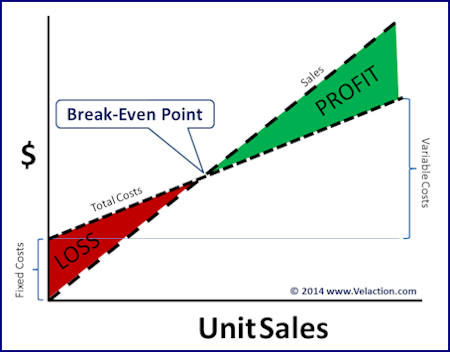
**BEP (Break Event Point)**



Pengertian dari **BEP** atau singkatan dari ( *Break Even Point* ) ialah merupakan suatu titik dimana entity atau company atau bisa juga business dalam keadaan belum memperoleh keuntungan, dan tidak mengalami kerugian juga.

Break Even point atau BEP bisa di artikan yakni sebuah analisis untuk menentukan dan mencari jumlah barang atau jasa yang harus di jual kepada para konsumen dan pada harga tertentu untuk menutupi biaya – biaya yang timbul serta bisa juga untuk mendapatkan keuntungan atau profit.

BEP bisa juga di artikan sebagai sebuah keadaan di  mana  dalam  operasi  perusahaan, perusahaan  tidak  memperoleh  keuntungan  dan tidak  mengalami  kerugian atau ( penghasilan   yang di hasil kan  menggunakan  total  biaya ).

**Pengertian Break Even Point Menurut Para Ahli**

1. **S. Munawir | 2002**

Titik BEP (Break Even Point) atau juga titik pulang pokok yakni suatu kondisi operasi perusahaan tidak mendapatkan laba & juga tidak mengalami kerugian

(Total Biaya = Total Pendapatan).

1. **Abdullah | 2004**

Abdullah menyatakan Analisis BEP yang juga disebut Cost Volume Profit analysis bagi manajemen suatu perusahaan menjadi sangat penting dalam pengambilan suatu keputusan keuangan, yaitu :

* Untuk menetapkan angka minimal yang harusnya diproduksi oleh perusahaan agar tidak menyebabkan kerugian
* Menetapkan target angka penjualan yang seharusnya dapat dicapai guna memperoleh laba tertentu
* Menetapkan penurunan penjualan yang bisa ditoleransi supaya perushaaan tidak mengalami kerugian

**Manfaat Break Even Point**

1. Sebagai alat dalam perencanaan untuk menghasilkan laba
2. BEP menyediakan informasi tentang berbagai tingkat jumlah volume suatu penjualan & hubungannya dengan potensi mendapatkan laba berdasarkan tingkat volume penjualan yang bersangkutan
3. Untuk mengevaluasi laba entitas secara keseluruhan.

**MENGANALISIS KOMPONEN PERHITUNGAN TITIK IMPAS (BREAK EVEN POINT)**

Untuk mencapai laba yang maksimum di pengaruhi oleh tiga faktor pendukung, yaitu :

* biaya produksi,
* harga jual, dan
* banyaknya penjualan.

Dalam penentuan BEP atau titik impas ini perlu diketahui terlebih dulu hal-hal dibawah ini agar dapat ditentukan dengan tepat, yaitu:

* Tingkat laba yang menjadi target dalam suatu periode
* Kapasitas produksi yang tersedia
* Besarnya biaya yang harus dikeluarkan, seperti biaya tetap dan biaya variable

**Komponen Break Even Point**

**Dalam menghitung berapa besar BEP atau titik impas tentu saja memerlukan komponen-komponen. Berikut ini merupakan komponen dari BEP, yaitu:**

**1. Fixed Cost/ Biaya Tetap**

Komponen ini termasuk dalam biaya tetap atau konstan, jika adanya kegiatan produksi ataupun tidak sedang berproduksi.

**2. Variabel Cost/ Biaya Variabel**

Komponen ini bersifat dinamis. Variabel cost disebut biaya per unit, yang bergantung pada tingkat volume produksinya. Jika produksi meningkat, maka variabel cost juga akan meningkat. Contohnya yaitu biaya bahan baku, biaya listrik, dan sebagainya.

**3. Selling Price/ Harga Jual**

Pengertian *selling price* adalah harga jual per unit barang atau jasa yang telah diproduksi**.**

**Rumus BEP**

Berikut ini ialah terdapat beberapa model rumus BEP yang bisa digunakan untuk menganalisis Break Even Point :

**Pendekatan Matematis**

Rumus BEP yang pertama ialah cara menghitung break even point yang harus di ketahui yakni jumlah dari total biaya tetap, biaya variabel per unit atau total  variabel, hasil  penjualan total atau harga jual per unit. Lalu untuk rumus iyalah seperti ini :

**Break Even Point Dalam Unit.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Rumus BEP Unit** | [gambar](https://contohsoal.co.id/wp-content/uploads/2019/05/gambar-83.png) |
| **Keterangan** | * **BEP** = Break Even Point * **FC** = Fixed Cost = biaya tetap * **VC** = Variabel Cost= biaya variable per unit * **P** = Price per unit = harga * **S** = Sales Volume = volume penjualan |
|  |  |

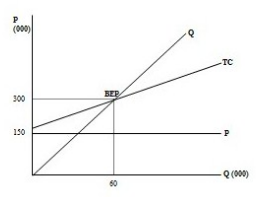
**Break Even Point Dalam Rupiah.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Rumus BEP Rupiah** | [Rumus Standar Deviasi](https://contohsoal.co.id/wp-content/uploads/2019/05/gambar-87.png) |
| **Keterangan** | * **BEP** = Break Even Point * **FC** = Fixed Cost * **VC** = Variabel Cost * **S** = Sales Volume |

**Pendekatan Grafik**

Kemudian rumus BEP yang kedua ialah pendekatan grafik menggambarkan hubungan antara volume penjualan dengan biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan serta  keuntungan.

Selain itu untuk mengetahui tentang biaya tetap, biaya variabel dan tingkat kerugian sebuah perusahaan. Asumsi yang digunakan dalam analisis peluang pokok ini yakni bahwa harga jual, biaya variabel per unit iyalah konstan.

[](https://contohsoal.co.id/wp-content/uploads/2019/05/gambar-88.png)

Dan dari grafik di atas terlihat bahwa untuk tiap – tiap masing unit penjualan terdapat sebuah informasi yang lengkap setiap rupiah penjualan, biaya tetap, biaya variabel, total biaya maupun untung atau rugi.

Jadi pihak manajemen dapat melihat jika akan melakukan produksi sekian unit, akan terlihat seluruh komponen di atas. BEP melalui grafik sangat  jelas ditunjukkan baik dari segi unit maupun dari segi rupiah yang telah diperoleh.

**Contoh Soal Dan Cara Menghitung BEP**

PT. Sejahtera memproduksi sandal dengan biaya tetap Rp. 36.000.000,00 dan biaya variabel adalah Rp. 4.000,00/unit. Sandal tersebut dijual dengan harga Rp. 10.000,00 per pasang.

**Hitunglah BEP :**

**a. Atas dasar kuantitas b. Atas dasar penjualan**



LATIHAN SOAL

**PENGEMBANGAN FORMULA BEP (*BREAK EVEN POINT*) DENGAN PERSAMAAN LINIER**

* BEP >>>>> TR = TC
* Dimana :
* TR = *Total Revenue*
* TC = *Total Cost*

Pengembangannya dengan membentuk persamaan linier sederhana dibawah ini :

* TR = TC
* TR – TC = 0
* **Langkahnya adalah sbb :**

1.       Menurunkan rumus TR

* **TR = Harga per unit x Qty**

2.       Menurunkan Rumus TC

* **TC = VC + FC**

Dimana :

* VC = *Variabel Cost* (Biaya Variabel)
* FC = *Fixed Cost* (biaya Tetap)
* **TC = VC + TC**
* **TC = (Qty X Unit Variabel cost) + Fix Cost**

3.       Membuat persamaan Linier

TR – TC = 0

* **(Harga per unit x Qty) – ((Qty x Unit Variabel cost) + Fix Cost) = 0, ATAU**
* **(Harga per unit x Qty) – (Qty x Unit Variabel cost) - + Fix Cost = 0**
* **Qty x (Harga per unit – Unit Variabel cost) = Fixed Cost**
* Keterangan :
* **Q (*Quantity* )** adalah jumlah barang yang akan dijual, yang dalam perusahaan manufaktur tentunya diproduksi terlebih dahulu;
* **R *(Revenue )*** adalah pendapatan, yang dalam perusahaan manufaktur biasanya didominasi oleh Sales, yang mana Sales (penjualan) adlah jumlah terjual (Qty x Unit produk yang terjual);
* ***Unit Price*** (harga per unit) adalah harga per unit dari barang yang akan dijual;
* **VC *(Variabel Cost***) adalah cost yang timbul akibat diproduksinya suatu barang, artinya segala yang cost yang terjadi untuk memproduksi suatu barang. Seperti sebelumnya “*Variabel Cost*” akan berubah-ubah mengikuti jumlah produk yang akan diproduksi. Semakin banyak yang diproduksi semakin besar juga biaya variabelnya, begitu juga sebaliknya.

Jika kita lihat pada Laporan Laba Rugi , Variabel Cost akan tergolong ke dalam kelompok “*Cost of Good Sales*”, atau Harga pokok penjualan. Yang pada perusahaan manufaktur umumnya terdiri dari :

-          Bahan Baku (*Raw Material*);

-          Bahan penolong ;

-          Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL) atau *Direct Labour Cost*

-         BOP (*Overhead Pabrik*) yang biasanya terdiri dari penyusutan Gedung Pabrik, Penyusutan Mesin yang menggunakan unit production output, Maintenance, Listrik, pengiriman dll

-          ***Unit Variabel Cost*** adalah besarnya variabel cost yang ditimbulkan untuk membuat satu unit produk tertentu, yang besarnya diperoleh dengan cara membagi total variabel cost (*Variabel Cost*) dengan jumlah product yang dibuat (Qty).

-          ***Fixed Cost*** adalah cost yang akan terjadi akibat penggunaan sumber daya tertentu yang penggunaannya tanpa dipengaruhi oleh banyak sedikitnya produk yang diproduksi.

Misalnya adalah Biaya operasional seperti payroll dan biaya perlengkapan kantor, biaya sewa, dan biaya penyusutan dan amortisasi yang menggunakan metode garis lurus.

* **KETERBATASAN ANALISIS BREAK EVEN POINT**

BEP dapat dirasakan manfaatnya apabila titik BEP dapat dipertahankan selama periode tertentu. Keadaan ini dipertahankan apabila biaya-biaya dan harga jual adalah konstan, karena naik turunnya harga jual dan biaya akan mempengaruhi titik break even.

Dalam kenyataannya analisis ini agak sukar untuk diterapkan. Oleh sebab itu bagi analis perlu diketahui bahwa analisi BEP mempunyai limitasi-limitasi tertentu, yaitu :

a.       *Fixed Cost* haruslah konstan selama periode atau range of out put tertentu;

b.       *Variabel Cost* dalam hubungannya dengan sales haruslah konstan;

c.       *Sales Price per unit* tidak berubah dalam periode tertentu;

d.       *Sales Mix* adalah konstan.