



# Manajemen Keuangan

## Pertemuan 9

Dr.Mohammad Benny Alexandri, S.E., M.M.  
Muhammad Iqbal Kusmana, S.E., M.Ak. Ak.

## Pendahuluan

Dalam rangka memproduksi atau menghasilkan suatu produk, baik barang maupun jasa, perusahaan terkadang perlu terlebih dulu merencanakan berapa besar laba yang ingin diperoleh.

Artinya dalam hal ini besar laba merupakan prioritas yang harus dicapai perusahaan, di samping hal-hal lainnya.

Agar perolehan laba mudah ditentukan, salah satu caranya adalah perusahaan harus mengetahui terlebih dulu berapa titik impasnya.

Artinya perusahaan beroperasi pada jumlah produksi atau penjualan tertentu sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan.



## Pendahuluan

Konsep break even point ini sangat membantu perusahaan yang memproduksi produk dan menyediakan produknya kepada customer (contoh: produksi bola, baju, mie instan,)

Namun apabila produk tersebut "custom" dimana customer yang menentukan spesifikasinya, maka perusahaan tidak bisa menggunakan metode ini. Dikarenakan perusahaan tidak bisa menghitung biaya variabel dimana kita belum tau produk yang akan kita produksi. (contoh pembuatan baju pernikahan, percetakan mencetak undangan, brosur dll)



## Pengertian Break Even Poin / Titik Impas

- **Menurut Mulyadi** (2001:232) menyatakan bahwa:

Titik impas (break even point) adalah keadaan suatu usaha yang memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (revenue) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.

- **Menurut Munawir** (2004:184) menyatakan bahwa:

“Break even point adalah suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (Penghasilan=Total Biaya)”.



## Pengertian Break Even Poin / Titik Impas

Berdasarkan pengertian sebelumnya dapat diartikan bahwa yang dimaksud dengan **break even point (titik impas)** adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba ataupun tidak menderita kerugian.

Sehingga perusahaan dikatakan impas jika jumlah pendapatan yang diperoleh sama besarnya dengan jumlah biaya yang dikeluarkan.



## Tujuan Analisis Titik Impas

Penggunaan analisis titik impas bagi perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum analisis titik impas digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan, dan produksi.

Terdapat beberapa keuntungan bagi para manajer dalam mengambil keputusan apabila mengetahui hasil analisis titik impas.

Misalnya dengan informasi tersebut, manajer mampu meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan memprediksi keuntungan yang diharapkan.



## Tujuan Analisis Titik Impas

Penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, yaitu:

### **1. Mendesain spesifikasi produk;**

Dalam mendesain suatu produk, diperlukan suatu pedoman yang memberi arah bagi manajemen untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan biaya dan harga.

Analisis titik impas memberikan perbandingan antara biaya dengan harga untuk berbagai desain sebelum spesifikasi produk ditetapkan.

Hal ini disebabkan biaya sangat besar pengaruhnya terhadap harga. Dengan analisis titik impas, kita dapat menguji terlebih dulu kelayakan suatu produk.



## Tujuan Analisis Titik Impas

### **2. Menentukan harga jual per satuan**

Penentuan harga jual per satuan, sangat penting agar harga jual dapat diterima pelanggan. Di samping pertimbangan biaya yang akan dikeluarkan, harga jual juga terkait dengan pihak pesaing yang memiliki produk yang sejenis.

Jika penentuan harga jual terlalu rendah, perusahaan tidak akan mampu menutupi semua atau sebagian biaya yang akan dikeluarkan.

Demikian pula jika melebihi harga jual dari pesaing dan tidak diimbangi dengan kualitas dan pelayanan, perusahaan juga tidak akan mampu memaksimalkan penjualan seperti yang telah ditentukan.



## Tujuan Analisis Titik Impas

### **3. Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian**

Maksud penentuan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian adalah agar perusahaan mampu menentukan batas jumlah produksi dalam kondisi tidak rugi dan tidak laba dari kapasitas produksi yang dimilikinya.

Dengan demikian, akan memudahkan perusahaan untuk mempertimbangkan apakah harga jual sudah layak jika dikaitkan dengan biaya yang dikeluarkan dan kapasitas produksi yang dimiliki.



## Tujuan Analisis Titik Impas

### **4. Memaksimalkan jumlah produksi**

Arti memaksimalkan jumlah produksi adalah dengan analisis titik impas, kita akan atau tahu, apakah jumlah produksi sudah maksimal atau belum. Tujuannya adalah agar jangan sampai ada kapasitas produksi yang menganggur. Kemudian perusahaan juga mampu menjaga agar memproduksi secara efisien.



## Tujuan Analisis Titik Impas

### **5. Merencanakan laba yang diinginkan**

Arti menentukan perencanaan laba yang diinginkan adalah manajemen mampu merencanakan laba yang diinginkan dengan kapasitas produksi yang dimiliki tentunya. Besarnya laba dapat kita ukur dari batas minimal produk atau dari total rupiah yang diproduksi. Kemudian mampu merencanakan atau menentukan jumlah keuntungan setiap unit produksi yang dijual



## Rumusan yang Digunakan Dalam Analisis Titik Impas

Untuk mencari titik impas dapat kita dapat gunakan beberapa model rumus. Pemakaian rumus dapat dilakukan sesuai dengan keinginan dan tujuan pemakai. Hanya saja masing-masing rumus memiliki keuntungan atau kelebihan masing-masing.

Misalnya rumus matematika dengan grafik tentu memberikan informasi yang berbeda dalam arti luas, seperti lengkap tidaknya informasi yang diberikan dan kemudahan dalam menggunakan.



## Rumusan yang Digunakan Dalam Analisis Titik Impas

Berikut ini beberapa model rumus yang dapat digunakan dalam analisis titik impas:

### 1. Dengan Rumus Matematika.

#### A. Analisis Titik Impas Dalam Unit



$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}/\text{Unit}}$$

## Rumusan yang Digunakan Dalam Analisis Titik Impas

### B. Analisis Titik Impas Dalam Rupiah

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{\text{VC} - \frac{\text{S}}{1}}$$



## Rumusan yang Digunakan Dalam Analisis Titik Impas

Di mana:

BEP (Break Even Point) = Analisis Titik Impas

FC (Fixed Cost) = Biaya Tetap

VC (Variabel Cost) = Biaya Variabel Persatuan

P (Price) = Harga Jual Persatuan

S (Sales Volume) = Jumlah Penjualan



## Contoh Soal

### Contoh Kasus:

PT Sungailiat memiliki usaha di bidang alat perkakas gergaji dengan data sebagai berikut.

1. Kapasitas produksi yang mampu dipakai adalah 100.000 unit mesin gergaji.
2. Harga jual persatuan diperkirakan Rp5.000,00/unit.
3. Total biaya tetap sebesar Rp150.000.000,00 dan total biaya variabel sebesar Rp250.000.000,00.

Perincian masing-masing biaya adalah sebagai berikut.

#### 1. Biaya Tetap (Fixed Cost):

Overhead pabrik	Rp 60.000.000,00
Biaya distribusi	Rp 65.000.000,00
Biaya administrasi dan umum	<u>Rp 25.000.000,00</u>
Total biaya tetap	Rp 150.000.000 ,00

#### 2. Biaya Variabel (Variabel Cost):

Biaya bahan langsung	Rp 70.000.000,00
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 85.000.000,00
Overhead pabrik	Rp 20.000.000,00
Biaya distribusi	Rp 45.000.000,00
Biaya administrasi dan umum	<u>Rp 30.000.000,00</u>
Total biaya variabel	Rp250.000.000,00

Pertanyaan:

Cari titik impas baik dalam unit maupun rupiah.

## Contoh Soal

Jawab:

Kapasitas produksi 100.000 unit

Harga jual per unit Rp5.000,00

Total penjualan 100.000 unit x Rp5.000,00 = Rp500.000.000,00

$$\text{Biaya tetap unit} = \frac{\text{Rp}150.000.000}{100.000} = \text{Rp}1.500,00/\text{unit}$$

$$\text{Biaya variabel unit} = \frac{\text{Rp}250.000.000}{100.000} = \text{Rp}2.500,00/\text{unit}$$

## Contoh Soal

Untuk mencari BEP dalam unit adalah sebagai berikut.

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Rp}150.000.000,-}{\text{Rp}5.000 - \text{Rp}2.500,-} = 60.000 \text{ unit}$$

Kemudian, mencari BEP dalam rupiah adalah sebagai berikut.

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Rp}150.000.000,-}{1 - \frac{\text{Rp}250.000.000,-}{\text{Rp}500.000.000,-}} = \text{Rp}300.000.000,00$$

Cara lain dapat dilakukan untuk membuktikan kedua hasil tersebut dengan:

$$\text{BEP} = \text{Unit BEP} \times \text{harga jual unit}$$

$$\text{BEP} = 60.000 \text{ unit} \times \text{Rp}5.000 = \text{Rp}300.000.000,00$$

## Contoh Soal

### 2. Dengan Coba-Coba

Artinya kita mencoba memasukkan angka-angka yang kita inginkan sehingga akan terlihat batas laba atau rugi untuk setiap penjualan seperti berikut ini.

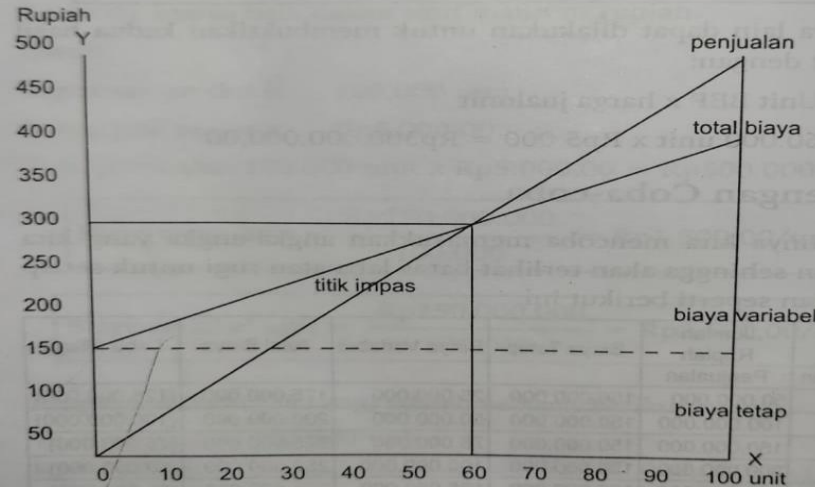
Jumlah Unit Penjualan	Jumlah Rupiah Penjualan	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Total Biaya	Laba (Rugi)
10.000	50.000.000	150.000.000	25.000.000	175.000.000	(125.000.000)
20.000	100.000.000	150.000.000	50.000.000	200.000.000	(100.000.000)
30.000	150.000.000	150.000.000	75.000.000	225.000.000	(75.000.000)
40.000	200.000.000	150.000.000	100.000.000	250.000.000	(50.000.000)
50.000	250.000.000	150.000.000	125.000.000	275.000.000	(25.000.000)
<b>60.000</b>	<b>300.000.000</b>	<b>150.000.000</b>	<b>150.000.000</b>	<b>300.000.000</b>	<b>0</b>
70.000	350.000.000	150.000.000	175.000.000	325.000.000	25.000.000
80.000	400.000.000	150.000.000	200.000.000	350.000.000	50.000.000
90.000	450.000.000	150.000.000	225.000.000	375.000.000	75.000.000
100.000	500.000.000	150.000.000	250.000.000	400.000.000	100.000.000

# Contoh Soal

## 3. Dengan Grafik

Dari grafik di atas terlihat bahwa untuk tiap-tiap masing unit penjualan terdapat informasi yang lengkap seperti setiap rupiah penjualan, biaya tetap, biaya variabel, total biaya maupun laba atau rugi. Jadi manajemen dapat melihat jika akan memproduksi sekian unit, akan terlihat seluruh komponen di atas. BEP melalui grafik tampak jelas ditunjukkan baik dari segi unit maupun rupiah yang diperoleh.

Bentuk grafik:



Keterangan:

Sumbu X menggambarkan besarnya volume produksi atau penjualan  
Sumbu Y menggambarkan besarnya biaya dan penghasilan penjualan



## Contoh Soal

4. Bila ingin untung ..... Berapa unit yang harus dijual?

Unit dibutuhkan = (Laba diharapkan: Margin kontribusi)+break even point dalam unit

\*Margin kontribusi= Harga jual - Biaya Variabel

5. Bila ada banyak produk, contoh produk a, b, c mau melihat yang lebih menguntungkan?  
Gunakan rasio margin kontribusi

Rasio margin kontribusi = margin kontribusi / harga jual

Semakin besar hasil rasio margin kontribusi suatu produk (misal produk a) dari produk lainnya (misal produk b) mengartikan bahwa lebih menguntungkan memproduksi produk a dari pada produk b

