

Pengertian BEP (Break Even Point) dan Cara Menghitung BEP.

Pengertian BEP (Break Even Point) dan Cara Menghitung BEP – Break-Even Point atau sering disingkat dengan BEP adalah suatu titik atau keadaan dimana penjualan dan pengeluaran sama atau suatu kondisi dimana penjualan perusahaan cukup untuk menutupi pengeluaran bisnisnya. Break-even point yang biasanya dalam bahasa Indonesia disebut dengan “Titik Impas” ini biasanya membandingkan jumlah pendapatan atau jumlah unit yang harus dijual untuk dapat menutupi biaya tetap dan biaya variabel terkait dalam menghasilkan suatu penjualan. Dengan kata lain, Titik Impas atau Break Even Point adalah titik dimana suatu bisnis tidak mengalami kerugian dan juga tidak memperoleh keuntungan.

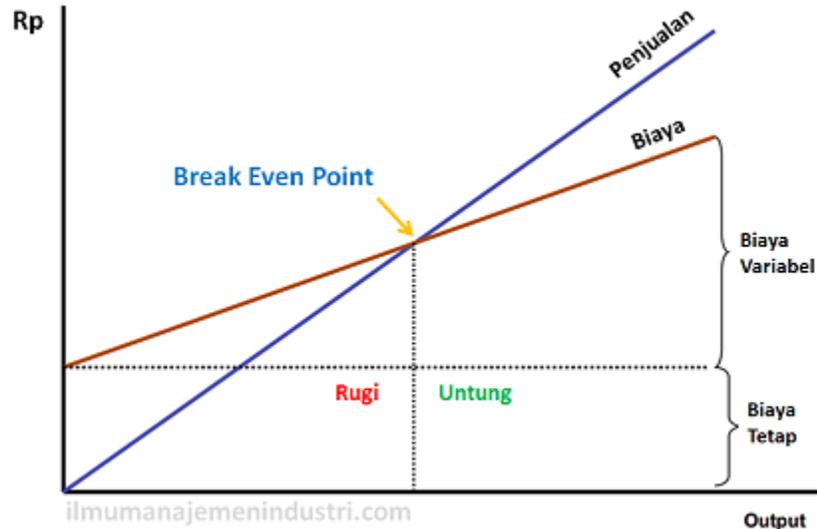
Analisis Break-Even Point (BEP) umumnya digunakan untuk menghitung kapan sebuah usaha/bisnis atau proyek akan menguntungkan dengan cara menyamakan total pendapatannya dengan total biaya. Dengan Analisi Break Even Point (BEP) ini, Manajemen Perusahaan dapat mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian dan juga mengetahui jumlah penjualan yang diharuskan untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu serta membantu manajemen dalam pengambilan keputusan apakah akan melanjutkan atau memberhentikan bisnisnya.

Pengertian BEP (Break Even Point) menurut Para Ahli

Berikut ini adalah beberapa pengertian BEP atau Definisi BEP (Break-even Point) menurut para ahli.

- **Pengertian BEP menurut Yamit (1998:62)**, Break Even Point atau BEP dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana total pendapatan besarnya sama dengan total biaya ($TR=TC$).
- **Pengertian BEP menurut Mulyadi (1997:72)**, impas adalah suatu keadaan dimana suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi, dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (revenue) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.
- **Pengertian BEP menurut Simamora (2012:170)**, BEP atau titik impas adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak ada laba maupun rugi bersih.
- **Pengertian BEP menurut Garrison (2006:335)**, Break Even Point adalah tingkat penjualan dimana laba sama dengan nol, atau total penjualan sama dengan total beban atau titik dimana total margin kontribusi sama dengan total beban tetap.
- **Pengertian BEP menurut Hansen dan Mowen (1994:16)**, Break Even Point is where total revenues equal total costs, the point is zero profits” atau dalam bahasa Indonesia dapat diterjemahkan menjadi Break Even Point adalah di mana total pendapatan biaya total yang sama, intinya adalah nol keuntungan.
- **Pengertian BEP menurut Harahap (2004)**, Break Even Point adalah suatu kondisi perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian artinya semua

biaya biaya yang telah dikeluarkan untuk operasi produksi bisa ditutupi oleh pendapatan dari penjualan produk.



Cara Menghitung BEP (Break Even Point)

Pada dasarnya, terdapat dua jenis perhitungan BEP yaitu menghitung berapa unit yang harus dijual agar terjadi Break Even Point dan menghitung berapa Rupiah penjualan yang perlu diterima agar terjadi BEP. Berikut dibawah ini adalah rumus-rumus BEP untuk dua jenis perhitungan tersebut.

Rumus BEP untuk menghitung berapa unit yang harus dijual agar terjadi BEP

Rumus BEP untuk menghitung berapa unit yang harus dijual agar terjadi Break Even Point ini dapat dihitung dengan cara membagi total biaya tetap produksi (*Production Fixed Cost*) dengan Harga Jual per Unit (*Sales Price per Unit*) dikurangi biaya Variabel yang digunakan untuk menghasilkan produk (*Variable Cost*). Berikut ini adalah persamaan atau Rumus BEP tersebut :

BEP (dalam Unit) = Biaya Tetap Produksi / (Harga Jual per Unit – Biaya Variabel per Unit)

Atau

BEP (dalam Unit) = Biaya Tetap Produksi / Margin Kontribusi per unit

Rumus BEP untuk menghitung berapa Rupiah penjualan yang perlu diterima agar terjadi BEP

Rumus BEP untuk menghitung berapa Rupiah penjualan yang perlu diterima agar terjadi Break Even Point ini dapat dihitung dengan cara membagi total biaya tetap produksi (*Production Fixed Cost*) dengan Harga Jual per Unit (*Sales Price per Unit*) dikurangi biaya Variabel yang digunakan untuk menghasilkan produk (*Variable Cost*) kemudian dikalikan dengan Harga per Unit lagi. Berikut ini adalah persamaan atau Rumus BEP tersebut :

BEP (dalam unit) = Biaya Tetap Produksi / (Harga per Unit – Biaya Variabel per Unit)

Atau

BEP (dalam rupiah) = Biaya Tetap Produksi / Margin Kontribusi per unit x Harga per Unit

Keterangan :

- BEP (dalam Unit) = Break Even Point dalam unit (Q)
- BEP (dalam Rupiah) = Break Even Point dalam Rupiah (P)

- Biaya Tetap (*Fixed Cost*) = biaya yang jumlahnya tetap (baik sedang memproduksi atau tidak)
- Biaya Variabel (*Variable Cost*) = biaya yang jumlahnya meningkat sejalan peningkatan jumlah produksi seperti bahan baku, bahan baku pembantu, listrik, bahan bakar, dan lain-lain
- Harga Jual per unit = harga jual barang atau jasa perunit yang dihasilkan.
- Biaya Variabel per unit = total biaya variabel per Unit (TVC/Q)
- Margin Kontribusi per unit = harga jual per unit – biaya variable per unit (selisih)

Contoh Kasus Perhitungan Break Even Point (BEP)

Berikut ini adalah contoh kasus untuk menghitung BEP (Break Even Point) :

Sebuah perusahaan yang memproduksi Smartphone ingin mengetahui jumlah unit yang harus diproduksinya agar dapat mencapai break even point (BEP) atau titik impasnya.

Biaya Tetap Produksinya adalah sebesar Rp. 500 juta sedangkan biaya variabelnya adalah sebesar Rp. 1 juta. Harga jual per unitnya adalah sebesar Rp. 1,5 juta.

Berapakah unit yang harus diproduksi agar dapat mencapai Break Even Point atau titik impasnya?

Diketahui :

Biaya Tetap Produksi : Rp. 500.000.000,-

Biaya Variabel per Unit : Rp. 1.000.000,-

Harga Jual per Unit : Rp. 1.500.000,-

Penyelesaian 1 : menghitung BEP dalam Unit :

$$\text{BEP (dalam Unit)} = \text{Biaya Tetap Produksi} / (\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit})$$

$$\text{BEP (dalam Unit)} = 500.000.000 / (1.500.000 - 1.000.000)$$

$$\text{BEP (dalam Unit)} = 500.000.000 / 500.000$$

$$\text{BEP (dalam Unit)} = 1.000 \text{ unit}$$

Jadi Perusahaan ini harus dapat memproduksi Smartphone sebanyak 1.000 unit untuk mencapai Break Even Point atau titik impasnya.

Penyelesaian 2 : menghitung BEP dalam bentuk uang (Rupiah) :

$$\text{BEP (dalam Rupiah)} = \text{Biaya Tetap Produksi} / (\text{Harga per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}) \times \text{Harga per Unit}$$

$$\text{BEP (dalam Rupiah)} = 500.000.000 / (1.500.000 - 1.000.000) \times 1.500.000$$

$$\text{BEP (dalam Rupiah)} = 500.000.000 / 500.000 \times 1.500.000$$

$$\text{BEP (dalam Rupiah)} = 1.500.000.000 \text{ (1,5 miliar)}$$

Jadi Perusahaan harus dapat mencapai penjualan sebanyak Rp. 1,5 miliar agar dapat Break Even (tidak untung dan tidak rugi).

Menghitung Keuntungan yang diinginkan dengan Hasil Analisis Break Even Point (BEP)

Setelah melakukan perhitungan diatas, kita masih dapat menghitung jumlah keuntungan yang kita inginkan dengan menggunakan Hasil perhitungan BEP tersebut

yaitu banyaknya unit yang harus diproduksi untuk mencapai keuntungan yang kita inginkan. Berikut ini rumusnya :

Jumlah Unit = (Keuntungan yang diinginkan (Rupiah) / (Harga per Unit – Biaya Variabel per Unit)) + Jumlah Unit BEP, Atau

Jumlah Unit = (Keuntungan yang diinginkan (Rupiah) / Margin Kontribusi per unit) + Jumlah Unit BEP

Misalnya, perusahaan tersebut ingin mendapatkan laba atau keuntungan Rp. 100 juta, berapakah unit smartphone yang harus diproduksinya?

Biaya Tetap Produksi : Rp. 500.000.000,-

Biaya Variabel per Unit : Rp. 1.000.000,-

Harga Jual per Unit : Rp. 1.500.000,-

Jumlah Unit BEP : 1.000 unit

Keuntungan yang diinginkan (Rupiah) : Rp. 100.000.000,-

Jumlah Unit = (Keuntungan yang diinginkan (Rupiah) / (Harga per Unit – Biaya Variabel per Unit)) + Jumlah Unit BEP

Jumlah Unit = (100.000.000 / (1.500.000 – 1.000.000)) + 1.000

Jumlah Unit = (100.000.000 / 500.000) + 1.000

Jumlah Unit = 200 + 1.000

Jumlah Unit = 1.200. Jadi untuk mendapatkan laba atau keuntungan sebanyak Rp. 100 juta, perusahaan tersebut harus dapat memproduksi sebanyak 1.200 unit smartphone

Saudara-saudara wajib mengetahui apa saja biaya-biaya yang termasuk pada Biaya Fix atau Biaya Variable.

Latihan soal

Untuk memberi gambaran penjelasan diatas, selesaikan latihan soal berikut ini.

Break Even Point (BEP) usaha mie ayam:

Biaya tidak tetap (misal: bayar listrik, pegawai, sewa tempat) Rp. 100.000/hari. Biaya ini harus anda keluarkan sekalipun tidak ada penjualan. Jika ada penjualan, untuk tiap porsi terjual biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 5.000 untuk beli mie, ayam, bumbu dll. Misalnya, terjual 10 porsi, maka biaya variabel yang dikeluarkan adalah Rp 50.000. Jadi total biaya adalah 150.000. Dari setiap porsi yang terjual, anda mendapatkan Rp 10.000, maka kalau menjual 10 porsi, biayanya adalah Rp 150.000 dengan pendapatan Rp 100.000. Perhitungan ini menunjukkan kalau bisnis anda belum impas. Untuk mencapai titik impas, biaya harus sama dengan pendapatan.

a. Berapa titik impasnya ?

b. Buat analisa pemasarannya untuk Aspek Pasar dan Pemasaran,