

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Break Even Point

Berhasil tidaknya suatu perusahaan dalam menjaga eksistensinya pada umumnya ditandai dengan kemampuan di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu tugas manajemen adalah merencanakan masa depan perusahaan, agar semua kemungkinan dan kesempatan yang akan datang telah direncanakan.

Pengertian Break Even Point menurut Bambang Riyanto (1995:359) analisa Break Even adalah “Suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan”.

Pengertian Break Even menurut Mulyadi (1993:230) adalah

“Suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi, atau dengan kata lain suatu usaha dikatakan Break Even apabila jumlah penghasilan sama dengan biaya, atau apabila marginal income hanya dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap”.

Pengertian Break Even menurut Munawir (2002:184), Break Even adalah **“Suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan tidak memperoleh laba dan dan tidak menderita rugi”**. Sedangkan menurut Sofyan Syafri Harahap (1998:358), Break Even adalah **“Suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami laba juga tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan”**.

Pengertian break even menurut oleh Charles T. Horngren & George Foster (1992:50) adalah **“Titik kegiatan (volume penjualan) dimana total pendapatan (*revenue*) sama dengan total beban (*expense*), yakni tidak berlaba ataupun rugi”**.

Husein Umar (1997:118) memberikan definisi : Break Even **“Merupakan keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi”**. Sedangkan Supriyono (1990:332) memberikan definisi yang hampir sama yaitu :

“Break Even sering disebut dengan impas atau pulang pokok adalah suatu keadaan perusahaan dimana jumlah total penghasilan besarnya sama dengan jumlah total biaya, atau suatu keadaan perusahaan dimana rugi labanya sebesar nol, perusahaan tidak memperoleh laba tetapi tidak juga menderita rugi”.

Dari definisi tersebut di atas ditarik kesimpulan bahwa break even adalah suatu analisa untuk menentukan titik keseimbangan antara biaya dan pendapatan

pada tingkat volume tertentu sehingga perusahaan tidak memperoleh laba tetapi tidak juga menderita kerugian.

B. Asumsi Break Even Point

Dalam mengadakan analisa break even digunakan asumsi-asumsi dasar sebagai berikut :

1. Biaya di dalam perusahaan dibagi dalam golongan biaya variabel dan golongan biaya tetap.
2. Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah-ubah secara proporsional dengan volume produksi atau penjualan. Ini berarti bahwa biaya variabel per unitnya adalah tetap sama.
3. Besarnya biaya tetap secara totalitas tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi atau penjualan. Ini berarti bahwa biaya tetap per unitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.
4. Harga jual per unit tidak berubah selama periode yang dianalisa.
5. Perusahaan hanya memproduksi satu macam produk. Apabila diproduksi lebih dari satu macam produk perimbangan penghasilan penjualan antara masing-masing produk atau 'sales mix-nya' adalah tetap konstan.

C. Kegunaan Break Even Point

Menurut Soehardi Sigit (1997:2), analisa break even disamping membuat gambaran tentang hubungan biaya, volume, laba juga memberikan kegunaan lainnya yaitu :

1. Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu. jadi dapat digunakan untuk perencanaan laba/profit planning.
2. Untuk mengendalikan operasi yang sedang berjalan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan oleh manajer
3. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual yaitu setelah diketahui hasil-hasil perhitungannya menurut analisa break even point dan laba yang ditargetkan karena analisa break even point dapat digunakan untuk keputusan maka ia perlu menguasai dan memahami apa yang disebut break even point.

D. Pengertian Biaya, Harga Jual dan Produksi

1. Biaya

Pengertian biaya menurut Mulyadi (1991:7), **“Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau mungkin akan terjadi untuk tujuan tertentu”**.

Berdasarkan perilakunya dalam hubungan dengan perubahan volume kegiatan maka biaya dapat dibagi dalam tiga golongan menurut Sudarto S. (1997:118).

a. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap atau tidak berubah walaupun kapasitas / volume kegiatan berubah dalam interval tertentu.

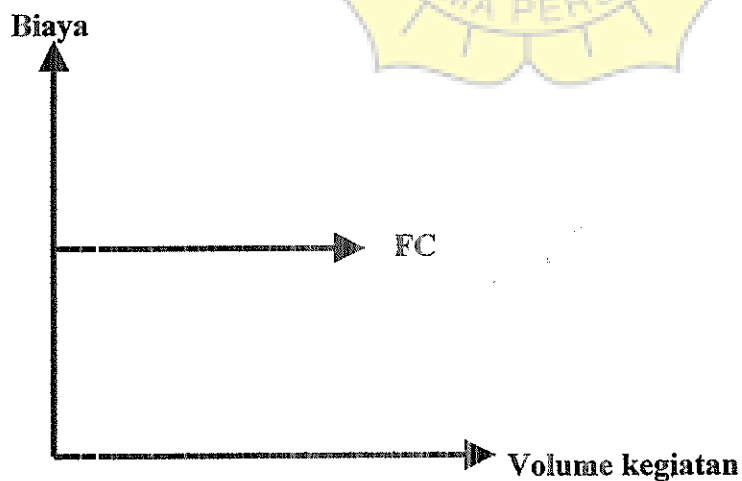
biaya tetap memiliki karakteristik sebagai berikut :

- 1) Biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan / aktivitas sampai dengan waktu tertentu
- 2) Pada biaya tetap, biaya satuan (unit cost) akan berubah berbanding terbalik dengan volume kegiatan

Contoh biaya sewa periodik, gaji pegawai bulanan, biaya penyusutan aktiva tetap, biaya tenaga kerja tidak langsung, pajak bumi dan bangunan, asuransi, bunga, transportasi karyawan dan lain-lain.

Gambar II.1.

Biaya Tetap



Sumber : Sudarto S. (1996:123)

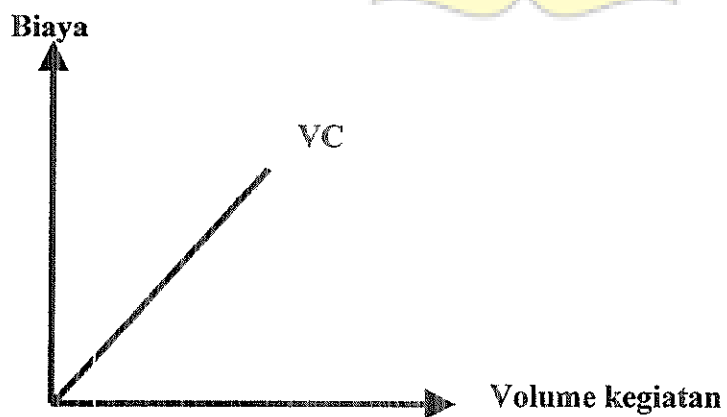
b. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah-ubah secara proporsional dengan perubahan penjualan. Biaya variabel memiliki karakteristik sebagai berikut :

- 1) Biaya yang jumlah totalnya akan berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan, semakin besar volume kegiatan semakin tinggi jumlah total biaya variabel dan semakin rendah volume kegiatan semakin rendah jumlah total biaya variabel
- 2) Pada biaya variabel biaya satuan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Contoh biaya bahan baku, bahan penolong; biaya upah tenaga kerja langsung, biaya bahan bakar bagi alat transport, biaya expert, biaya penjualan dan lain-lain.

Gambar II.2.

Biaya Variabel



Sumber : Sudarto S. (1996:119)

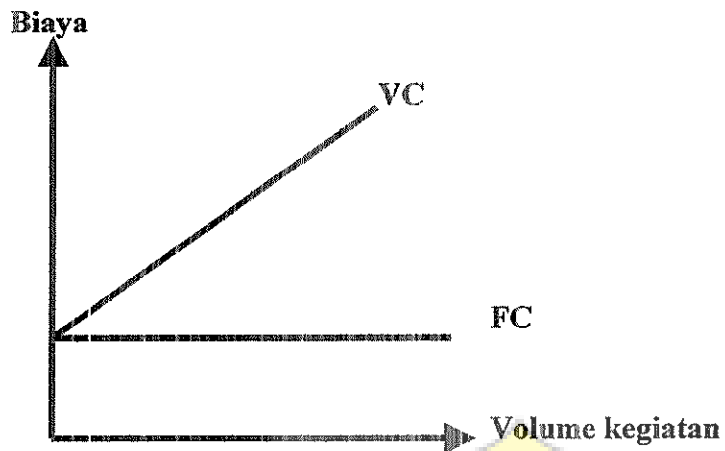
c. Biaya semi variabel

Biaya semi variabel adalah semua biaya yang memiliki elemen tetap dan elemen variabel didalamnya. Elemen biaya tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa, sedangkan elemen biaya variabel merupakan bagian dari biaya semi variabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan, misalnya biaya bahan baku, perbekalan tertentu, pemeliharaan, biaya perjalanan, biaya pensiun dan lain-lain

Biaya semi variabel memiliki karakteristik sebagai berikut :

- 1) Biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan, akan tetapi sifat perubahannya tidak sebanding. Semakin tinggi volume kegiatan semakin besar total biaya sedangkan semakin rendah volume kegiatan semakin rendah pula jumlah total biaya tetapi perubahannya tidak seimbang.
- 2) Pada biaya semi variabel, biaya satuan akan berubah terbalik dihubungkan dengan perubahan volume kegiatan tetapi sifatnya tidak sebanding. Semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya satuan, sedangkan semakin rendah volume kegiatan semakin tinggi biaya satuan. Contoh biaya listrik, biaya pemeliharaan, biaya telepon.

Gambar II.3.
Biaya Semi Variabel



Sumber : Sudarto S. (1996:119)

2. Harga Jual

Harga jual suatu produk tergantung pada penyebaran dan mutunya. Harga jual produk akan berbeda jika dibeli langsung dari pabrik dibandingkan dengan yang dibeli di tempat terpencil, begitu pula harga jual produk yang mutunya tinggi berbeda dengan yang mutunya rendah. Dalam prakteknya penetapan harga jual selalu memperhatikan pergerakan dari biaya (cost) permintaan dan persaingan.

3. Produksi

Produk adalah kegiatan / proses mengubah bahan dasar menjadi barang setengah jadi / barang jadi. Atau dengan kata lain produksi adalah sebuah proses transformasi yang berasal dari input, dapat berupa bahan baku,

energi, tenaga kerja, mesin, sarana fisik, informasi dan teknologi dimana dalam proses itu melibatkan penerapan teknologi dan manajemen dari berbagai variabel yang dapat dikendalikan dengan menghasilkan output berupa produk / jasa yang bermanfaat dan memenuhi standart kuantitas, kualitas dan biaya.

E. Tehnik Perhitungan Break Even Point

Ada dua pendekatan yang dapat digunakan untuk menunjukkan Break Even Point menurut Munawir (2002:187) :

1. Pendekatan Matematis

Pendekatan ini merupakan teknik yang paling sering digunakan dalam perhitungan break even point. Laba sama dengan hasil penjualan dikurangi dengan biaya dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut :

$$y = cx - bx - a$$

Dimana :

y : Laba

c : Harga jual per satuan

x : Jumlah produk yang dijual

b : Biaya variabel per satuan

a : Biaya tetap

Jika persamaan tersebut dinyatakan dalam bentuk laporan laba/rugi metode variabel costing, persamaan tersebut berbentuk sebagai berikut :

Pendekatan penjualan	cx
Biaya variabel	bx
Laba kontribusi	$cx - bx$
Biaya tetap	a
Laba bersih	y

Jadi rumus perhitungan break even dalam satuan produk yang dijual adalah :

Break Even dalam satuan :

$$\frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per satuan} - \text{biaya variabel per satuan}}$$

Sumber : S. Munawir (2002 : 187).

Sedangkan break even dalam rupiah atas hasil penjualan dapat dicari rumusnya dengan cara mengalikan rumus BEP dalam satuan dengan harga jual per satuan produk. Jadi rumus perhitungan break even dalam rupiah adalah :

Break Even dalam rupiah :

$$\frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Contribution margin ratio}}$$

Sumber : S. Munawir (2002:188)

Atau :

$$1 - \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Biaya variabel}}{\text{Pendapatan penjualan}}$$

Sumber : S. Munawir (2002:189)

Contribution Margin Ration (CMR)

$$\text{CMR} = \frac{\text{Pendapatan penjualan} - \text{Biaya variabel}}{\text{Pendapatan penjualan}} \times 100\%$$

Atau :

$$\frac{\text{Laba Kontribusi}}{\text{Pendapatan Penjualan}}$$

Sumber : S. Munawir (2002:199)

2. Pendekatan Grafik

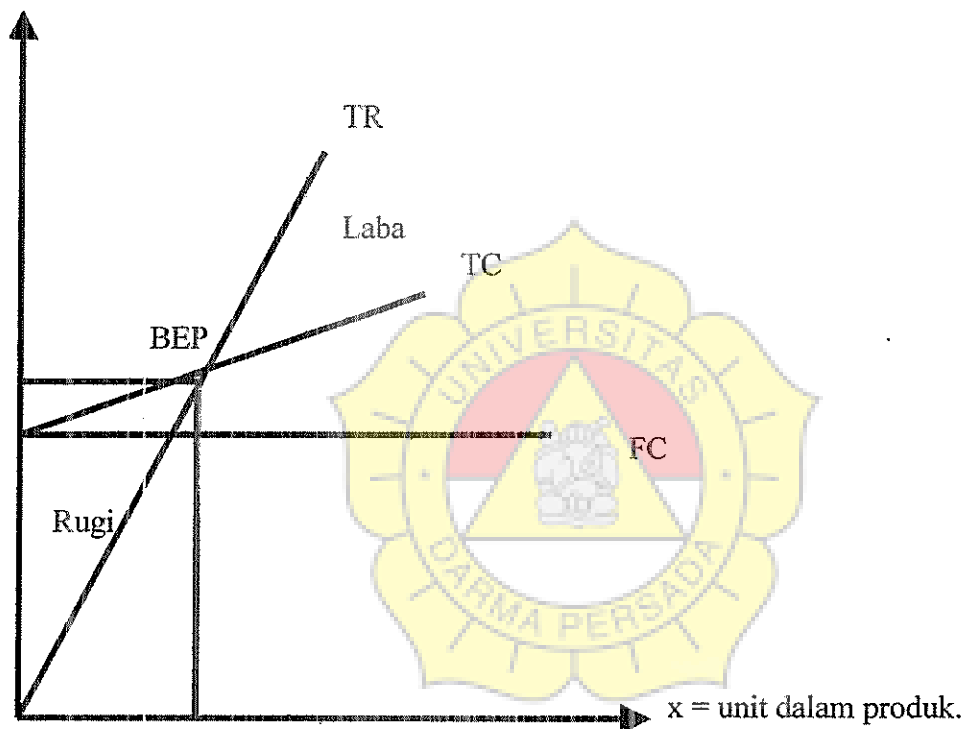
Perhitungan break even point dapat dilakukan juga dengan menentukan titik pertemuan antara garis penghasilan dengan garis biaya di dalam suatu grafik. Titik pertemuan antara garis penghasilan dengan garis biaya merupakan titik break even point (titik impas) untuk dapat menentukan

break even, harus dibuat grafik dengan sumbu datar menunjukkan volume penjualan, sedang sumbu tegak menunjukkan biaya dan pendapatan.

Gambar II.4.

Grafik Break Even Point

y : pendapatan dan biaya



Sumber : Mulyadi (1985:83)

F. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Analisa BEP

Ada beberapa faktor menurut Bambang Riyanto (1995:367):

1. Perubahan faktor biaya tetap

Perubahan jumlah biaya tetap akan mengakibatkan perubahan jumlah biaya secara keseluruhan yang berakibat besarnya penjualan pada BEP akan

berubah pula. Kenaikan jumlah biaya tetap akan mengakibatkan kenaikan BEP dan menyebabkan laba perusahaan turun. Sebaliknya penurunan BEP akan menyebabkan laba perusahaan naik.

2. Perubahan faktor biaya variabel

Kenaikan biaya variabel akan mengakibatkan naiknya BEP sehingga laba akan mengalami penurunan. Sebaliknya penurunan biaya variabel akan mengakibatkan turunnya BEP dan laba akan mengalami kenaikan.

3. Perubahan faktor harga jual

Perubahan faktor harga jual per unit akan mengakibatkan perubahan volume penjualan yang akhirnya juga mengakibatkan berubah BEP. Kenaikan harga jual akan mengakibatkan penurunan BEP dan laba perusahaan akan mengalami kenaikan dan sebaliknya.

G. Perencanaan Laba

Jika perusahaan ingin mendapatkan laba yang diinginkan tentu saja harus mengetahui berapa besar tingkat penjualan yang harus dicapai, untuk itu diperlukan rumus sebagai berikut menurut Bambang Riyanto (1995:373):

Volume penjualan dalam rupiah

$$1 - \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{\text{Pendapatan penjualan} - \text{Biaya variabel}}$$

Volume penjualan dalam unit

Biaya tetap + Laba yang diinginkan

Harga jual per unit – harga variabel per unit

