

Permintaan batubara dalam beberapa tahun terakhir mengalami peningkatan yang signifikan. Dari semakin banyaknya permintaan ini, maka banyak pula para investor yang tertarik dan menjalankan usaha di bidang batubara, salah satunya adalah CV. Elida Sari yang berlokasi di Samboja, Kutai Kartanegara, Kalimantan Timur. Makin banyaknya pengusaha yang bergerak di usaha batubara berdampak adanya persaingan usaha antar perusahaan satu dengan lainnya, salah satunya mengenai perbedaan harga jual batubara itu sendiri. Walaupun sudah ada penetapan harga jual batubara oleh pemerintah, biasanya masih banyak perusahaan yang menjual batubara tidak sesuai dengan penetapan harga penjualan batubara oleh pemerintah.

Tujuan dari penelitian ini adalah menghitung biaya-biaya pengeluaran yang berkaitan dengan kegiatan operasi penambangan, menentukan harga jual batubara dan produksi batubara pada titik impas, memberikan masukan kepada perusahaan untuk harga jual yang sebaiknya dijual oleh perusahaan.

Dari hasil penelitian ini didapatkan hasil bahwa biaya pengeluaran perusahaan selama operasi tambang berlangsung yaitu 9 bulan sebesar Rp.26.870.770.279,60. Harga jual batubara/ton pada saat Break Even Point (BEP) yaitu pada saat sama sekali tidak mendapatkan keuntungan dan kerugian berdasarkan hasil perhitungan sebesar Rp. 423.752,00/ton. Kemudian dilakukan penjualan oleh perusahaan yang dimulai pada bulan Mei 2011 dengan menghitung Harga Patokan Batubara (HPB) pada bulan Mei sesuai dengan formula perhitungan untuk batubara sesuai gradenya karena penjualannya bukan dalam jangka waktu yang panjang (dibawah 12 bulan). Sehingga didapatkan harga sebesar 69,76 \$/ton atau Rp. 624.330,00/ton. Dari analisis pulang pokok produksi yang dilakukan terhadap harga jual berdasarkan HPB didapatkan hasil BEP terjadi pada produksi 25.448,53 Ton dan dengan pengeluaran sebesar Rp. 15.888.280.950,00. Kemudian dilakukan analisis kepekaan untuk mengetahui peka tidaknya terhadap perubahan harga dan biaya operasi sebesar $\pm 5\%$, $\pm 10\%$, $\pm 15\%$ mempengaruhi nilai NPV dan BEP. Hasilnya adalah perusahaan tidak peka terhadap perubahan yang dilakukan, perusahaan tetap mendapatkan untung.

Kesimpulan penelitian ini adalah perusahaan menjual batubara harus sesuai dengan HPB. Selain itu juga harga HPB dinilai lebih tinggi dari harga yang didapat dari perhitungan harga BEP, kemudian setelah dilakukan analisis pulang pokok produksi dan analisis kepekaan dengan harga yang ditetapkan tidak mengalami perubahan yang signifikan dan tetap menguntungkan bila dilakukan penjualan dengan harga sesuai dengan HPB.