

Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba

Achmad Fauzi¹, Eva Rukmayani², Gabriella Estevani³, Nurmila Gumelarasati⁴, Muhammad Kadifa Fahrezi⁵

Institut Bisnis dan Informatika Kosgoro 1957¹²³⁴⁵

achmad_fauzioke@yahoo.com¹, eva.rukmayani12@gmail.com²,
gabriellaestevani04@gmail.com³, nurmilagml30@gmail.com⁴,
kadifafahrezi01@gmail.com⁵,



Sejarah Revisi Artikel :
Received on 22 Desember 2023
Accepted on 15 Januari 2024

Doi :
<https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25>

Abstrak : Dalam merencanakan laba, sangat penting untuk melakukan perhitungan yang cermat dan akurat. Salah satu perhitungan yang berguna dalam perencanaan laba adalah analisis Titik Impas/Break Even Point (BEP) yang dimana perusahaan dalam kondisi tidak memperoleh keuntungan dan tidak merugi.

Tujuan : Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana manajemen dapat menghitung jumlah produksi atau jumlah penjualan yang dibutuhkan untuk tercapainya target keuntungan yang ditargetkan dengan memahami Break Even Point.

Metodologi : Penelitian ini menggunakan metodologi penelitian kualitatif metode yang fokus pada pengamatan yang mendalam. Oleh karenanya, penggunaan metode kualitatif dalam penelitian dapat menghasilkan kajian atas suatu fenomena yang lebih komprehensif.

Hasil penelitian : Analisis titik impas dapat menawarkan data yang sangat berguna bagi manajemen yang berfungsi sebagai landasan untuk perkiraan laba. Data harga jual, kapasitas maksimum, biaya variabel, dan biaya tetap diperlukan untuk menghitungnya.

Kata Kunci : *Break Even Point, Perencanaan Laba.*

1. Pendahuluan

Dalam lingkungan bisnis yang dinamis dan kompetitif, manajer perusahaan dituntut untuk mengembangkan strategi yang cerdas dan efektif guna memaksimalkan laba. Oleh karena itu, manajer memerlukan strategi atau alat yang tepat agar dapat memperhitungkan peningkatan volume penjualan serta laba setiap tahunnya. Alat yang dapat mendukung pengambilan keputusan ini adalah analisis break even point. *Break even point* (BEP) merupakan titik di mana pendapatan dari penjualan sama dengan total biaya, dan merupakan elemen kritis dalam perencanaan laba. Penentuan BEP memungkinkan manajer untuk mengevaluasi tingkat penjualan minimum yang diperlukan agar bisnis tetap beroperasi tanpa mengalami kerugian. Analisis ini tidak hanya membantu identifikasi risiko finansial, tetapi juga memberikan wawasan dalam pengambilan keputusan terkait penetapan harga produk, alokasi sumber daya, dan perencanaan produksi.

Melalui penelitian ini, diharapkan dapat terungkap hubungan erat antara penetapan *break even point* dengan pencapaian laba optimal, membuka peluang untuk meningkatkan efisiensi operasional, serta menghadapi perubahan pasar dengan lebih adaptif. Kesuksesan perusahaan biasanya tidak lepas dari campur tangan manajemen perusahaan tersebut. Kemampuan manajemen perusahaan dalam menilai serta melihat kesempatan yang akan datang nantinya. Biaya-biaya ini mencakup harga pokok barang yang terjual dan biaya operasional yang terjadi selama periode tersebut. Ketika beroperasi dalam dunia bisnis, sebuah perusahaan harus melakukan perhitungan yang cermat untuk menghindari kerugian. Prinsip dasar pendirian perusahaan adalah untuk mencapai laba dan menghindari kerugian.

Untuk mencapai kesuksesan laba pada usahanya, maka salah satunya diperlukan untuk melakukan perencanaan laba. Perencanaan laba membutuhkan alat analisis yang disebut analisis biaya-volume-laba (CVP). Ada tiga elemen kunci yang mendasari penyusunan laporan laba rugi, yaitu biaya, volume, dan laba. Untuk menjalankan operasi perusahaan, manajemen perlu mencari cara yang efisien dari segi biaya untuk mengalokasikan sumber daya dengan tujuan mencapai target perusahaan. Manajemen dapat menggunakan pemahaman tentang konsep CVP sebagai dasar untuk merencanakan bagaimana biaya, volume, dan laba dapat diatur

sedemikian rupa sehingga menguntungkan perusahaan. Komponen-komponen ini saling terkait, dan penataannya harus mencapai titik optimum. Memahami cara penyusunan laporan laba rugi dengan menggunakan pendekatan biaya variabel adalah pengetahuan dasar yang sangat penting dalam analisis CVP.

Laporan laba rugi ini dapat diuraikan dalam bentuk total penjualan dan penjualan perunit untuk memberikan informasi yang lebih mendalam. Selain itu, analisis vertikal diperlukan untuk menunjukkan persentase biaya variabel dan rasio margin kontribusi dari nilai penjualan (Pelu et al., 2021). Dari analisis BEP ini, perusahaan bisa merancang rencana keuntungan yang perlu dicapai, yang pada gilirannya memungkinkan perusahaan untuk menentukan jumlah produk yang harus dijual agar mencapai keuntungan dan menghindari kerugian (Pelu et al., 2021).

1.1 Rumusan Masalah

1. Bagaimana analisis BEP dapat diimplementasikan sebagai alat perencanaan laba yang efektif dalam lingkungan bisnis.?
2. Seberapa pentingnya analisis BEP dalam mempengaruhi volume penjualan perencanaan laba.?
3. Apa saja faktor-faktor eksternal dalam menerapkan analisis BEP sebagai alat perencanaan laba.?

Dari rumusan masalah diatas, maka penulis menetapkan judul jurnal yaitu : “**Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba.**”

2. Kajian Teori

2.1 Perencanaan Laba

Perencanaan laba, atau yang disebut juga profit planning, merupakan proses pengembangan rencana operasional yang bertujuan untuk mencapai tujuan dan aspirasi perusahaan. Profit memiliki peran penting dalam perencanaan ini karena inti dari rencana adalah mencapai profit yang memuaskan. Anggaran adalah bentuk ekspresi rencana secara finansial dan kuantitatif. Rencana profit perusahaan melibatkan anggaran operasional yang rinci serta perencanaan laporan keuangan

(Ayyubi, 2021). Perencanaan laba (*profit planning*) sering disebut juga sebagai anggaran perencanaan (*planning budget*) atau rencana operasional (*plan operation*)

2.2 Analisis *Break Even Point* (BEP)

Titik impas atau *Break Even Point* (BEP) memiliki definisi yang beragam menurut berbagai ahli, namun secara prinsip memiliki konsep dasar yang serupa. Menurut Darminto dalam (Aminus & Sarina, 2022), mengatakan analisis *Break Even Point*, atau dikenal dengan istilah Titik Impas, adalah metode analisis yang digunakan untuk menentukan jumlah penjualan dan komposisi produk yang diperlukan agar seluruh biaya dalam periode tertentu dapat tercakup. Titik impas adalah saat total biaya sama dengan total pendapatan. Oleh karena itu, pada titik ini, perusahaan tidak menghasilkan laba ataupun mengalami kerugian.

Menurut (Diana, 2021) imengatakan, analisis *Break Even Point* (BEP) adalah kondisi di mana perusahaan beroperasi tanpa memperoleh keuntungan atau mengalami kerugian. Dengan kata lain, di titik ini, perusahaan mencapai nol dalam hal keuntungan dan kerugian. Dengan demikian, *Break Even Point* menggambarkan situasi di mana perusahaan tidak mencatat kerugian atau keuntungan, sehingga total pendapatan dan total biaya menjadi nol. Di samping itu, Analisis *Break Even Point* merujuk pada situasi di mana perusahaan beroperasi tanpa menghasilkan pendapatan (laba) dan tanpa menderita kerugian. Dengan kata lain, dalam situasi ini, jumlah pendapatan yang diterima oleh perusahaan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Dengan analisis ini, manajemen dapat menganalisis bagaimana biaya berperilaku, memahami dampak perubahan biaya variabel dan tetap terhadap laba pada berbagai tingkat produksi, atau menentukan volume produksi yang harus dijual untuk mencapai keuntungan yang optimal.

Analisis *Break Even Point* adalah suatu proses perhitungan yang dilakukan oleh manajemen untuk mengidentifikasi situasi di mana perusahaan tidak mencatat keuntungan atau menderita kerugian, sehingga total pendapatan dan biaya menjadi nol. Dengan kata lain, *Break Even Point* melibatkan hubungan antara volume penjualan, biaya, dan tingkat laba yang akan diperoleh pada tingkat penjualan

tertentu, oleh karena itu sering disebut sebagai analisis biaya, volume, dan laba. Selain itu, analisis *Break Even Point* bermanfaat dalam membentuk kebijakan perusahaan, baik bagi perusahaan yang sudah mapan maupun yang sedang merencanakan perluasan operasi.

2.3 Manfaat *Break Even Point* (BEP)

Menurut (Diana, 2021) manfaat dari analisis titik impas adalah sebagai berikut : Secara umum, analisis *Break Even Point* memberikan pemimpin perusahaan wawasan tentang pola hubungan antara volume penjualan, biaya, dan tingkat laba yang akan dicapai pada level penjualan tertentu. Manfaat lainnya termasuk :

1. Menentukan ambang penjualan minimum yang harus dipertahankan untuk menghindari kerugian perusahaan.
2. Menetapkan target penjualan yang perlu dicapai untuk mencapai tingkat laba tertentu.
3. Mengidentifikasi sejauh mana penurunan penjualan dapat diterima tanpa mengakibatkan kerugian perusahaan.
4. Mempelajari dampak dari perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan terhadap tingkat laba yang diperoleh.

Analisis *Break Even Point* memiliki nilai penting dalam membantu pimpinan perusahaan membuat keputusan yang lebih cerdas dan berinformasi.

2.4 Asumsi Dasar Analisis *Break Even Point*

Analisis titik impas atau *Break Even Point* dipengaruhi oleh berbagai prinsip dasar yang menjadi landasan perhitungannya (Munawir, 2014). Umumnya, konsep atau prinsip dasar yang digunakan dalam analisis titik impas adalah sebagai berikut :

1. Biaya harus bisa dibedakan atau diklasifikasikan menjadi dua kategori, yaitu biaya tetap dan biaya variabel, dan konsep variabilitas biaya harus diterapkan secara akurat.
2. Biaya tetap secara keseluruhan akan tetap konstan hingga mencapai tingkat kapasitas penuh. Biaya tetap adalah biaya yang akan ada bahkan jika perusahaan

berhenti beroperasi, sehingga biaya ini tidak akan berubah meskipun volume produksi atau aktivitas berubah.

3. Biaya variabel akan berubah secara proporsional sejalan dengan perubahan dalam volume penjualan, dan akan selalu ada sinkronisasi antara produksi dan penjualan. Ini berarti biaya variabel akan tetap sama jika diukur per unit produk, terlepas dari jumlah unit yang diproduksi.
4. Harga jual per unit barang akan tetap konstan, tidak akan mengalami perubahan berdasarkan jumlah unit barang yang dijual, dan tidak ada perubahan harga.
5. Hanya satu jenis barang yang dijual atau diproduksi oleh perusahaan. Jika perusahaan menjual lebih dari satu jenis barang, maka komposisi penjualannya (*sales mix*) akan selalu konsisten.

2.5 Klasifikasi Biaya Dalam *Break Even Point*

Setiap perusahaan memerlukan sumber daya atau modal untuk mendukung operasionalnya dan memastikan kelangsungan eksistensinya. Perusahaan yang terlibat dalam produksi barang, misalnya, perlu mengalokasikan dana untuk pengadaan bahan baku serta upah tenaga kerja dalam produksi. Sama halnya, perusahaan yang beroperasi dalam sektor jasa juga memerlukan alokasi dana untuk menyediakan fasilitas yang mendukung kelancaran operasional mereka.

1. Pengertian biaya

Samryn dalam (Aminus & Sarina, 2021), Biaya (*cost*) mengacu terhadap pengeluaran atau jumlah yang harus dikeluarkan dengan tujuan memperoleh barang, jasa atau layanan yang nantinya memberikan manfaat untuk masa mendatang atau melebihi satu periode akuntansi. Secara sederhana, biaya menggambarkan pengorbanan dari sumber daya ekonomi yang diukur dalam bentuk nilai uang untuk mendapatkan aset.

2. Jenis-jenis biaya

Biaya tidak sama dengan beban. (Diana, 2021) analisis biaya ini, ada dua jenis biaya yang dipertimbangkan, yakni biaya tetap dan biaya variabel. Ini berarti bahwa biaya-biaya tersebut dikelompokkan ke dalam dua kategori yang berbeda. Namun, secara umum, memisahkan kedua jenis biaya ini dapat menjadi tugas yang

rumit karena ada biaya yang memiliki karakteristik campuran antara variabel dan tetap. Proses pemisahan biaya ini dapat dilakukan melalui dua pendekatan berikut:

- 1) Pendekatan Analitis, yang mengharuskan kita untuk memeriksa masing-masing jenis biaya dan elemennya secara terpisah, serta memahami sifat-sifat masing-masing biaya.
- 2) Pendekatan Historis, di mana ada pemisahan biaya tetap serta biaya variabel berdasarkan data historis dan nilai-nilai masa lalu.

(Dian, 2021) menjelaskan bahwa pada dasarnya, untuk membuat asumsi dasar yang realistis dalam perencanaan biaya untuk suatu produk, diperlukan pengelompokan biaya yang dilakukan dengan penuh kehati-hatian. Pengelompokan biaya ini yaitu :

- a) Biaya Tetap : Biaya tidak terdapat perubahan secara total, meskipun ada perubahan biasanya pada volume produksi ataupun penjualan. Dalam hal ini, kita mengasumsikan bahwa biaya tetap akan tetap konstan hingga mencapai tingkat kapasitas produksi tertentu. Contohnya yaitu : termasuk gaji, penyusutan aset tetap, bunga, sewa kantor, dan biaya tetap lainnya.
- b) Biaya Variabel : Jumlah keseluruhan biaya ini bervariasi sebagai respons terhadap perubahan volume produksi dan penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa kita membuat asumsi bahwa biaya variabel bervariasi secara proporsional terhadap variasi tingkat penjualan atau produksi. Namun pada kenyataannya, hal ini bisa menjadi lebih rumit, terutama jika organisasi mengalami penurunan penjualan yang signifikan baik yang diberikan maupun yang diterima. Komisi penjualan, kompensasi tenaga kerja langsung, biaya bahan baku, dan biaya variabel lainnya adalah beberapa contoh biaya variabel.
- c) Biaya Semi-Variabel : (Sujarweni, 2019) menyatakan bahwa biaya-biaya ini berfluktuasi secara tidak proporsional sebagai respons terhadap pergeseran volume komoditas yang diproduksi. Baik komponen biaya tetap maupun variabel mempengaruhi variasi biaya keseluruhan dari biaya semi-variabel.

Tabel 1. Penelitian Sebelumnya yang Relevan

No	Pengarang (tahun)	Hasil penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	(Pelu. et al., 2021) Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pt. Telesindo Shop Manado.	Bisnis dapat secara efektif merencanakan pendapatan mereka dengan memanfaatkan penelitian titik impas (BEP) sebagai strategi.	Menganalisis volume penjualan yang harus dipenuhi untuk merencanakan laba.	Penelitian langsung volume penjualan dalam menganalisis BEP sebagai perencanaan laba dengan metode kuantitatif
2	(Aminus, Sarina, 2022) Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pt. Golden Oilindo Nusantara Palembang	Penjualan dan produksi CPO dan Kernel telah melampaui titik impas secara keseluruhan pada tahun 2017 hingga 2021. Dalam hal ini, PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang menggunakan teknik perencanaan laba seperti analisis BEP.	Menganalisis perencanaan laba pada tahun 2022 menggunakan perhitungan BEP.	Penelitian langsung volume penjualan dalam menganalisis BEP sebagai perencanaan laba dengan metode kuantitatif
3	(Agustin et al., 2021) Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Muthia Bakery Di Kabupaten Tanah Datar	Berdasarkan temuan penelitian, hasil penjualan dari produk roti UMKM tersebut pada tahun 2021 melampaui titik impas dan menghasilkan keuntungan.	UMKM dapat merencanakan laba dan mengetahui berapa banyak penjualan untuk mencapai target labanya yang diinginkan di tahun 2022, dimana UMKM tersebut berhasil meningkatkan penjualan dari tahun sebelumnya.	Data diperoleh dari wawancara langsung, dokumentasi dan menggunakan metode kuantitatif
4	(Yulinda, Hasanah, 2022) Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus: P-Irt Tempe Syafira Kecamatan Bagelen Kabupaten Purworejo)	Temuan penelitian menunjukkan bahwa terdapat variasi penjualan dan unit BEP selama sepuluh bulan dari Agustus 2021 hingga Mei 2022.	Metode analisis data menggunakan metode deskriptif dan break even point dalam perencanaan laba.	Penelitian studi langsung pada Industri Rumahan tersebut.
5	(Sudarismiati, 2018)	Perencanaan laba sebesar Rp 175.802.667	Analisis BEP, sebagai teknik	Data diperoleh dari wawancara

	Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Ud. Dapur Sehati	dapat direncanakan pada tahun 2017 oleh UD. Dapur Sehati. Hal ini menunjukkan bagaimana perencanaan keuntungan dapat dilakukan dengan BEP.	perencanaan laba yang dihasilkan usaha.	langsung, dokumentasi dan menggunakan metode kuantitatif
6	(Rosida, 2019) Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Browcyl Brownis Pisang Khas Makassar	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pada perusahaan dapat mencapai BEP dan dapat merencanakan labanya.	Menganalisis volume penjualan yang harus dipenuhi untuk merencanakan laba	Peneliti menggunakan metode deskriptif berdasarkan dari studi kasus
7	(Karnadi, 2019) Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Danbo Dramabox Dc. Collection Di Desa Tribungan Kecamatan Mangarann Kabupaten Situbondo	BEP DC. Collection pdba produk dan bo dramabox mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.	Menggunakan Variabel BEP untuk menghitung BEP dalam unit ataupun rupiah.	Penelitian BEP dari DC. Collection produk danbo dramabox menggunakan metode kuantitatif
8	(Ramadani, 2023) Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Perusahaan (Studi Pada Usaha Dagang Putra Singkong	Usaha dagang tersebut, BEP nya dapat mampu merencanakan laba sehingga perusahaan dapat mencapai efektivitasnya.	Dapat menganalisa serta tau besarnya penjualan BEP yang harus dicapai pada target keuntungan yang telah direncanakan dan penjualan perlu diawasi agar tidak ada kerugian secara materil.	Data diperoleh dari wawancara langsung dan menggunakan metode kuantitatif
9	(Fitriani, 2023) Break Even Point (Bep) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Kecil Menengah Produk Gorengan Pisang Molen Di Kecamatan Muara Uya	Produk Goreng Pisang menggunakan BEP sebagai dasar merencanakan Laba bagi UMKM dan memperoleh laba yang diantisipasi.	Analisis BEP, sebagai teknik perencanaan laba yang dihasilkan bisnis.	Data diperoleh dari UMKM produk Goreng Pisang Molen di Kecamatan Muara Uya dan menggunakan metode kuantitatif

10	(Asyadi, E., Indahsari, S., Azizah, N., & Bastomi, M, 2023) Analisis Break Even Point Pada Umkm Ayam Geprek Pak Iwan	Hasil penelitian yang dilakukan pada UMKM Ayam Geprek milik Bapak Iwan di Jalan Tata Surya, dengan menggunakan BEP multi product diperoleh hasil bahwa titik BEP untuk produk ayam geprek dannasi dalam unit sebanyak 312 unit atau dalam rupiah sebesar Rp 3.395.00. Hasil ini dapat dijadikan acuan bagi pemilik UMKM untuk merencanakan kapasitas produksi atau target penjualan minimum.	Sama- sama bertujuan mengetahui titik impas/BEP dalam merencanakan Laba usaha.	Data didapat menggunakan teknik dokumentasi, wawancara langsung, dan studi pustaka.
----	---	--	--	---

3. Metodologi Penelitian

Penelitian ini, menggunakan pendekatan kualitatif dengan mengambil data yang dihasilkan dari data deskriptif yang merupakan kata-kata tertulis dari fenomena serta perilaku tertentu. Sumber data menggunakan data sekunder yang bersumber dari jurnal dan artikel pendukung lainnya serta teknik studi pustaka, yang melibatkan tinjauan terhadap sumber referensi dalam perpustakaan yang terdiri dari buku-buku yang relevan dengan tema atau topik yang diteliti.

4. Hasil Penelitian

4.1 Analisis *Break Even Point* (BEP) Dapat Diimplementasikan Sebagai Alat Perencanaan Laba Yang Efektif Dalam Lingkungan Bisnis

Dalam mengimplementasikan Analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba yang efektif di dalam lingkungan bisnis yang dinamis, terdapat aspek - aspek penting yang perlu menjadi perhatian. Aspek - aspek penting yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

- a. **Penentuan Titik Impas sebagai Landasan Perencanaan** : Implementasi BEP melibatkan identifikasi titik impas, yaitu titik pada saat pendapatan penjualan

cukup untuk menutup semua biaya produksi dan penjualan tetapi tidak ada laba yang diperoleh (Rosida, 2019). Dalam lingkungan bisnis yang dinamis, penetapan titik impas memberikan landasan yang kokoh untuk perencanaan laba dengan memahami tingkat penjualan minimum yang diperlukan untuk menjaga keseimbangan antara pendapatan dan biaya.

- b. Sensitivitas Terhadap Perubahan Biaya dan Volume Penjualan :** BEP memungkinkan perusahaan untuk mengukur dampak perubahan biaya tetap, biaya variabel, atau volume penjualan terhadap perencanaan laba. Dalam lingkungan yang dinamis, kemampuan untuk menilai sensitivitas ini menjadi kritis dalam menyusun strategi yang responsif terhadap perubahan kondisi pasar atau operasional.
- c. Integrasi dengan Rencana Bisnis Jangka Panjang :** Analisis BEP bukan hanya sekadar alat taktis untuk merespons perubahan singkat, tetapi juga dapat diintegrasikan ke dalam rencana bisnis jangka panjang. Dengan memahami titik impas, perusahaan dapat merencanakan pertumbuhan berkelanjutan dan mengidentifikasi peluang untuk meningkatkan margin keuntungan.
- d. Pertimbangan Risiko dan Ketidakpastian :** Lingkungan bisnis yang dinamis sering kali penuh dengan risiko dan ketidakpastian. Dengan menerapkan BEP, perusahaan dapat mengidentifikasi risiko finansial dan mengelolanya dengan lebih baik. Hal ini membantu perusahaan untuk menjadi lebih tangguh dan mampu menghadapi tantangan yang muncul.
- e. Penyelarasan Strategi Laba dengan Tujuan Keuangan :** BEP memungkinkan penyelarasan antara strategi laba dan tujuan keuangan jangka panjang perusahaan. Dengan memahami kontribusi BEP terhadap perencanaan laba, perusahaan dapat menetapkan strategi yang konsisten dengan visi dan misi organisasi.

Dengan merangkum, implementasi BEP sebagai alat perencanaan laba tidak hanya memberikan pemahaman tentang titik impas, tetapi juga memungkinkan adaptabilitas dan ketangguhan perusahaan di tengah dinamika bisnis yang terus berubah. Analisis ini memberikan wawasan kritis yang mendukung pengambilan keputusan strategis dalam perencanaan laba.

Berikut contoh perhitungan *Break Event Point* :

Jika diasumsikan bahwa biaya tetapnya adalah \$ 50,000, biaya variabel per unit adalah \$5, dan harga jual per unit \$10.

Perhitungan BEP dalam unit :

$$BEP_{Unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variable per Unit}}$$

$$BEP_{Unit} = \frac{\$50,000}{\$10 - \$5} = \frac{\$50,000}{\$5} = 10,000$$

Jadi, titik impas dalam unit adalah 10,000 Unit.

Perhitungan BEP dalam Penjualan :

$$BEP_{Penjualan} = BEP_{Unit} \times \text{Harga Jual per Unit}$$

$$BEP_{Penjualan} = 10,000 \times \$10 = \$100,000.$$

Dengan demikian, titik impas dalam nilai penjualan adalah \$100,000.

Artinya, perusahaan perlu menjual 10,000 unit untuk menghasilkan penjualan sebesar \$100,000 untuk menutupi biaya tetap dan biaya variabel serta mencapai nol.

4.2 Analisis *Break Even Point* (BEP) Dapat Mempengaruhi Volume Penjualan Perencanaan Laba

Dengan mengetahui besaran titik impas, perusahaan dapat menentukan banyaknya produk minimum yang akan dijual serta harga jua agar mencapai keuntungan yang ditargetkan. Analisis BEP memiliki dampak yang signifikan dalam mempengaruhi volume penjualan dan strategi pemasaran perusahaan. Berikut adalah beberapa cara di mana BEP memainkan peran penting dalam memengaruhi volume penjualan :

a) Penetapan Harga yang Kompetitif :

Analisis BEP membantu perusahaan menentukan harga jual kompetitif. Dengan memahami biaya tetap serta variabel, perusahaan bisa mengenakan harga jual

mencakup biaya juga memberikan keuntungan, tanpa mempengaruhi daya saing produk di pasar.

b) Penentuan Volume Penjualan Minimum :

BEP menetapkan volume atau banyaknya penjualan minimum yang dibutuhkan untuk tercapainya target titik impas. Dengan mengetahui angka ini, perusahaan dapat merencanakan strategi pemasaran untuk mencapai atau melebihi volume penjualan yang dibutuhkan.

c) Perencanaan Promosi dan Diskon :

Memahami BEP memungkinkan perusahaan merencanakan promosi dan diskon dengan lebih efektif. Misalnya, dengan menawarkan diskon pada volume penjualan tertentu, perusahaan dapat mendorong penjualan di atas titik impas, meningkatkan laba bersih.

d) Identifikasi Opsi Peningkatan Volume :

Analisis BEP membantu perusahaan mengidentifikasi opsi untuk meningkatkan volume penjualan di atas titik impas. Ini dapat melibatkan strategi pemasaran baru, ekspansi ke pasar baru, atau pengenalan produk tambahan.

e) Evaluasi Efek Peningkatan Volume Terhadap Laba Bersih :

Dengan mengetahui BEP, perusahaan dapat mengevaluasi efek peningkatan volume penjualan terhadap laba bersih. Setiap penjualan di atas titik impas memberikan kontribusi langsung pada laba bersih, dan BEP membantu mengidentifikasi sejauh mana peningkatan tersebut dapat memberikan keuntungan.

f) Penyesuaian Strategi Pemasaran :

Analisis BEP memungkinkan penyesuaian strategi pemasaran berdasarkan biaya dan volume penjualan. Perusahaan dapat mengadaptasi strategi pemasaran mereka untuk mencapai titik impas lebih cepat atau meningkatkan margin laba.

g) Manajemen Persediaan yang Efisien :

Analisis BEP membantu perusahaan dalam manajemen persediaan yang efisien. Dengan mengetahui volume penjualan minimum, perusahaan dapat mengoptimalkan persediaan untuk menghindari biaya penyimpanan yang tidak perlu.

Contoh studi kasus misalnya pada perusahaan XYZ :

Perusahaan XYZ memproduksi widget dengan biaya tetap sebesar \$40,000 per bulan.

Biaya variable per unit widget adalah \$8, dan harga jual per unit adalah \$20

Perhitungan BEP dalam unit :

$$BEP_{Unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variable per Unit}}$$

$$BEP_{Unit} = \frac{\$40,000}{\$20 - \$8} = \frac{\$40,000}{\$12} = 3,333.33 \text{ dibulatkan menjadi } \$3,3334 \text{ unit.}$$

Jadi, titik impas dalam unit adalah 3,334 Unit.

Perhitungan BEP dalam Penjualan :

$$BEP_{Penjualan} = BEP_{Unit} \times \text{Harga Jual per Unit}$$

$$BEP_{Penjualan} = 3,334 \times \$20 = \$66,680.$$

Jadi, titik impas dalam nilai penjualan adalah \$66,680.

Kita asumsikan perusahaan berencana meningkatkan volume penjualan sebesar 10%.

$$\text{Volume Penjualan Baru} = 110\% \times BEP_{Unit}$$

$$\text{Volume Penjualan Baru} = 110\% \times 3,334 = 3,667.4$$

$$\text{Pendapatan Baru} = \text{Volume Penjualan Baru} \times \text{Harga Jual per Unit}$$

$$\text{Pendapatan Baru} = 3,667.4 \times \$20 = \$73,348.$$

Dengan peningkatan volume penjualan sebesar 10%, titik impas dalam unit menjadi sekitar 3,667 unit, dan titik impas dalam nilai penjualan menjadi sekitar \$73,348.

Lalu, jika kita asumsikan perusahaan memproyeksikan penurunan volume penjualan sebesar 15%.

$$\text{Volume Penjualan Baru} = 85\% \times BEP_{Unit}$$

$$\text{Volume Penjualan Baru} = 85\% \times 3,334 = 2,834.$$

$$\text{Pendapatan Baru} = \text{Volume Penjualan Baru} \times \text{Harga Jual per Unit}$$

$$\text{Pendapatan Baru} = 2,834 \times \$20 = \$56,680.$$

Dalam situasi ini perusahaan mengidentifikasi risiko finansial terkait dengan penurunan volume penjualan dan penurunan pendapatan menjadi \$56,680.

Contoh studi kasus ini menggambarkan bagaimana pemahaman BEP yang baik dapat sebagai informasi dalam perencanaan strategis dan mengambil keputusan yang tepat terkait upaya peningkatan penjualan, mengidentifikasi risiko finansial serta memaksimalkan keuntungan (Sudarismiati, 2018) dan juga memberikan pemahaman tentang bagaimana perubahan variabel, seperti volume penjualan, dapat memengaruhi pencapaian titik impas dan laba bersih.

4.3 Faktor-faktor eksternal *Break Even Point* (BEP) Dalam Menerapkan Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba

Dalam menerapkan Analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba, perusahaan perlu mempertimbangkan sejumlah faktor eksternal yang dapat memengaruhi hasil analisis dan perencanaan keuangan. Berikut beberapa faktor yang perlu diperhitungkan :

a) Perubahan dalam Permintaan Pasar :

Fluktuasi permintaan pasar dapat secara signifikan mempengaruhi volume penjualan. Perusahaan perlu memonitor tren dan perubahan dalam perilaku konsumen untuk membuat proyeksi yang lebih akurat dalam analisis BEP.

Contoh: Penurunan permintaan konsumen terhadap produk tertentu karena tren atau preferensi baru.

b) Perubahan Regulasi Industri :

Adanya perubahan dalam regulasi industri, seperti kebijakan pajak atau aturan lingkungan, dapat berdampak pada biaya operasional dan struktur biaya. Perusahaan harus memahami dampak regulasi terhadap BEP dan memperbarui analisis secara berkala.

Contoh: Pemerintah mengenakan pajak baru pada industri tertentu, meningkatkan biaya operasional.

c) Variabilitas Biaya Bahan Baku :

Jika perusahaan bergantung pada bahan baku tertentu, fluktuasi harga bahan baku dapat memengaruhi biaya variabel. Pengelolaan biaya variabel menjadi

krusial dalam perencanaan keuangan perusahaan karena berdampak langsung pada tingkat laba dan volume penjualan (Aminus & Sarina, 2022). Perubahan ini harus dipertimbangkan dalam analisis BEP untuk mengantisipasi dampaknya terhadap laba bersih.

Contoh: Harga kenaikan tiba-tiba bahan baku utama dalam rantai pasokan perusahaan.

d) Kompetisi di Pasar :

Tingkat kompetisi di pasar dapat mempengaruhi harga jual dan volume penjualan. Analisis BEP harus mempertimbangkan respons bersaing dan strategi harga pesaing untuk mengidentifikasi potensi risiko dan peluang.

Contoh: Penurunan harga oleh kompetitor untuk mendapatkan pangsa pasar yang lebih besar.

e) Perubahan Teknologi :

Kemajuan teknologi dapat memengaruhi efisiensi operasional dan biaya produksi. Perusahaan perlu memperhitungkan dampak perubahan teknologi terhadap BEP untuk menjaga daya saing.

Contoh: Pengenalan mesin produksi baru yang dapat meningkatkan efisiensi tetapi juga memerlukan investasi modal.

f) Pasar Global dan Nilai Tukar Mata Uang :

Jika perusahaan beroperasi di pasar global, fluktuasi nilai tukar mata uang dapat memengaruhi harga jual dan biaya impor. Analisis BEP harus memperhitungkan ketidakpastian ini untuk merencanakan keuangan secara akurat.

Contoh: Pelemahan mata uang lokal terhadap mata uang asing dapat meningkatkan biaya impor bahan baku.

g) Siklus Ekonomi :

Perubahan dalam siklus ekonomi, seperti resesi atau pertumbuhan ekonomi, dapat memengaruhi daya beli konsumen dan kebijakan pengeluaran bisnis.

Perusahaan perlu memahami kondisi ekonomi yang mungkin memengaruhi pencapaian BEP.

Contoh: Resesi ekonomi yang mengakibatkan penurunan daya beli konsumen.

h) Perubahan dalam Preferensi Konsumen :

Perubahan dalam preferensi konsumen, tren gaya hidup, atau preferensi produk dapat memengaruhi permintaan produk perusahaan. Analisis BEP harus memperhitungkan faktor-faktor ini untuk meramalkan dengan lebih akurat.

Contoh: Peningkatan minat konsumen terhadap produk ramah lingkungan, mengubah permintaan pasar.

5. Kesimpulan

Titik Impas (*Break Even Point* - BEP) adalah situasi di mana perusahaan tidak mencapai laba maupun mengalami kerugian. Analisis Titik Impas (BEP) adalah sebuah metode untuk menentukan pada tingkat produksi atau penjualan berapa suatu perusahaan akan berada pada posisi impas, atau dengan kata lain, titik di mana penerimaan dan pengeluaran seimbang. Oleh karena itu, Titik Impas (BEP) ini memiliki signifikansi penting dalam pengambilan keputusan bisnis oleh manajemen, karena membantu mereka memahami karakteristik biaya secara keseluruhan, harga jual, biaya variabel, dan biaya tetap. Hal ini diperlukan untuk mendukung manajemen dalam perencanaan laba yang akurat, sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan yang optimal. Dengan menggunakan Titik Impas, manajemen dapat menentukan jumlah produksi atau penjualan yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan.

Dalam perhitungan Titik Impas, terdapat beberapa asumsi dasar yang harus dipenuhi. Setidaknya ada empat faktor kunci yang harus dipertimbangkan untuk menghitung Titik Impas, yaitu biaya tetap, biaya variabel, harga jual per unit, dan volume produksi atau penjualan maksimum. Analisis Titik Impas memberikan dasar yang kuat bagi perencanaan produksi dan penjualan oleh manajemen. Namun, perlu diingat bahwa metode ini juga memiliki beberapa kelemahan terkait dengan asumsi linearitas, klasifikasi biaya, dan jangka waktu penggunaan. Terdapat beberapa

metode perhitungan Titik Impas, termasuk metode persamaan, metode kontribusi unit, dan metode grafis. Ketiga metode ini, apabila diterapkan dengan benar, akan menghasilkan angka yang serupa.

5.1 Saran

Melalui analisis ini, perusahaan dapat menentukan pada tingkat volume penjualan berapa mereka akan berada dalam keadaan tidak mengalami kerugian atau mencapai laba. Selain itu, analisis titik impas juga membantu perusahaan menentukan angka penjualan minimum yang perlu dicapai untuk mencapai target laba yang telah ditetapkan. Pentingnya penerapan metode perhitungan Titik Impas (BEP) adalah untuk memastikan keakuratan data yang digunakan dalam perhitungan dan analisis. Hal ini dilakukan agar terhindar dari kesalahan dalam perhitungan data, yang dapat berdampak signifikan pada manajemen keuangan perusahaan. Dengan menggunakan analisis Titik Impas, perusahaan diharapkan dapat meningkatkan efisiensi dalam produksi guna mengurangi biaya variabel yang dapat memengaruhi besarnya laba yang akan diperoleh.

6. Daftar Pustaka

- Agustin, M. A., Saleh, S. M., & Amor, A. "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Muthia Bakery Di Kabupaten Tanah Datar". *Jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam*, (2021). 1-16.
- Aminus, R., & Sarina, R. "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang". *Jurnal Manajemen*, 10(3): (2022).
- Asyadi, E., Indahsari, S., Azizah, N., & BASTOMI, M. "Analisis Break Even Point Pada Umkm Ayam Geprek Pak Iwan". *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Manajemen*, (2023).
- Billary, A. "Evaluasi Perhitungan Harga Pokok Produksi Air Pada Pdam Kabupaten Barito Utara (Doctoral dissertation, Universitas Atma Jaya Yogyakarta). (2021).
- Dewi Fitriani, I. S. "Break Event Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Kecil Menengah Produk Gorengan Pisang Molen Di Kecamatan Muara

- Uya Bulan November-Desember 2021". *Jurnal Mahasiswa Administrasi Publik Dan Administrasi Bisnis*, 6(1) : (2023).
- Diana, Shinta Rahma. "Analisis Laporan Keuangan dan Aplikasinya". Jakarta: *Inmedia*. (2021).
- Garaika & Feriyana. "Akuntansi Manajemen". Lampung : *CV. Hira Tech*. (2020).
- Karnadi, A. D. H. "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Danbo Dramabox Dc. Collection Di Desa Tribungan Kecamatan Mangaran Kabupaten Situbondo". *Ecobuss*, 7(1) : (2019). 1-14.
- Kamaruddin A. "Akuntansi manajemen : dasar-dasar konsep biaya dan pengambilan keputusan. PT Raja Grafindo Persada". (2015).
- Machfoedz, M. U. "Akuntansi Manajemen Perencanaan dan Pembuatan Keputusan Jangka Pendek. Edisi Kelima". Buku, 1. (1996).
- Munawir. "Analisa Laporan Keuangan. Edisi 4". Yogyakarta: *Liberty*. (2014).
- Nurinaya. "Perencanaan Kapasitas Produksi melalui Analisis Break Even Point (BEP) pada Outlet Bakso Seafood dan Kebab Alfamidi". *Jurnal Mirai Management*, (2022). 247-255.
- Pelu, F. I., Pangemanan, S. S., & Tirayoh, V. Z. "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Telesindo Shop Manado". *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 9(3) : (2021).
- Putri Patricia Ramadani, H. M. Z. H. "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Perusahaan (Studi Pada Usaha Dagang Putra Singkong)". *Ekonomi Dan Bisnis*, 11(1) : (2023).
- Rahmi Aminus, R. S. "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Golden Oil Indo Nusantara Palembang". *Jurnal Manajemen*, 10(3) : (2022).
- Rosida. "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaanbrowcyl Brownis Pisang khas Makassar". *Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 1(1) : (2019).
- Rusmayanti, S. Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Jus Jagung Enak. *Jurnal AKRAB Juara*, (2021). 182-195.

Sudarismiati, A. Z. A. "Analisis Break Even Point (Bep) Sebagai Alat perencanaan Laba Pada UD. Dapur Sehatidesa Semiring Kabupaten Situbondo". *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Growth*, 16(2) : (2018).

Yulinda, Uswatun Hasanah, D. P. U. "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus: P-IRT Tempe Syafira Kecamatan Bagelen Kabupaten Purworejo). *Surya Agitama : Jurnal Ilmu Pertanian dan Perternakan*. 11 (2) : (2022). 159-173