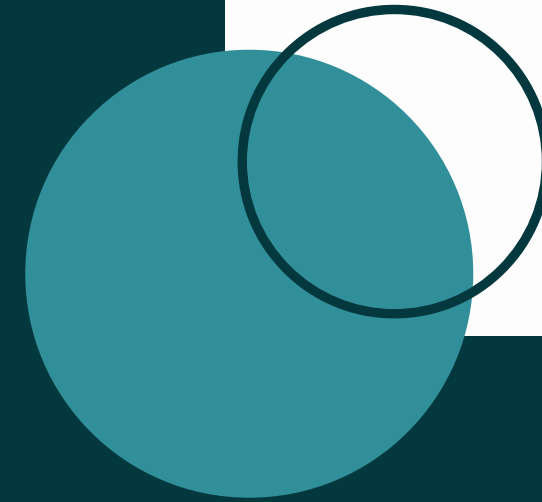


KELOMPOK 1

Break Even Point

Manajemen Keuangan



KELOMPOK 1

NAMA ANGGOTA

Dinda Tiara Sani (170304200035)

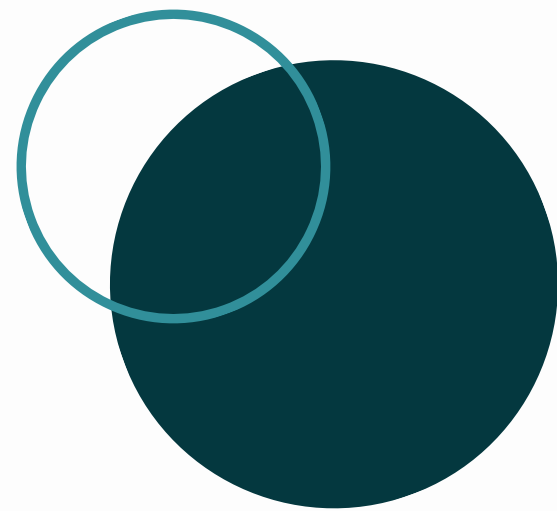
Bayu Pangestu Adjie (170304200014)

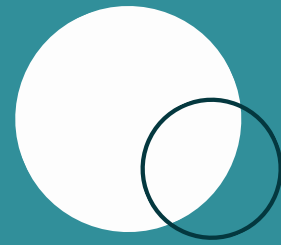
Isak Valentino Ayowembun (170304200033))

Muahmmad Aksyal (170304200037))

Ali Izzatul Ihsan (170304200004)

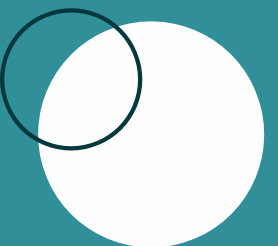
Adinda Fasha (170304210030)





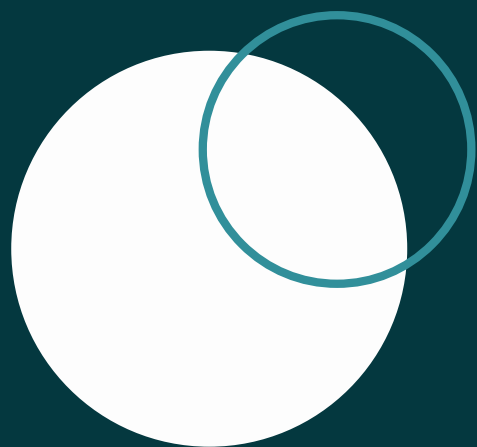
Pengertian Break Even Point

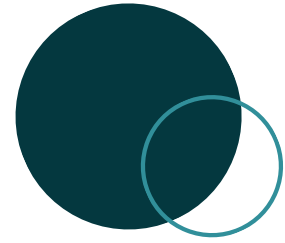
KONDISI DIMANA PENDAPATAN DAN MODAL YANG DIKELUARKAN BERADA DI TITIK YANG SAMA SEHINGGA TIDAK ADA KERUGIAN ATAU KEUNTUNGAN.



MANFAAT BEP

1. Mengetahui total biaya yang dibutuhkan saat memproduksi sejumlah barang
2. Menentukan Margin Of Safety Margin
3. Mengatasi Masalah Sales Mix
4. Sebagai dasar untuk menentukan perhitungan keuntungan.
5. Untuk memperkirakan waktu akan balik modal
6. Guna menganalisis profitabilitas suatu bisnis
7. Menjadi pedoman untuk perusahaan mengetahui banyaknya nilai investasi



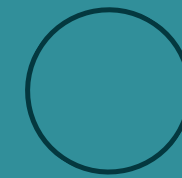


BREAK EVEN POINT UNTUK LEBIH DARI SATU MACAM PRODUK

SESUAI ASUMSI YANG ADA, ANALISIS BEP DIGUNAKAN BAGI PERUSAHAAN YANG MENJUAL SATU MACAM PRODUK SAJA. APANILA PERUSAHAAN MENJUAL 2 MACAM PRODUK ATAU LEBIH, MAKA KOMPOSISI ATAU PERIMBANGAN PENJUALANNYA (SALES MIX) RASIO KONTRIBUTSI MARJINNYA HARUS TETAP. RASIO KONTRIBUTSI MARJIN MERUPAKAN PERIMBANGAN ANTARA KONTRIBUTSI MARJIN DENGAN PENJUALAN. SEDANGKAN KONTRIBUTSI MARJIN MERUPAKAN SELISIH ANTARA PENJUALAN DENGAN BIAYA VARIABLE. DALAM BEP DIPEROLEH:

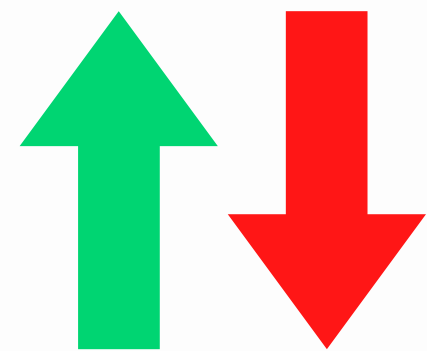
$$\text{BEP (DALAM RUPIAH)} = \frac{FC}{(1 - VC/P)}$$

1 – VC/S MERUPAKAN RASIO KONTRIBUSI MARJIN. APABILA DUA PRODUK MEMILIKI RASIO KONTRIBUSI MARJIN YANG BERBEDA, MAKA PERBEDAAN SALES MIX KEDUA PRODUK TERSEBUT AKAN MERUBAH BEP.



TETAPI APABILA DUA PRODUK MEMILIKI RASIO KONTRIBUSI MARJIN YANG SAMA, MAKA PERUBAHAN SALES MIX TIDAK MERUBAH BEP TOTAL KEDUA PRODUK TERSEBUT. UNTUK LEBIH JELASNYA DIBERIKAN CONTOH SEBAGAI BERIKUT:

Efek perubahan berbagai faktor terhadap Break Event Poin (BEP)



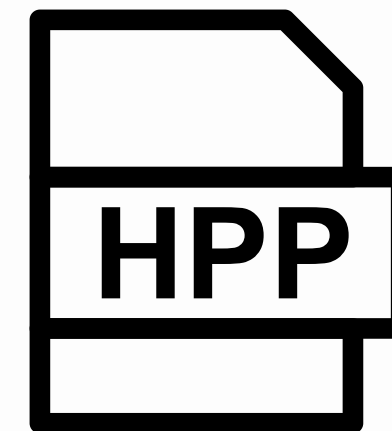
Pengaruh perubahan harga jual per unit



Pengaruh perubahan penjualan campuran



Pengaruh perubahan biaya tetap dan/atau biaya variabel



Pengaruh Penentuan harga jual minimal

CONTOH

Sebuah perusahaan bekerja dengan biaya tetap (FC) sebesar Rp. 400.000 per tahun. biaya variable per unit sebesar Rp.60,-. sedangkan harga jual perunitnya adalah Rp.100,- . kapasitas normal perusahaan sebesar 15.000 unit per tahun

BERAPAKAH BEP DALAM UNIT DAN RUPIAH?

$$\text{Biaya variable (VC)} = 60Q$$

$$\text{Total biaya (TC)} = \text{FC} + \text{VC} = 400.000 + 60Q$$

$$\text{Total penghasilan (TR)} = P \times Q = 100 Q$$

$$\text{BEP tercapai pada saat TR} = \text{TC}$$

$$100 Q = 400.000 + 60Q$$

$$40Q = 400.000 \rightarrow Q = \text{Rp. } 10.000$$

JADI BEP TERCAPAI PADA JUMLAH PRODUK SEBESAR 10.000 UNIT ATAU PADA SAAT PENGHASILAN DAN BIAYA MENCAPAI SEBESAR RP. 1.000.000

CONTOH

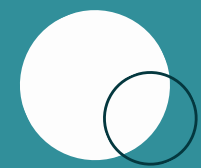
APABILA HARGA NAIK MENJADI RP. 160,- PER UNIT
BERAPA BEP-NYA?

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{P/u} - \text{VC/u}} =$$
$$400.000 / (160 - 60) = 4000 \text{ unit}$$

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = \frac{\text{FC}}{1 - \text{VC/P}} \text{ atau}$$
$$400.000 / (1 - 60/160) = \text{Rp.640.000}$$

Jadi BEP tercapai pada jumlah produk sebesar 4000 unit, yang berarti turun dari nilai semula sebesar 10.000 unit jika kita menghitung BEP sebelum harga naik, atau pada saat penghasilan / biaya mencapai sebesar Rp.640.000.

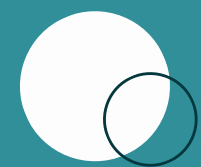
Faktor Peningkat dan Penurun Break Event Poin (BEP) Perusahaan



**Jumlah Penjualan dan
Permintaan Barang**



**Operasional
Produksi**



**Kondisi
lingkungan bisnis**



Harga Jual Produk

Terimakasih