
**Makalah Presentasi Pada kegiatan *Schools Visit Schedule EEC Volunteers Program Student Company Prestasi Junior Indonesian* di SMK N 7 Yogyakarta
Pada Tanggal 9 April 2012**

URGENSI ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) DALAM PERENCANAAN BISNIS



Oleh : Agung Utama, M.Si

Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta

Yogyakarta, 2012

URGENSI ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) DALAM PERENCANAAN BISNIS

PENGERTIAN (*Break Even Point /BEP*)

Analisa *Break Even* adalah 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)”. Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja, maka tidak akan muncul masalah break even dalam suatu perusahaan. Masalah break even baru muncul bilamana suatu perusahaan disamping memiliki biaya variabel, juga memiliki biaya tetap. Karena adanya unsur biaya variabel dan biaya tetap, maka dapat terjadi bahwa suatu perusahaan dengan volume produksi tertentu menderita kerugian, karena penghasilan penjualannya hanya cukup untuk menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetapnya saja. Ini berarti bahwa bagian dari penjualan yang tersedia untuk menutup biaya tetap tidak mencukupi untuk menutupi biaya tetapnya.

Secara ringkas, dapat dijelaskan bahwa *BEP* (Titik Pulang Pokok) adalah keadaan suatu usaha ketika tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. *BEP* ini digunakan sebagai alat analisis untuk mengambil kebijakan dalam suatu perusahaan.

Bagi suatu perusahaan *BEP* memiliki berbagai manfaat utama, meliputi:

- a. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

- b. Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu
- c. Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan.
- d. Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan terhadap keuntungan.

Asumsi BEP

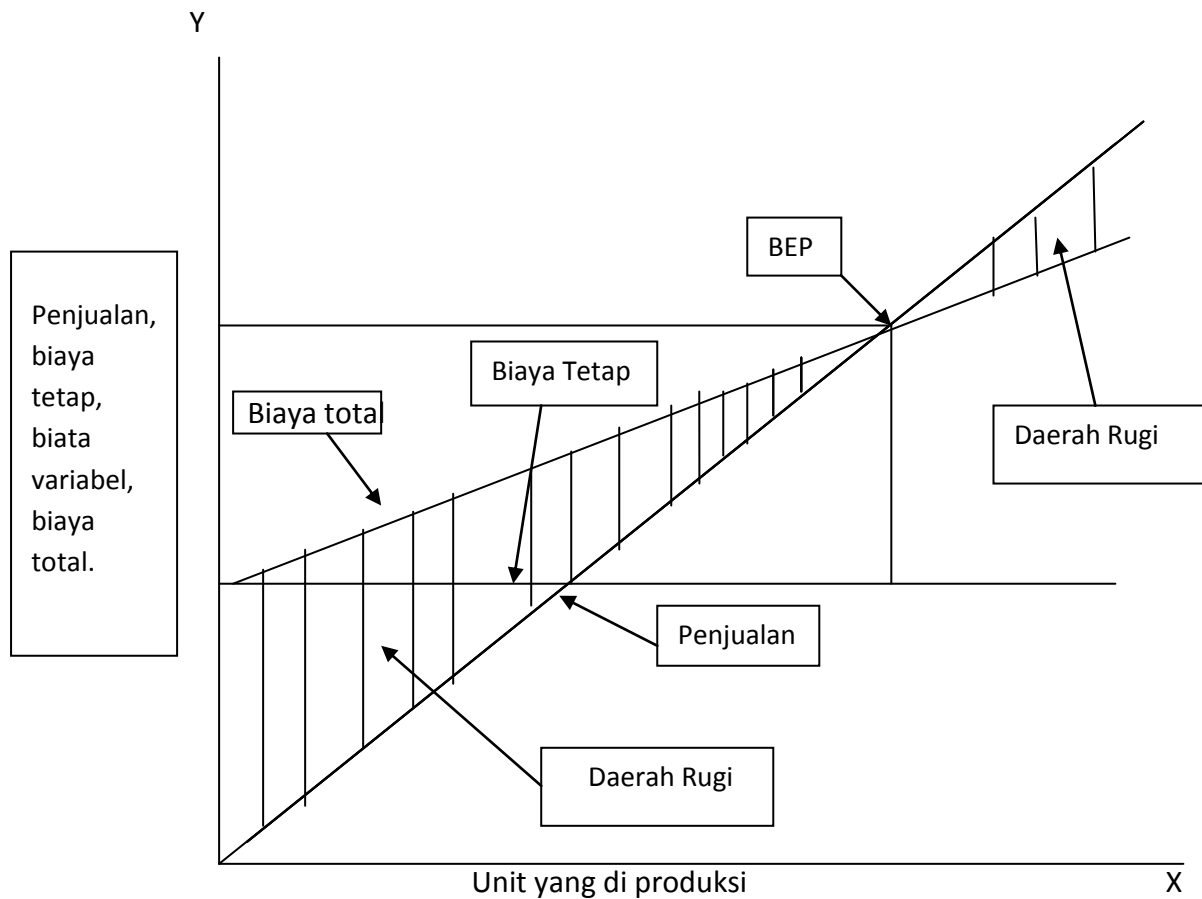
Terdapat beberapa asumsi BEP yang harus dipenuhi agar BEP bisa dijadikan sebagai alat analisis dalam mengambil kebijakan perusahaan. Asumsi tersebut meliputi:

- a. Perilaku penerimaan dan pengeluaran dilukiskan dengan akurat dan bersifat sepanjang rentang yang relevan.
- b. Biaya dapat dipisahkan antara biaya tetap dan biaya Variabel.
- c. Efisiensi dan produktivitas tidak berubah.
- d. Harga jual tidak berubah.
- e. Biaya- biaya tidak berubah.
- f. Bauran penjualan akan konstan.
- g. Tidak ada perbedaan yang signifikan antara persediaan awal dan persediaan akhir

Gambar *Break Even* (*Break Even Chart*)

Salah satu cara untuk menentukan break even point adalah melalui gambar break even. Dalam gambar tersebut akan nampak grafis garis biaya tetap, biaya total dan biaya variabel serta garis penjualan. Besarnya volume produksi/penjualan dalam unit nampak pada sumbu horozontal (sumbu X) dan besarnya biaya dan penghasilan penjualan akan nampak pada sumbu vertikal (Y). Dalam gambar break even tersebut, break even point

ditentukan dengan cara menentukan titik persilangan antara garis penghasilan penjualan dengan garis biaya total. Apabila dari titik tersebut kita tarik garis lurus vertikal kebawah sampai sumbu X, akan nampak besarnya break even dalam unit. Kalau dari titik tersebut ditarik garis lurus horizontal kesamping sampai sumbu Y, akan nampak besarnya break even dalam rupiah. Untuk jelasnya digambarkan sebagai berikut:



Gambar1. Break Even Point

PENDEKATAN BEP

Dua pendekatan yang lazim digunakan dalam menghitung BEP, meliputi:

- a. Pendekatan Persamaan.
- b. Pendekatan Marjin Kontribusi.

Pendekatan Persamaan

Pendekatan persamaan dirumuskan sebagai:

$$Y = cx - bx - a$$

Keterangan:

Y = laba

c = harga jual per unit

x = jumlah produk

b = biaya variabel satuan

a = biaya tetap total

cx = hasil penjualan

bx = biaya variabel total

$$X(\text{BEP dalam unit}) = a/(c-b)$$

$$CX(\text{BEP dalam unit}) = ac/(c-b) = a/(1 - b/c)$$

Pendekatan Marjin Kontribusi

Dilakukan dengan dua cara:

- 1) Mengurangkan nilai penjualan total (total revenue =TR) dengan biayavariabel total (total Variabel cost = TVC).
- 2) Mengurangkan harga jual per unit dengan biaya variabel per unit guna menghitung margin kontribusi per unit.

Contoh kasus

Berikut ini diberikan data laporan rugi laba PT Indah Kiat Cemerlang yang bergerak dalam bidang industri kerajinan berbahan baku tembikar.

**Laporan Laba-Rugi
PT Indah Kiat Cemerlang
Untuk tahun berakhir 31 Des 2010**

Penjualan : 8000 unit@ Rp.5000			Rp.40.000.000
Harga Pokok Penjualan	Biaya tetap	Biaya Variabel	
1. Biaya Langsung	Rp.0		
2. Tenaga kerja langsung	Rp.0	Rp 7.200.000	
3. Biaya umum pabrik	Rp.2.500.000	Rp. 6.800.000	
Jumlah	Rp.2.500.000	Rp. 18.000.000	Rp.20.500.000
Biaya Usaha :			
1. Biaya Penjualan	Rp. 2.400.000	Rp. 3.600.000	
2. Biaya Adm & Umu	Rp. 2.600.000	Rp. 2.400.000	
Jumlah	Rp. 5.000.000	Rp. 6.000.000	Rp. 11.000.000
Total Biaya	Rp. 7.500.000	Rp. 24.000.000	<u>Rp. 31.500.000</u>
Laba Usaha			Rp. 8.500.000

--	--	--	--

Berdasarkan data diatas, hitunglah BEP dalam unit dan rupiah dengan menggunakan pendekatan margin kontribusi.

Diketahui:

Harga Jual per unit Rp. 5.000

Biaya variabel Per Unit Rp. 3.000

Margin kontribusi Rp. 2.000

BEP (unit) = (Biaya tetap Total : Margin kontribusi per unit)

BEP (unit) = 7.500.000/2.000 = 3.750 unit

BEP (rupiah):

Terlebih dahulu harus dihitung Rasio Margin Kontribusi

- Harga penjualan per unit Rp. 5.000,- 100 %
- Biaya Variabel per unit Rp. 3.000,- 60 %
- Margin kontribusi Rp. 2.000,- 40 %
- Ratio margin kontribusi = 0,40

- BEP (rupiah) = (Biaya tetap Total : Rasio Margin kontribusi)
= Rp. 7.500.000/0,40
= Rp. 18.750.00

DAFTAR PUSTAKA

Bambang Riyanto, "Dasar-Dasar pembelanjaan Perusahaan", Yayasan Badan Penerbit Gadjah Mada Yogyakarta, 1993

Basu Swastha, "Azas-Azas Marketing", Liberty, Yogyakarta, 2007

Gugup Kismono, "Bisnis Pengantar", BPFE, Yogyakarta, 2008.

Muhammad Musrofi, "Membuat Rencana Usaha", Pustaka Insan Madani, Yogyakarta, 2008