



CALL FOR PAPER

Conference on Economic and Business Innovation
Sekretariat: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Widyagama Malang
Jalan Borobudur No. 35, Malang, Jawa Timur, 65142
Email: febiuwg@gmail.com



IKATAN AKUNTAN INDONESIA
KOMPARTEMEN AKUNTAN PENDIDIK
FORUM DOSEN AKUNTANSI PUBLIK

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA BAGI MANAJEMEN

Ziendy Kharismawati¹, Indah Dewi², Zaenuddin³

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Widyagama Malang, email: ziendyk@gmail.com

²Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Widyagama Malang, email: indahdewi@gmail.com

³Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Widyagama Malang, email: gaja.aja@yahoo.com

Abstract

Analysis is an analysis that is used by the company to find out or planning on what the sales volume. The purpose of this study is to determine how determining Break Even Point information to the public regarding the meaning, use, purpose, limitations, and calculation methods. Break Even Point (BEP) analysis. Management requires information that can be used as a basis for planning the company's profit. With knowing the break even point (Break Even Point, management can determine the amount production or sales that must be made, according to the desired profit target achieved. The research method used in this research is study library (Library Research). The data collection technique used is literature study, namely data collection carried out by reviewing reference books in the library. The type of data used is secondary data in the form of books related to discussion. Analysis of data using descriptive methods, namely describe the research results and then draw conclusions. Result The research in this paper is: Break Event Point (BEP) Analysis provide information that can be used by management as a basis profit planning. To calculate it required data on fixed costs, variable cost, selling price, and maximum capacity. Break Even Calculation Point (BEP) can be done with the equation method, the contribution method margins, and graphical methods. The three methods when used produce the same figure. Break Even Point Analysis (BEP), in practice on the side contains benefits but also still contains weaknesses.

Keywords: *Break Even Points, Break Even Points, Profit Planning*

PENDAHULUAN

Break Even Point dapat diartikan suatu keadaan di mana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan = total biaya). Tetapi Analisa *Break Even Point* tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan yang *Break Even Point* saja, akan tetapi Analisa *Break Even Point* mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan. (Munawir, 2012)

Titik impas adalah suatu tingkat penjualan di mana laba adalah nol. Ketika titik impas dicapai, laba neto operasi akan bertambah sesuai dengan margin kontribusi per unit untuk setiap tambahan produk yang terjual. (Garison, 2013)

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, 2013)

Berdasarkan uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa *Break Even Point* merupakan suatu titik yang menunjukkan pendapatan yang dihasilkan perusahaan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian.

Tujuan analisis titik impas adalah untuk mengetahui tingkat aktivitas dimana pendapatan hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya. Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja, maka tidak akan muncul masalah break even dalam perusahaan tersebut. Masalah break-even baru muncul apabila suatu perusahaan di samping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

Adapun biaya yang termasuk golongan biaya variabel pada umumnya adalah bahan mentah, upah buruh langsung (*direct labor*), komisi penjualan. Sedangkan yang termasuk golongan biaya tetap pada umumnya adalah depresiasi aktiva tetap, sewa, bunga utang, gaji pegawai, gaji pimpinan, gaji staf research, dan biaya kantor. Analisis Break Even Point berguna apabila beberapa asumsi dasar dipenuhi. Dalam kenyataan yang sebenarnya lebih banyak asumsi yang tidak dapat dipenuhi. Namun demikian perubahan asumsi ini tidak mengurangi validitas dan kegunaan analisa BEP sebagai suatu alat bantu pengambilan keputusan. Hanya saja diperlukan suatu modifikasi tertentu dalam penggunaannya.

Manfaat analisis *Break Even Point* sangat banyak, namun secara umum adalah untuk mengetahui titik pulang pokok dari sebuah usaha. Dengan diketahuinya titik pulang pokok, manajemen dapat mengetahui harus memproduksi atau menjual pada jumlah berapa unit agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Kelemahan dari analisa break even point antaralain bahwa hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual. Jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualannya (*sales mix*) akan tetap konstan. Jika dilihat di jaman sekarang ini bahwa perusahaan untuk meningkatkan daya saingnya mereka menciptakan banyak produk, jadi sangat sulit dan ada satu asumsi lagi yaitu harga jual persatuan barang tidak akan berubah berapa pun, jumlah satuan barang yang dijual, atau tidak ada perubahan harga secara umum. Analisa break even point jangka waktu penerapannya terbatas, biasanya hanya digunakan di dalam pembuatan proyeksi operasi selama setahun. Apabila perusahaan mengeluarkan biaya-biaya untuk advertensi ataupun biaya lainnya yang cukup besar dimana hasil dari pengeluaran tersebut (tambahan investasi) tidak akan terlihat dalam waktu yang dekat sedangkan operating cost sudah meningkat, maka sebagai akibatnya jumlah pendapatan yang harus dicapai menurut analisa break even point agar dapat menutup semua biaya-biaya operasi yang bertambah besar juga.

Dalam menghitung Break Even Point (BEP) kita dapat menggunakan metode persamaan, metode kontribusi unit, maupun metode grafis. Apapun metode yang kita gunakan hasilnya sama.

TELAAH LITERATUR

Pengertian *Break Even Point* (BEP)

Break Even Point adalah posisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. BEP atau titik impas sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk, atau untuk menutup anak perusahaan yang tidak menguntungkan. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan atau revenue (penghasilan) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.

Menurut Djarwanto dalam buku Dr. H. Rusdiana, M.M, *Break Even Point* adalah suatu keadaan impas, yaitu

apabila telah disusun perhitungan laba dan rugi suatu periode tertentu, perusahaan tidak mendapat keuntungan dan tidak menderita rugi.

Hornigren dkk mengatakan bahwa Break even point atau titik impas merupakan suatu tingkat penjualan dimana laba operasinya adalah nol: Total pendapatan sama dengan total pengeluaran.

Halim dkk mendefinisikan impas merupakan istilah yang digunakan untuk menyebutkan suatu kondisi usaha, pada saat perusahaan tidak memperoleh laba tetapi tidak menderita rugi.

Sedangkan seperti dikatakan Mulyadi Impas (*break-even*) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa *Break Even Point* merupakan suatu titik, dimana jumlah biaya sama dengan jumlah pendapatan. Titik impas berkaitan dengan batas keamanan (*Margin of Safety*). *Margin of safety* menurut Abdul Halim dan Bambang S “Margin Keamanan adalah selisih antara rencana penjualan (dalam unit atau satuan uang) dengan impas (dalam unit atau satuan uang) penjualan”. *Margin of safety* memberikan informasi tentang seberapa jauh realisasi penjualan dapat turun dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan maksimum harus sebesar *margin of safety* agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Sementara itu analisis impas (*Break Event Point*) adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol). Dalam analisis *Break Even Point* memerlukan informasi mengenai penjualan dan biaya yang dikeluarkan. Laba bersih akan diperoleh bila volume penjualan melebihi biaya yang harus dikeluarkan, sedangkan perusahaan akan menderita kerugian bila penjualan hanya cukup untuk menutup sebagian biaya yang dikeluarkan, dapat dikatakan dibawah titik impas.

Analisis *Break Even Point* tidak hanya memberikan informasi mengenai posisi perusahaan dalam keadaan impas atau tidak, namun analisis break even point sangat membantu manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan. Tujuan analisis titik impas adalah untuk mengetahui tingkat aktivitas dimana pendapatan hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya. Analisa *break even* adalah teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara volume penjualan dan profitabilitas. Analisa ini disebut juga sebagai analisa impas, yaitu suatu metode untuk menentukan titik tertentu dimana penjualan dapat menutup biaya, sekaligus menunjukkan besarnya keuntungan atau kerugian perusahaan jika penjualan melampaui atau berada di bawah titik tersebut.

Analisis *break even* adalah penting bagi manajemen untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba, khususnya informasi mengenai jumlah penjualan minimum dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Bila asumsi dasar salah satunya mengalami perubahan, maka akan berpengaruh pada posisi titik impas, sehingga perubahan tersebut akan berpengaruh juga terhadap laba perusahaan. Analisis *Break Even Point* digunakan oleh manajer sebagai sebuah perkiraan bukan kepastian, karena banyak perusahaan yang tidak memenuhi asumsi-asumsi dasar secara tepat. Analisa ini penting dalam tahap perencanaan manajemen keuangan, karena hubungan antara biaya-volume-laba (oleh karenanya, analisa BEP juga disebut sebagai *Cost-Profit-Volume Analysis*) dapat dipengaruhi oleh proporsi investasi dalam aktiva tetap, dan perubahan rasio aktiva tetap terhadap aktiva variable ditentukan saat rencana keuangan disusun. Dengan kata lain, bila perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja, maka tidak akan muncul masalah *break even*. Ini terkait dengan sifat dari biaya variabel dan tetap itu sendiri.

Analisis *break even* merupakan suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena, analisa tersebut mempelajari hubungan antara biaya keuntungan volume kegiatan, maka analisa tersebut sering pula disebut „*Cost Profit Volume analysis*” (CPV analysis). Dalam perencanaan keuntungan, analisa break-even merupakan “profit-planning approach” yang mendasarkan pada hubungan antara biaya (*cost*) dan penghasilan penjualan (*revenue*). Analisis break even point adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba dengan kata lain sama dengan nol).

Biaya-biaya yang diperhitungkan dalam analisa impas adalah biaya-biaya operasi seperti gaji staf, biaya penyusutan/depresiasi (yang termasuk biaya operasi tetap), dan komisi penjualan, bahan baku & upah tenaga kerja langsung (sebagai contoh biaya operasi variabel). Dalam hal ini beban bunga tidak termasuk biaya operasi sebab biaya bunga termasuk biaya keuangan. Oleh karenanya, sebagai langkah awal pembahasan difokuskan pada rencana operasi perusahaan, yaitu perhitungan BEP Operasional. Tahap selanjutnya adalah pembahasan tentang rencana pembiayaan atau BEP Finansial. Dengan demikian pula, analisa *break even* ini terkait dengan konsep *Degree of Operating Leverage* (DOL) & *Degree of Financial Leverage* (DFL).

Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja, maka tidak akan muncul masalah *break-even* dalam perusahaan tersebut. Masalah *break-even* baru muncul apabila suatu perusahaan di samping mempunyai

biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi. Adapun biaya yang termasuk golongan biaya variabel pada umumnya adalah bahan mentah, upah buruh langsung (*direct labor*), komisi penjualan. Sedangkan yang termasuk golongan biaya tetap pada umumnya adalah depresiasi aktiva tetap, sewa, bunga utang, gaji pegawai, gaji pimpinan, gaji staf research, dan biaya kantor. Karena adanya unsur variabel di satu pihak dan unsur tetap di lain pihak, maka dapat terjadi bahwa suatu perusahaan dengan volume produksi tertentu menderita kerugian, karena penghasilan penjualannya hanya menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap. Ini berarti bahwa bagian dan penghasilan penjualan yang tersedia untuk menutup biaya tetap tidak cukup untuk menutup biayanya. Penghasilan penjualan setelah dikurangi biaya variabel merupakan bagian dari penghasilan penjualan yang tersedia untuk menutup biaya tetap biasanya dinamakan "*contribution margin*" atau "*contribution to fixed cost*". Apabila contribution margin lebih besar daripada biaya tetap, berarti penghasilan penjualan lebih besar daripada biaya total, maka perusahaan mendapatkan keuntungan. Berhubung dengan itu maka sangatlah bagi pimpinan suatu perusahaan untuk mengetahui pada volume kegiatan atau volume produksi penjualan berapa penghasilan penjualan dapat tepat menutup biaya totalnya untuk dapat menghindarkan kerugian. Volume penjualan dimana penghasilannya (*revenue*) tepat sama besar dengan biaya totalnya, sehinggaperusahaan tidak mendapatkan keuntungan atau menderita kerugian dinamakan "*brek-even point*". Apabila digunakan konsep "*contribution margin*" maka *break-even point* akan tercapai pada volume penjualan dimana contribution margin-nya tetap sama besarnya dengan biaya tetap-nya. Oleh karena analisa *break-even* ini mempelajari perimbangan antara "*revenue* minus biaya variabel (*contribution to fixed cost*) di satu pihak dengan biaya tetap di lain pihak, maka sering dikatakan bahwa analisa break even merupakan salah satu alat untuk mempelajari "*operating leverage*". *Operating leverage* terjadi setiap waktu di mana suatu perusahaan mempunyai biaya tetap yang harus ditutup betapapun besar biaya volume kegiatannya. "*Leverage*" dapat didefinisikan sebagai penggunaan aktiva atau dana untuk penggunaan mana perusahaan harus menutup biaya tetap atau membayar biaya tetap. Ada dua macam leverage, yaitu "*operating leverage*" dan „financial leverage“. *Operating leverage* bersangkutan dengan penggunaan aktiva atau operasinya perusahaan yang disertai dengan biaya tetap. Dikatakan bahwa operating leverage itu menghasilkan leverage yang "favorable" atau positif kalau revenue setelah dikurangi biaya variabel (*contribution to fixed cost*) lebih besar daripada biaya tetapnya. Dikatakan bahwa operasinya perusahaan yang disertai dengan biaya tetap itu (*operating leverage*) merugikan atau menghasilkan leverage yang negatif kalau "contribution to fixed cost-nya lebih kecil daripada biaya tetapnya. Dikatakan bahwa operasinya pemsahaan yang disertai dengan biaya tetap itu dalam keadaan break-even kalau "contribution to fixed cost-nya tepat sama besarnya dengan biaya tetapnya sebagaimana telah diuraikan di muka.

Asumsi Dasar Analisis Break Even Point (BEP)

Asumsi yang mendasari analisis *Break Even Point* menurut Horngren et all. adalah sebagai berikut:

1. Satu-satunya faktor yang memengaruhi biaya adalah perubahan volume.
2. Manajer menggolongkan setiap biaya (atau komponen biaya gabungan) baik sebagai biaya variabel maupun biaya tetap.
3. Beban dan pendapatan adalah linier di seluruh cakupan volume relevannya.
4. Tingkat persediaan tidak akan berubah.
5. Penjualan atas gabungan produk tidak akan berubah.
Penjualan gabungan merupakan kombinasi produk yang membentuk total penjualan.

Sedangkan menurut Mulyadi beberapa asumsi yang berpengaruh dalam analisa *Break Even Point* adalah sebagai berikut:

1. Variabilitas biaya dianggap akan mendekati pola perilaku yang diramalkan.
2. Harga jual produk dianggap tidak berubah-ubah pada berbagai tingkat kegiatan.
3. Kapasitas produksi pabrik dianggap secara relative konstan.
4. Harga faktor-faktor produksi dianggap tidak berubah.
5. Efisiensi produksi dianggap tidak berubah.
6. Perubahan jumlah persediaan awal dan akhir dianggap tidak signifikan.
7. Komposisi produk yang dijual dianggap tidak berubah.
8. Volume merupakan faktor satu-satunya yang mempengaruhi biaya

Analisis *Break Even Point* berguna apabila beberapa asumsi dasar dipenuhi. Dalam kenyataan yang sebenarnya lebih banyak asumsi yang tidak dapat dipenuhi. Namun demikian perubahan asumsi ini tidak

mengurangi validitas dan kegunaan analisa BEP sebagai suatu alat bantu pengambilan keputusan. Hanya saja diperlukan suatu modifikasi tertentu dalam penggunaannya.

Manfaat Analisis Break Event Point (BEP)

Break Even Point sangat penting jika kita membuat sebuah usaha agar kita tidak mengalami kerugian, baik itu usaha yang bergerak di bidang jasa atau manufaktur. Berikut manfaat dari *Break Even Point*:

1. Alat perencanaan untuk menghasilkan laba.
2. Memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.
3. Untuk mengetahui hubungan volume penjualan yang diproduksi, harga jual dan biaya-biaya yang dikeluarkan, sehingga laba rugi perusahaan akan diketahui.
4. Untuk mengetahui jumlah penjualan minimum (dalam unit produk maupun satuan uang) agar perusahaan tidak menderita rugi.
5. Mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan.
6. Mengganti sistem laporan yang tebal dengan grafik yang mudah dibaca dan dimengerti.
7. Sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan harga jual.
8. Sebagai bahan atau dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan terhadap hal-hal berikut :
 - a. Jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
 - b. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
 - c. Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.
 - d. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh.

Menurut Rony analisis titik impas atau analisis *Break Even Point* sangat bermanfaat bagi manajemen dalam menjelaskan beberapa keputusan operasional yang penting dalam tiga cara berbeda namun tetap berkaitan yaitu:

1. Pertimbangan tentang produk baru dalam menentukan berapa tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan memperoleh laba.
2. Sebagai kerangka dasar penelitian pengaruh ekspansi terhadap tingkat operasional.
3. Membantu manajemen dalam menganalisis konsekuensi penggeseran biaya variabel menjadi biaya tetap karena otomatisasi mekanisme kerja dengan peralatan yang canggih.

Matz, Usry dan Hammer juga menjelaskan beberapa manfaat analisa break even untuk manajemen, yaitu:

1. Membantu pengendalian melalui anggaran.
2. Meningkatkan dan menyeimbangkan penjualan.
3. Menganalisa dampak perubahan volume.
4. Menganalisa harga jual dan dampak perubahan biaya.
5. Merundingkan upah.
6. Menganalisa bauran produk.
7. Manerima keputusan kapitalisasi dan ekspansi lanjutan.
8. Menganalisa margin of safety.

Sedangkan menurut Sigit analisa *Break Even Point* mempunyai beberapa manfaat, diantaranya adalah:

1. Sebagai dasar merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu.
2. Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan aktivitas yang sedang berjalan.
3. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual.
4. Sebagai bahan atau dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

Manfaat analisis *Break Even Point* sangat banyak, namun secara umum adalah untuk mengetahui titik pulang pokok dari sebuah usaha. Dengan diketahuinya titik pulang pokok, manajemen dapat mengetahui harus memproduksi atau menjual pada jumlah berapa unit agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Kelemahan Break Event Point (BEP)

_____ Sekalipun Analisa *Break Even Point* ini banyak digunakan oleh perusahaan, tetapi tidak dapat dilupakan bahwa

analisa ini mempunyai beberapa kelemahan. Kelemahan utama dari analisa break even point ini antara lain : asumsi tentang linearity, klasifikasi cost dan penggunaannya terbatas untuk jangka waktu yang pendek:

1. Asumsi tentang linearity

Pada umumnya baik harga jual per unit maupun variabel cost per unit, tidaklah berdiri sendiri terlepas dari volume penjualan. Dengan perkataan lain, tingkat penjualan yang melewati suatu titik tertentu hanya akan dicapai dengan jalan menurunkan harga jual per unit. Hal ini tentu saja akan menyebabkan garis revenue tidak akan lurus, melainkan melengkung. Disamping itu variabel operating cost per unit juga akan bertambah besar dengan meningkatkan volume penjualan mendekati kapasitas penuh. Hal ini bisa saja disebabkan karena menurunnya efisiensi tenaga kerja atau bertambah besarnya upah lembur.

2. Klasifikasi biaya

Kelemahan kedua dari analisa *Break Even Point* adalah kesulitan di dalam mengklasifikasikan biaya karena adanya semi variabel cost dimana biaya ini tetap sampai dengan tingkat tertentu dan kemudian berubah-ubah setelah melewati titik tersebut.

3. Jangka waktu penggunaan

Kelemahan lain dari analisa *Break Even Point* adalah jangka waktu penerapannya yang terbatas, biasanya hanya digunakan di dalam pembuatan proyeksi operasi selama setahun. Apabila perusahaan mengeluarkan biaya-biaya untuk advertensi ataupun biaya lainnya yang cukup besar dimana hasil dari pengeluaran tersebut (tambahan investasi) tidak akan terlihat dalam waktu yang dekat sedangkan operating cost sudah meningkat, maka sebagai akibatnya jumlah pendapatan yang harus dicapai menurut *Break Even Point* agar dapat menutup semua biaya-biaya operasi yang bertambah besar juga. Kelemahan dari analisa break even point yang lain adalah bahwa hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual. Jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualannya (*sales mix*) akan tetap konstan. Jika dilihat di jaman sekarang ini bahwa perusahaan untuk meningkatkan daya saingnya mereka menciptakan banyak produk, jadi sangat sulit dan ada satu asumsi lagi yaitu harga jual persatuan barang tidak akan berubah berapa pun, jumlah satuan barang yang dijual, atau tidak ada perubahan harga secara umum. Analisa break even point jangka waktu penerapannya terbatas, biasanya hanya digunakan di dalam pembuatan proyeksi operasi selama setahun. Apabila perusahaan mengeluarkan biaya-biaya untuk advertensi ataupun biaya lainnya yang cukup besar dimana hasil dari pengeluaran tersebut (tambahan investasi) tidak akan terlihat dalam waktu yang dekat sedangkan operating cost sudah meningkat, maka sebagai akibatnya jumlah pendapatan yang harus dicapai menurut analisa break even point agar dapat menutup semua biaya-biaya operasi yang bertambah besar juga.

Metode Perhitungan Break Even Point (BEP)

Break Even Point umumnya dapat dihitung dengan tiga metode yaitu metode persamaan, metode margin kontribusi dan metode grafis. Ketiga metode tersebut pada dasarnya adalah pendekatan yang mempunyai hasil akhir sama, akan tetapi ketiga metode tersebut memiliki perbedaan pada bentuk dan variasi dari persamaan laporan laba rugi kontribusi. Dibawah ini akan diuraikan tiga metode, sehingga akan jelas perbedaannya:

1. Metode Persamaan Metode Persamaan (equation method) adalah metode yang berdasarkan pada pendekatan laporan laba rugi . Dengan persamaan dasar sebagai berikut menurut Halim:

Penghasilan total = Biaya total

Penghasilan total = Biaya variabel + Biaya tetap

Persamaan tersebut dapat diuraikan dalam rumus berikut :

$$px = a + bx$$

Keterangan:

p = Harga jual per unit produk

x = Unit produk yang dijual/yang diproduksi

a= Total Biaya Tetap

b= Biaya variabel setiap unit produk

Dari persamaan diatas, dapat diuraikan menjadi rumus *Break Even Point* sebagai berikut :

a. *Break Even Point* dalam satuan uang penjualan

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{a}{1 - \left[\frac{bx}{px} \right]}$$

b. *Break Even Point* dalam unit produk

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{a}{p - b}$$

Pada keadaan titik impas laba operasinya sama dengan nol, sehingga akan menghasilkan jumlah produk (dalam satuan unit maupun satuan uang penjualan) yang dijual mencapai titik impas ditambah biaya tetap.

- Metode Kontribusi Unit Menurut Simamora Metode Kontribusi Unit merupakan variasi metode persamaan. Setiap unit atau satuan produk yang terjual akan menghasilkan jumlah margin kontribusi tertentu yang akan menutup biaya tetap. Metode kontribusi unit adalah metode jalan pintas dimana harus diketahui nilai margin kontribusi. Margin Kontribusi adalah hasil pengurangan pendapatan dari penjualan dengan biaya variabel. Sedangkan rasio margin kontribusi adalah margin kontribusi dibagi dengan penjualan. Untuk mencari titik Impas rumusnya adalah sebagai berikut:

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per Unit}}$$

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

3. Metode Grafis

Manajer dapat menggambarkan titik impas melalui grafis. Grafis titik impas akan menunjukkan volume penjualan pada sumbu x atau garis horizontal dan biaya akan terletak pada sumbu y atau garis vertikal. Sedangkan titik impas akan terletak pada perpotongan antara garis pendapatan dan garis biaya. Garis sebelah kiri garis impas menunjukkan sisi kerugian, sebaliknya sisi kanan menunjukkan sisi laba usaha.

Dengan menggunakan metode grafis manajer dapat menghindari metode matematis pada waktu tingkat penjualan yang berbeda tengah dipertimbangkan. Metode grafis akan membantu manajer dalam mengevaluasi akibat perubahan volume tahun lalu dan dapat memproyeksikan volume penjualan pada tahun yang akan datang.

Menurut Simamora grafis titik impas mempunyai beberapa hal penting yaitu selama harga jual melebihi biaya variabel (margin kontribusinya positif), maka penjualan yang lebih banyak akan

menguntungkan perusahaan, baik dengan meningkatkan laba ataupun mengurangi kerugian. Oleh karena itu, perusahaan lebih baik tetap beroperasi karena kerugian mereka akan lebih besar lagi jika perusahaan menghentikan atau menutup kegiatan usahanya, hal ini pada umumnya sering terjadi pada bisnis musiman.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kajian pustaka (*Library Research*). Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah studi pustaka, yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan cara meninjau buku-buku referensi yang ada di perpustakaan. Jenis data yang digunakan merupakan data skunder yang berupa buku-buku yang berkaitan dengan pembahasan. Analisa data menggunakan metode deskriptif, yaitu mendeskripsikan hasil penelitian dan kemudian menarik kesimpulan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dana pinjaman yang diperoleh dari lembaga keuangan baik itu bank dan non bank, ketika sebuah perusahaan mengajukan kredit, ada kewajiban untuk memaparkan studi kelayakan usaha yang intinya harus dapat meyakinkan pihak kreditor, bahwa usaha tersebut pantas untuk dibiayai dan memiliki prospek yang positif. Salah satu indikator yang umum digunakan oleh kreditor adalah tingkat Break Even Point (BEP). Selanjutnya untuk menyamakan persepsi, mari kita bahas apa sebenarnya yang disebut dengan Break Even Point (BEP). Dalam bahasa umum, Break Even Point (BEP) dapat disebut juga sebagai Titik pulang Pokok. Titik pulang pokok memiliki makna saat/kapan modal yang digunakan akan kembali. Dalam menghitung *Break Even Point* (BEP) diperlukan data-data sebagai berikut:

1. Biaya tetap, adalah biaya yang jumlahnya tetap walaupun usaha anda tidak sedang berproduksi seperti biaya gaji karyawan, biaya penyusutan peralatan usaha, biaya asuransi.
2. Biaya Variable adalah biaya yang jumlahnya akan meningkat seiring dengan peningkatan jumlah produksi. Misalnya bahan baku, bahan bakar, biaya listrik dan lain-lain.
3. Harga per unit adalah harga jual barang atau jasa yang dihasilkan.
4. Biaya Variable per unit adalah total biaya variable dibagi dengan jumlah unit yang di produksi atau dengan kata lain biaya rata-rata per unit.
5. Margin Kontribusi per unit adalah selisih harga jual per unit dengan biaya variable per unit.
6. Rasio Margin Kontribusi adalah margin kontribusi dibagi dengan penjualan.

Aplikasi Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

CV. Abadi memiliki data biaya dan rencana produksi seperti berikut ini :

1. Biaya Tetap sebulan adalah sebesar Rp140.000.000,00 yaitu terdiri dari :
 - a. Biaya Gaji Pegawai + Pemilik = Rp75.000.000,00
 - b. Biaya Penyusutan Mobil Kijang = Rp1.500.000,00
 - c. Biaya Asuransi Kesehatan = Rp15.000.000,00
 - d. Biaya Sewa Gedung Kantor = Rp18.500.000,00
 - e. Biaya Sewa Pabrik = Rp30.000.000,00
2. Biaya Variabel per Unit Rp. 75,000.00 yaitu terdiri dari :
 - a. Biaya Bahan Baku = Rp35.000,00
 - b. Biaya Tenaga Kerja Langsung = Rp25.000,00
 - c. Biaya Lain = Rp15.000,00
3. Harga Jual per Unit Rp95.000,00
4. Kapasitas produksi penuh 15.000 unit

Dari data CV. Abadi tersebut dapat dihitung *Break Even Point* (BEP) sebagai berikut:

1. Metode Persamaan

Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Manajemen

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{a}{1 - \left[\frac{bx}{px} \right]}$$

Di mana:

BEP (Rupiah) = *Break Even Point* dalam Rupiah

a = Biaya Tetap

bx = Biaya Variabel per Unit x Kapasitas produksi Penuh

px = Harga Jual per Unit x Kapasitas Produksi Penuh

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{140,000,000.00}{1 - \left[\frac{75,000.00 \times 15,000}{95,000.00 \times 15,000} \right]} \\ &= \frac{140,000,000.00}{1 - \left[\frac{1,125,000,000.00}{1,425,000,000.00} \right]} \\ &= \frac{140,000,000.00}{1 - 0.79} \\ &= \frac{140,000,000.00}{0.21} = 665,000,000.00 \end{aligned}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{a}{p - b}$$

Di mana:

BEP (Rupiah) = *Break Even Point* dalam Rupiah

a = Biaya Tetap

b = Biaya Variabel per Unit

p = Harga Jual per Unit

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{140,000,000.00}{95,000 - 75,000} = \frac{140,000,000.00}{20,000} \\ &= 7000 \text{ unit} \end{aligned}$$

2. Metode Kontribusi Unit

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{140.000.000,00}{0,21} \\ &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per Unit}} \\ &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Penjualan- Biaya Variabel}} \\ &= \frac{140.000.000,00}{95.000,00- 75.000,00} \\ &= \frac{140.000.000,00}{20.000,00} \\ &= 7.000 \text{ Unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi : Penjualan}} \\ &= \frac{140.000.000,00}{20.000,00- 95.000,00} \\ &= 665.000.000,00 \end{aligned}$$

3. Metode Grafis

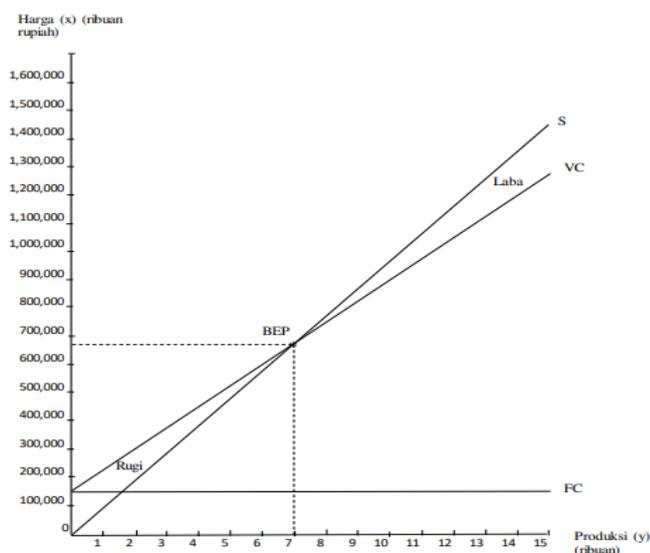
Dalam menentukan titik Break Even Point (BEP) menggunakan metode grafis dapat dilakukan dengan beberapa langkah yaitu :

- Tentukan sumbu x (harga) dan sumbu y (produksi).
- Gambarkan garis biaya tetap
- Gambarkan garis biaya variable yang diawali pada posisi biaya tetap
- Gambarkan garis penjualan yang dimulai dari titik nol
- Perpotongan antara garis biaya variable dengan garis penjualan adalah titik BEP.

Dalam kasus ini terdapat data-data sebagai berikut:

- Biaya tetap : Rp 140.000.000,00
- Biaya variabel/unit : Rp 75.000,00
- Harga jual per unit : Rp 95.000,00
- Kapasitas Penuh : 15.000 unit

Maka dapat digambarkan Break Even Point (BEP) dalam bentuk grafis sebagai berikut:



Keterangan:

FC : Biaya Tetap dalam produksi penuh

VC : Biaya Variabel dalam produksi penuh

S : Penjualan dalam produksi penuh

Jumlah yang tertera dalam grafik, baik itu harga maupun jumlah produksi diasumsikan dalam ribuan rupiah. Dalam menghitung Break Even Point (BEP) kita dapat menggunakan metode persamaan, metode kontribusi unit, maupun metode grafis. Apapun metode yang kita gunakan hasilnya sama. Contoh kasus di atas telah membuktikan ketiga metode yang digunakan menghasilkan Break Even Point (BEP) rupiah sebesar Rp 665.000.000,00 dan unit sebesar 7.000 unit.

Dari hasil hitungan *Break Even Point* (BEP) CV. Abadi tersebut menunjukkan bahwa apabila perusahaan mau mendapat keuntungan, maka harus memproduksi atau menjual barang dalam jumlah di atas 7.000 unit sampai batas kapasitas penuh yaitu 15.000 unit. Apabila perusahaan memproduksi atau menjual produk di bawah jumlah 7.000 unit dipastikan perusahaan menderita kerugian. Misalnya apabila perusahaan memproduksi sebanyak 8.000 unit maka dapat dihitung sebagai berikut:

Penjualan 8.000 unit x Rp 95.000 = Rp 760.000.000,00

Biaya = biaya tetap + biaya variabel = Rp 140.000.000,00 + (8.000 x Rp 75.000.000,00) = Rp 140.000.000,00 + Rp 600.000.000,00 = Rp 740.000.000,00.

Sehingga laba/keuntungan yang didapatkan:

Penjualan – biaya = Rp 760.000.000,00 – Rp 740.000.000,00 = Rp 20.000.000,00.

Dan jika memproduksi sebanyak 6.000 unit maka dapat dihitung sebagai berikut:

Penjualan 6.000 unit x Rp 95.000 = Rp 570.000.000,00

Biaya = biaya tetap + biaya variabel = Rp 140.000.000,00 + (7.000 x Rp 75.000,00) = Rp 140.000.000,00 + Rp 525.000.000,00 = Rp 665.000.000,00

Sehingga kerugian yang diderita oleh perusahaan: Penjualan – Biaya = Rp 570.000.000,00 – Rp 665.000.000,00 = (Rp 95.000.000,00).

Dalam dunia usaha tidak terkecuali unit perusahaan dari waktu ke waktu akan mengalami perubahan yang dapat terjadi dalam bulan, triwulan maupun perbedaan kondisi dari tahun ke tahun disebabkan oleh faktor internal perusahaan maupun eksternal perusahaan termasuk pengaruh kebijaksanaan pemerintah. Untuk mengatasi hal ini pimpinan perusahaan harus dinamis, peka terhadap perubahan, mempunyai pengetahuan dan pengalaman dalam membuat alternatif pemecahan masalah sehingga tepat dan akurat di dalam mengambil keputusan khususnya dalam hal untung rugi perusahaan.

KESIMPULAN

Break Even Point (BEP) merupakan suatu kondisi di mana suatu perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan juga tidak mendapat kerugian. Analisa Break Even Point (BEP) merupakan sebuah analisa untuk menentukan pada produksi atau tingkat penjualan berapa sehingga suatu perusahaan berada pada posisi tidak untung dan tidak rugi, atau dengan kata lain berada pada titik impas.

Titik impas atau titik *Break Even Point* (BEP) ini berguna bagi manajemen dalam membuat keputusan bisnis, yaitu harus memproduksi atau menjual pada jumlah berapa sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Sehingga manajemen tahu, apabila ingin jumlah keuntungan tertentu maka harus memproduksi atau dapat menjual suatu jumlah yang dihitung berdasarkan titik impas tersebut. Dalam menentukan titik impas tidak lepas dari penggunaan asumsi-asumsi dasar yang harus dipenuhi. Paling tidak ada empat hal yang harus dipenuhi agar dapat menghitung titik impas, yaitu biaya tetap, biaya variable, harga jual per unit, dan produksi/penjualan maksimum.

Analisis *Break Even Point* (BEP) mempunyai manfaat sebagai dasar perencanaan produksi dan penjualan bagi manajemen. Akan tetapi di balik kegunaannya, analisa ini juga menyimpan kekurangan-kekurangan berkaitan dengan linierity, klasifikasi biaya, dan jangka waktu penggunaan. Metode menghitung *Break Even Point* (BEP) ada beberapa cara, yaitu metode persamaan, metode kontribusi unit, dan metode grafis. Ketiga metode apabila diterapkan akan menghasilkan angka yang sama.

DAFTAR PUSTAKA

- Rusdiana, *Manajemen Operasi*. (Jakarta: Pustaka Setia, 2014).
- Abdul Halim, B. S. (2014). *Akuntansi Manajemen (Akuntansi Manajerial)*. Yogyakarta: BPFE.
- Budisantoso Totok, Triandaru Sigit..*Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. (Jakarta: Salemba Empat, 2011).
- Bambang Riyanto, *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. (Yogyakarta: BPFE, ed. 4, 2010).
- Garrison, H. R., Noreen, E. W., & Brewer, d. P. (2013). *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen et.all, *Akuntansi Manajerial*. (Jakarta: Salemba Empat, 2011).
- Helmi Rony, *Akuntansi Biaya Pengantar untuk Perencanaan dan Pengendalian Biaya Produksi*.(Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia, 2011).
- Munawir. (2012). *Analisis Laporan Keuangan Edisi Keempat*. Yogyakarta: Liberty.
- Henry Simamora, *Akuntansi Manajemen*.(Riau: Star Gate Publisher, Edisi ketiga, 2012).
- Horngren et. all, *Akuntansi*. (Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia, Edisi keenam, 2010).