

ANALISA BREAK EVEN POINT

Dasar-Dasar BEP (*Break Even Point*)

Perusahaan dapat mengetahui kondisi keuangannya untuk periode selanjutnya dengan melihat hasil BEP yang dihasilkan dari penjualan. Oleh karena itu, para pengusaha perlu konsep dasar dalam penentuan *Break Even Point* ini, seperti berikut:

- Elemen utama perhitungan BEP adalah biaya tetap dan biaya variabel.
- Bila terjadi perubahan aktivitas produksi, nilai biaya tetap (*fixed cost*) akan tetap konstan.
- Perubahan volume kapasitas produksi akan mempengaruhi nilai biaya variabel secara keseluruhan.
- Harga jual per unit akan tetap, selama periode analisis berlangsung, sehingga tidak ada perubahan harga jual dari perusahaan.
- Menurut perhitungan BEP, jumlah produk yang dihasilkan selalu dianggap telah habis terjual.
- Perhitungan BEP bisa berlaku untuk satu produk. Bila perusahaan memproduksi banyak produk, diperlukan persamaan hasil penjualan pada setiap produk.

Dasar-dasar BEP di atas akan membantu kamu dalam mengimplementasikan rumus dan cara menghitung BEP. Dasar-dasar ini adalah aturan tetap untuk menghitung BEP yang benar dan akurat. Bila kamu abai, tentunya akan terdapat kesalahan dalam menghitung nilai BEP.

Elemen-Elemen Dalam BEP

Setelah membahas dasar-dasar BEP, berikut ini terdapat beberapa elemen-elemen penyusun *Break Even Point*, seperti:

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Elemen yang pertama **BEP adalah** biaya tetap (*fixed cost*). Biaya tetap adalah biaya pokok yang selalu dikeluarkan perusahaan, walaupun perusahaan tidak

memproduksi barang sekalipun. Contoh dari biaya tetap ini, seperti biaya sewa gedung, biaya perawatan mesin, kendaraan, dan lainnya.

2. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Kebalikan dari biaya tetap, nilai dari *variable cost* akan mengikuti jumlah produksi yang dihasilkan perusahaan. Contoh dari *variable cost*, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, peralatan sekali pakai, dan lainnya.

3. Biaya Campuran (*Mixed Cost*)

Mixed cost adalah biaya gabungan antara biaya tetap dan variabel. *Mixed cost* memiliki nilai *default* yang wajib dibayarkan walaupun tidak ada aktivitas produksi. Akan tetapi, pada saat produksi dilakukan, jumlahnya akan terus meningkat mengikuti *output* produksi. Contoh dari *mixed cost*, seperti tagihan listrik, tagihan air, biaya bensin kendaraan, dan lainnya.

4. Harga Pokok Penjualan (HPP)

Terbentuknya elemen HPP (Harga Pokok Penjualan) ini setelah semua biaya dijumlahkan. HPP merupakan harga murni yang nominalnya sama dengan BEP. Nilai laba di dalam HPP sama dengan nol.

5. Margin Laba

Margin laba adalah elemen yang wajib ditambahkan pada harga produk begitu BEP-nya sudah terhitung. Kamu dapat menetapkan margin laba dengan nominal berapapun, sesuai harga jual produk yang kamu inginkan.

Manfaat *Break Even Point*

Break Even Point juga memiliki manfaat yang bisa diimplementasikan untuk bisnis kecil maupun besar. **Manfaat BEP** ini antara lain:

1. Mengetahui Biaya Total Produksi

Manfaat BEP yang pertama untuk mengetahui total biaya yang dikeluarkan selama proses produksi sejumlah barang. Ketika kamu menghitung *Break Even Point*, otomatis akan menghitung semua biaya produksi, mulai dari biaya tetap hingga biaya variabel.

2. Sebagai Dasar Perhitungan Laba

Untuk mendapatkan harga jual produk yang menghasilkan laba, tentu kamu perlu menghitung BEP ditambah dengan margin profit. Margin profit merupakan tolak ukur keuntungan atas setiap produk yang akan dijual.

3. Estimasi Waktu Balik Modal

Pada umumnya suatu bisnis mengalami kerugian di awal berjalan, hal ini karena brand awareness belum sepenuhnya terbangun.

Maka dari itu, untuk mengetahui kapan kerugian ini terjadi, para pebisnis harus mengetahui banyaknya produk harus terjual sekaligus dalam periode tertentu. Bila kamu tidak menghitung BEP, estimasi jumlah produk terjual tidak akan bisa dihitung, sehingga waktu penjualan produk tidak dapat diperkirakan.

4. Analisa Profitabilitas Bisnis

Manfaat *Break Even Point*/BEP yang terakhir untuk menganalisis bisnis apakah benar-benar dapat menghasilkan laba. Perhitungan BEP ini menjadi dasar penentuan profitabilitas bisnis.

Cara Menghitung BEP

Setelah membahas pengertian, dasar-dasar, elemen, dan manfaat, di bawah ini akan dijelaskan lagi lebih dalam tentang **cara menghitung BEP**.

1. Metode BEP Per Unit

Metode ini merupakan tolak ukur dari nominal biaya tetap, yang kemudian dibagi dengan harga per unit setelah dikurangi biaya variabel. Metode BEP ini tepat digunakan untuk mengetahui kontribusi produk per unit terhadap pencapaian keuntungan atas penjualan produk.

Rumus BEP Per Unit

$$\text{BEP Per Unit} = \text{Fixed Cost} / (\text{Harga Per Unit} - \text{Variable Cost Per Unit})$$

2. Metode BEP Per Penjualan

Metode BEP ini dihitung berdasarkan *fixed cost* dibagi dengan selisih antara harga jual dan perbandingan *variable cost* dengan harga total.

Rumus BEP Per Penjualan

$$\text{BEP Per Penjualan} = \text{Fixed Cost} / [1 - (\text{Total Variable Cost}/\text{Harga Total})]$$

3. Metode BEP Per Biaya

Dengan menggunakan metode ini, BEP dihitung berdasarkan biaya pokok, dikurangi margin laba atau harga jual. Metode perhitungan ini paling sering digunakan, karena rumusnya jauh lebih mudah.

Rumus BEP Per Biaya

BEP Per Biaya =

$$= (Total\ Fixed\ Cost + Total\ Variable\ Cost) / Total\ Unit$$

Contoh BEP

Setelah mengetahui cara menghitung BEP, saudara bisa melihat contoh BEP berikut untuk memahami titik impasnya.

1. Contoh BEP Per Unit

Per Bulan Juni 2021, operasional PT. Lingkar Senja menghabiskan biaya tetap sebesar Rp150.000.000 untuk memproduksi 100.000 produk. *Variable cost* per unit adalah Rp60.000 dan harga per unit produk sebesar Rp100.000. Berapa BEP per unit-nya?

BEP Per Unit =

$$= Rp150.000.000 / (Rp100.000 - Rp60.000)$$

$$= Rp150.000.000 / Rp40.000$$

$$= Rp3.750$$

Maka BEP Per Unit PT. Lingkar Senja per bulan Juni 2021 sebesar Rp3.750.

2. Contoh BEP Per Penjualan

Per Juli 2022, Pak Rizal berhasil mendapatkan omzet sebesar Rp100.000.000. Pengeluaran biaya tetap sebesar Rp20.000.000 dan biaya variabel sebesar Rp40.000.000. Berapa BEP per penjualan Pak Rizal?

BEP Per Penjualan =

$$= \text{Rp}20.000.000 / [1 - (\text{Rp}40.000.000 / \text{Rp}100.000.000)]$$

$$= \text{Rp}20.000.000 / (1 - 0,4)$$

$$= \text{Rp}20.000.000 / 0.6$$

$$= \text{Rp}33.333.333$$

Maka BEP Per Penjualan Pak Rizal bulan Juli 2021 sebesar Rp33.333.333.

3. Contoh BEP Per Biaya

PT Lingkar Senja di bulan Agustus 2022 memproduksi 500 unit semen, dengan biaya tetap sebesar Rp15.000.000 dan biaya variabel sebesar Rp60.000 per unit semen. Berapa BEP per biaya yang didapat PT Lingkar Senja?

$$\text{Total Variable Cost} = \text{Rp}60.000 \times 500 \text{ unit} = \text{Rp}30.000.000$$

BEP Per Biaya =

$$= (\text{Total Fixed Cost} + \text{Total Variable Cost}) / \text{Total Unit}$$

$$= (\text{Rp}15.000.000 + \text{Rp}30.000.000) / 500$$

$$= \text{Rp}45.000.000 / 500$$

$$= \text{Rp}90.000$$

Maka BEP per biaya PT Lingkar Senja pada bulan Agustus 2021 adalah Rp90.000/unit. Jika Bila PT Lingkar Senja ingin mendapatkan profit, harga semen persaknya harus lebih tinggi dari BEP yang dihasilkan.

Faktor yang Meningkatkan *Break Even Point* (BEP) Perusahaan

Suatu perusahaan atau bisnis harus menghitung BEP demi mengetahui target minimum produk terjual untuk menutupi biaya produksi. BEP dapat meningkat atau menurun, tergantung dari faktor-faktor berikut ini.

1. Peningkatan Penjualan Pelanggan

Adanya peningkatan penjualan ke konsumen, membuat permintaan menjadi tinggi. Kemudian perusahaan perlu memproduksi lebih banyak produk untuk memenuhi tambahan permintaan konsumen ini, sehingga perusahaan akan menaikkan BEP untuk menutupi biaya tambahan tersebut.

2. Kenaikan Biaya Produksi

Dalam menjalankan bisnis, bagian tersulit adalah permintaan produk tetap sama padahal biaya variabel meningkat. Hal ini seperti harga bahan baku.

Ketika terjadi kejadian seperti itu, BEP akan naik karena adanya biaya tambahan tersebut. Selain biaya produksi, *cost* yang akan naik antara lain kenaikan gaji karyawan dan sewa gudang.

3. Perbaikan Peralatan Produksi

Proses produksi akan terputus ketika jalur produksi ada yang tidak bekerja, seperti adanya peralatan produksi yang rusak. Maka imbasnya adalah BEP akan meningkat. Hal ini karena adanya jumlah target unit yang tidak diproduksi dalam periode waktu tertentu.

Cara Mengurangi *Break Even Point*

Agar bisnis atau perusahaan dapat menghasilkan laba yang lebih tinggi, nilai BEP harus diturunkan. Berikut ini cara paling efektif untuk mengurangi nilai BEP.

1. Menaikkan Harga Produk

Langkah ini sebenarnya jarang dilakukan karena para pebisnis takut kehilangan *customer*-nya. Namun, untuk mengurangi nilai BEP guna meningkatkan laba, sebaiknya perlu pertimbangan lebih dalam mengenai menaikkan harga jual produk ini ke masyarakat.

2. Melakukan *Outsourcing*

Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan profit dalam periode tertentu dengan tingkat penjualan, aset dan modal saham tertentu. Profitabilitas dapat meningkat ketika perusahaan memilih untuk melakukan *outsourcing*, yang mana cara ini dapat membantu mengurangi biaya produksi ketika volume produksi meningkat.

Kesimpulan

Break Even Point adalah titik keseimbangan dari hasil total pendapatan yang diterima dengan modal yang dikeluarkan perusahaan, sehingga tidak terjadi untung ataupun rugi.

Manfaat *Break Even Point* mengambil langkah-langkah dalam aktivitas penjualan mulai dari inovasi bisnis, variasi produk, hingga hal-hal yang bersifat operasional agar perusahaan mampu mencapai profit yang optimal. Orang awam menyebut BEP ini adalah titik impas.

Ketika kamu mempunyai bisnis atau usaha, tentunya menghitung BEP sangatlah penting. Hasil dari BEP akan menentukan harga jual produk sehingga nantinya perusahaan akan memperoleh laba ketika menambahkan nilai BEP ini dengan margin profit.

Apakah kamu selama memiliki bisnis kesusahan dalam menghitung biaya tetap, biaya operasional, dan total biaya produksi?