produk Botol 600 ml

$$\begin{aligned}\text{Target Penjualan} &= \frac{223.107.294 + 43.182.000}{0.35} \\ &= 760.826.554\end{aligned}$$

c) Perencanaan Laba produk Galon 19 L

$$\begin{aligned} \text{Target Penjualan} &= \frac{184.178.572 + 41.836.900}{0.26} \\ &= 869.290.277 \end{aligned}$$

## 6. Perencanaan Laba AMDK PDAM Tirta Binangun

Dalam penjualan unit bisnis AMDK, PDAM Tirta Binangun telah merencanakan laba seperti yang tersaji pada Tabel 4.4.

Tabel 4.4  
Perencanaan Laba AMDK  
Tahun 2016 s.d 2018

Tahun	Unit	Box/Tahun	Laba (Rp)	Total (Rp)
2016	Cup 240 ml	69.300	1.103	76.437.900
	Botol 600 ml	27.700	1.798	49.804.600
	Galon 19 L	17.750	6.091	108.115.250
2017	Cup 240 ml	120.000	1.603	192.360.000
	Botol 600 ml	12.000	4.798	57.576.000
	Galon 19 L	9.600	7.091	68.073.600
2018	Cup 240 ml	173.467	2.103	364.801.101
	Botol 600 ml	9.000	4.798	43.182.000
	Galon 19 L	5.900	7.091	41.836.900

Sumber: Data diolah, 2019

PDAM Tirta Binangun dalam merencanakan laba penjualan AMDK hanya memperkirakan kemampuan produksi atau perkiraan produksi yang dikalikan dengan laba per unit.



## C. Pembahasan

### 1. *Ratio Contribution Margin*

Apabila dalam usaha perusahaan mempunyai *ratio contribution margin* yang kecil maka perusahaan bisa mengambil kebijakan dengan mengurangi biaya dan beban usahanya. *Ratio contribution margin* penjualan AMDK tahun 2016 sampai dengan 2018 tersaji pada Tabel 4.5.

Tabel 4.5  
*Ratio Contribution Margin* AMDK

Tahun	<i>Cup</i> 240 ml	Botol 600 ml	Galon 19 L
2016	0,42	0,22	0,30
2017	0,39	0,21	0,12
2018	0,49	0,35	0,35

Sumber: Data diolah, 2019

Rasio margin kontribusi untuk produk *cup* 240 ml pada tahun 2016 sebesar 0,42 atau 42%, tahun 2017 sebesar 0,39 atau 39%, dan tahun 2018 sebesar 0,49 atau 49%. Rasio ini menunjukkan bahwa setiap Rp. 1 penjualan produk *cup* 240 ml tahun 2016 tersedia Rp. 0,42, tahun 2017 tersedia Rp. 0,39, dan tahun 2018 tersedia Rp. 0,49 yang bisa digunakan untuk menutup biaya tetap. Sedangkan rasio margin kontribusi untuk produk botol 600 ml pada tahun 2016 sebesar 0,22 atau 22%, tahun 2017 sebesar 0,21, dan tahun 2018 sebesar 0,35. Rasio ini menunjukkan bahwa setiap Rp. 1 penjualan produk botol 600 ml pada tahun 2016 tersedia Rp. 0,22, tahun 2017 tersedia Rp.0,21, dan pada tahun 2018 tersedia Rp. 0,35 yang bisa digunakan untuk menutup biaya tetap. Selanjutnya rasio margin kontribusi untuk produk galon 19 liter pada tahun 2016 sebesar

0,30, tahun 2017 sebesar 0,08, dan pada tahun 2019 sebesar 0,35. Hal ini menunjukkan bahwa setiap Rp. 1 penjualan produk galon 19 liter pada tahun 2016 terdapat Rp. 0,30, tahun 2017 terdapat Rp. 0,12, dan pada tahun 2018 terdapat Rp. 0,35 yang bisa digunakan untuk menutup biaya tetap.

Selama penjualan AMDK tahun 2016 sampai 2018, penjualan yang menghasilkan rasio margin kontribusi terkecil terdapat pada penjualan produk galon di tahun 2017. Hal itu dikarenakan penjualan produk galon menurun di tahun 2017 sehingga menyebabkan kesempatan menutup biaya tetap menjadi kecil. Penjualan yang sudah mampu menutup biaya tetap adalah penjualan *cup* pada tahun 2016 sampai 2018 dan penjualan botol pada tahun 2018.

## 2. *Break Even Point*

BEP atau titik impas menggambarkan perusahaan berada pada kondisi tidak untung dan tidak rugi. Penjualan yang melebihi titik impas bisa dikatakan sudah mendapat keuntungan. Adapun pendapatan AMDK selama tahun 2016 sampai tahun 2018 tersaji pada Tabel 4.6.

Tabel 4.6  
Data Pendapatan AMDK 2016-2018  
(Dalam Rupiah)

Tahun	Cup 240 ml	Botol 600 ml	Galon 19 L	Total
2016	639.030.000	422.340.000	332.680.000	1.394.050.000
2017	608.475.000	406.380.000	253.580.000	1.268.435.000
2018	1.176.435.000	973.150.000	469.530.000	2.619.118.000
Total	2.423.940.000	1.801.870.000	1.055.793.000	5.281.603.000

Sumber: PDAM Tirta Binangun

Ada beberapa produk yang belum melampaui titik impas dalam penjualannya selama tahun 2016 sampai 2018. Hal itu dapat diketahui dari perhitungan BEP tahun 2016 sampai tahun 2018 yang tersaji pada Tabel 4.7.

Tabel 4.7  
*Break Even Point* AMDK  
(Dalam Rupiah)

<b>Tahun</b>	<b>Cup 240 ml</b>	<b>Botol 600 ml</b>	<b>Galon 19 L</b>
2016	386.588.998,21	555.759.619,77	354.351.827,83
2017	323.432.910,64	498.602.020,71	644.865.600,00
2018	531.670.253,00	637.449.411,43	682.142.859,26

Sumber: Data diolah, 2019

Berdasarkan perhitungan tersebut dapat diketahui bahwa pada tahun 2016 penjualan dalam rupiah produk *cup* 240 ml harus mampu menjual hasil produksinya sebesar Rp. 386.588.998,21, pada tahun 2017 harus mampu menjual hasil produksinya sebesar Rp. 323.432.910,64, dan pada tahun 2018 harus mampu menjual hasil produksinya sebesar Rp. 531.670.253 untuk mencapai titik impas. Untuk produk botol 600 ml pada tahun 2016 harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp. 555.759.619,77, pada tahun 2017 harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan 498.602.020,71, dan pada tahun 2019 harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp. 637.449.411,43. Sedangkan untuk produk galon 19 liter pada tahun 2016 harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp. 354.351.827,83, tahun 2017 harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp. 644.865.600, dan pada tahun

2018 harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp. 682.142.859.26.

Selama tahun 2016 dan 2017 penjualan AMDK yang mampu melampaui titik impas yaitu produk *cup* 240 ml, sedangkan produk botol 600 ml dan galon 19 liter belum mampu melampaui titik impas. Kemudian selama tahun 2018 ada dua unit yang mampu melampaui titik impas yaitu *cup* 240 ml dan botol 600 ml, sedangkan penjualan galon belum mampu melampaui titik impas.

### 3. *Shut Down Point*

Dalam melakukan penjualan AMDK selama tahun 2016 sampai tahun 2018, PDAM Tirta Binangun telah mampu melampaui titik minimum penjualan. Hasil perhitungan tersebut telah tersaji pada Tabel 4.8.

Tabel 4.8  
*Shut Down Point* AMDK  
(Dalam Rupiah)

<b>Tahun</b>	<b><i>Cup</i> 240 ml</b>	<b>Botol 600 ml</b>	<b>Galon 19 L</b>
2016	154.472.873	249.724.904	165.401.110
2017	143.792.233	224.977.257	351.979.975
2018	282.159.808	348.975.597	321.983.322

Sumber: Data diolah, 2019

Titik minimum penjualan produk *cup* tahun 2016 sebesar Rp. 154.472.837, botol Rp. 249.724.904, dan galon Rp. 165.401.110. Untuk tahun 2017 titik minimum penjualan produk *cup* yaitu Rp. 143.792.233, botol Rp. 224.977.257, dan galon Rp. 351.979.975. Sedangkan untuk

tahun 2018 titik minimum penjualan *cup* yaitu Rp. 282.159.808, botol Rp. 348.975.597, dan galon Rp. 321.983.322.

Terdapat penjualan yang tidak melebihi *shut down point* yaitu penjualan galon 19 liter pada tahun 2017. Unit bisnis ini masih boleh beroperasi pada titik minimum tersebut meskipun menderita kerugian. Tetapi apabila ternyata penjualan salah satu unit dibawah titik minimum, sebaiknya produksi dihentikan atau mencari solusi dengan perencanaan laba yang lebih baik.

#### 4. Perencanaan Laba AMDK dari PDAM Tirta Binangun dan Perencanaan Laba berdasarkan BEP

Perencanaan laba yang diberlakukan oleh PDAM Tirta Binangun belum sepenuhnya dapat tercapai karena hasil penjualan yang didapat masih dibawah target. Adapun target laba penjualan AMDK tahun 2016 sampai 2018 yang direncanakan oleh PDAM Tirta Binangun tersaji pada Tabel 4.9.

Tabel 4.9  
Perencanaan Laba AMDK dari PDAM  
(Dalam Rupiah)

<b>Tahun</b>	<b>Cup 240 ml</b>	<b>Botol 600 ml</b>	<b>Galon 19 L</b>	<b>Total</b>
2016	76.437.900	49.804.600	108.115.250	234.357.750
2017	192.360.000	57.576.000	68.073.600	318.009.600
2018	364.801.101	43.182.000	41.836.900	449.820.001

Sumber: Data diolah, 2019

PDAM Tirta Binangun menargetkan laba untuk penjualan AMDK produk *cup* 240 ml pada tahun 2016 sebesar Rp. 76.437.900, tahun 2017 sebesar Rp. 192.360.000, dan tahun 2018 sebesar Rp. 364.801.101.

Kemudian target penjualan botol 600 ml pada tahun 2016 sebesar Rp. 49.804.600, tahun 2017 sebesar Rp. 57.576.000, dan tahun 2018 sebesar Rp. 43.182.000. Selanjutnya target penjualan galon 19 liter pada tahun 2016 sebesar Rp. 108.115.250, tahun 2017 sebesar Rp. 68.073.600, dan tahun 2018 sebesar Rp. 41.836.900.

Jika PDAM Tirta Binangun ingin mendapatkan laba sesuai dengan target yang dibuat, maka perusahaan harus mendapatkan hasil penjualan senilai dengan yang tersaji pada Tabel 4.10.

Tabel 4.10  
Target Penjualan berdasarkan BEP  
(Dalam Rupiah)

<b>Tahun</b>	<b>Cup 240 ml</b>	<b>Botol 600 ml</b>	<b>Galon 19 L</b>	<b>Total</b>
2016	568.583.998	782.144.165	714.735.995	2.065.464.158
2017	816.663.680	772.773.449	1.212.145.602	2.801.582.731
2018	1.276.162.296	760.826.554	869.290.277	2.906.279.127

Sumber: Data diolah, 2019

Tabel 4.10 sudah menerapkan perhitungan target laba untuk pencapaian penjualan sehingga dapat sesuai dengan rencana laba yang ingin dicapai PDAM Tirta Binangun. Berdasarkan perhitungan BEP, instansi hanya mampu mencapai target laba yang dibuat pada penjualan *cup* tahun 2016 dan penjualan botol tahun 2018, sedangkan produk yang lain hasil penjualannya masih dibawah target laba.

Dengan analisis target laba, PDAM Tirta Binangun dapat mengetahui berapa nilai penjualan yang harus dicapai. Namun, untuk mencapai angka penjualan tersebut, tidak hanya dengan alternatif dengan menjual sebanyak-banyaknya produk yang telah diproduksi ataupun

dengan menaikkan harga jual dengan setinggi-tingginya. Hal ini disebabkan karena masih ada faktor lain selain kuantitas penjualan dan harga jual untuk menaikkan laba. Faktor-faktor yang dimaksud adalah biaya tetap dan biaya variabel.