

Bagaimana Cara Menghitung Breakeven Point (BEP) Usaha Anda ?

Oleh

Subur Harahap, SE, Ak, MM, CFP®

Perencana Keuangan – SUHA Planner – Financial Consulting

www.suhaplanner.com or suhaplanner@yahoo.com

Ketika anda ingin memulai sebuah usaha, ada tiga hal pokok yang harus anda pertimbangan atau perhitungkan yaitu : Produk, **Modal** dan Pasar. Dalam pembahasan kali ini karena judulnya bagaimana cara menghitung BEP, maka pembahasan hanya difokuskan pada modal. Adapun untuk 2 pokok lainnya akan dibahas dalam kesempatan yang lain.

Dengan memiliki modal anda akan dapat membeli peralatan untuk berproduksi, membeli bahan baku, membayar gaji pekerja dan membuat program marketing seperti halnya pemasangan iklan di media massa baik cetak maupun elektronik.

Modal atau untuk lebih membunmi, marilah kita sebut modal menjadi uang. Sumber uang bagi anda seorang pengusaha tentunya beragam untuk setiap orang seperti dari simpanan/tabungan, warisan keluarga, pinjaman dari kerabat/sahabat dan pinjaman dari lembaga keuangan. Pada umumnya sumber uang dari selain lembaga keuangan tidak terlalu ribet dengan urusan administrasi dan studi kelayakan usaha, karena anda memiliki hubungan kekerabatan dan emosional yang cukup dekat dengan sumbernya, sehingga mereka akan sangat mempercayai anda.

Sebaliknya pinjaman yang diperoleh dari lembaga keuangan baik itu bank dan non bank, ketika anda mengajukan kredit, anda diwajibkan untuk memaparkan studi kelayakan usaha yang intinya harus dapat menyakinkan pihak kreditor, bahwa usaha anda pantas untuk dibiayai dan memiliki prospek yang positif. Salah satu indicator yang umum digunakan oleh kreditor adalah tingkat Breakeven Point (BEP).

Selanjutnya untuk menyamakan persepsi, mari kita bahas apa sebenarnya disebut dengan BEP. Dalam bahasa umum, BEP dapat disebut juga sebagai **Titik Pulang Pokok**. Titik Pulang pokok memiliki makna **saat/kapan** modal yang digunakan akan kembali. Dalam menghitung **“saat atau kapan”** ini, ada dua metode penghitungan yang dapat kita pilih yaitu saat jumlah produksi mencapai berapa unit dalam hal ini disingkat dengan **(Q)** ? Atau saat total penjualan mencapai berapa harga berapa rupiah atau disingkat dengan **(P)**?

Adapun rumus/formula dari dua metode tersebut diatas adalah sebagai berikut :

1. BEP-Unit = $(\text{Biaya Tetap}) / (\text{Harga per unit} - \text{Biaya Variable per Unit})$
2. BEP-Rupiah = $(\text{Biaya Tetap}) / (\text{Kontribusi Margin per unit} / \text{Harga per Unit})$

Penjelasan Rumus :

- a) **BEP Unit / Rupiah** = Titik pulang pokok
- b) **Biaya Tetap** adalah biaya yang jumlahnya tetap walaupun usaha anda tidak sedang memproduksi seperti biaya gaji karyawan, biaya penyusutan peralatan usaha, biaya asuransi. Dll.
- c) **Biaya Variable** adalah biaya yang jumlahnya akan meningkat seiring dengan peningkatan jumlah produksi. Misalnya bahan baku, bahan bakar, biaya listrik dll
- d) **Harga per unit** adalah harga jual barang atau jasa yang dihasilkan.
- e) **Biaya Variable per unit** adalah total biaya variable dibagi dengan jumlah unit yang di produksi atau dengan kata lain biaya rata-rata per unit.
- f) **Margin Kontribusi per unit** adalah selisih harga jual per unit dengan biaya variable per unit.

Untuk lebih jelasnya marilah kita aplikasikan rumus tersebut dalam contoh kasus dibawah ini :

Sebuah perusahaan yang diberi nama “Usaha Maju” memiliki data-data biaya dan rencana produksi seperti berikut ini :

- 1) Biaya Tetap sebulan adalah sebesar Rp.140juta yaitu terdiri dari :
 - Biaya Gaji Pegawai + Pemilik = Rp.75,000,000
 - Biaya Penyusutan Mobil Kijang = Rp. 1,500,000
 - Biaya Asuransi Kesehatan = Rp.15,000,000
 - Biaya Sewa Gedung Kantor = Rp.18,500,000
 - Biaya Sewa Pabrik = Rp.30,000,000
- 2) Biaya Variable per Unit Rp. 75,000.00 yaitu terdiri dari :
 - Biaya Bahan Baku = Rp.35,000
 - Biaya Tenaga Kerja Langsung = Rp.25,000
 - Biaya Lain = Rp.15,000
- 3) Harga Jual per Unit Rp.95,000.

Sekarang mari kita hitung berapa tingkat BEP usaha tersebut baik dalam unit maupun dalam rupiah :

BEP unit adalah

= Biaya Tetap / (harga per unit – biaya variable per unit)

= Rp.140juta / (Rp.95,000 – Rp.75,000)

= Rp.140juta / Rp.20,000

= 7,000 unit

BEP Rupiah adalah

= Biaya Tetap / (Kontribusi Margin per unit : Harga per unit)

= Rp.140 juta / (Rp.20,000 : Rp. 95,000)

= Rp.140juta / 0.2105

= Rp.665,083,135

Penjelasan perhitungan BEP :

Untuk dapat beroperasi dalam kondisi BEP yaitu laba nol, perusahaan Usaha Maju Terus harus dapat menghasilkan produk sebanyak 7,000 unit dengan harga Rp.95,000 unit, maka jumlah penjualannya akan menjadi Rp.665,083,135.

Aplikasi BEP untuk penghitungan target laba.

Dengan mengetahui kapan perusahaan melewati tingkat BEP, maka anda sebagai manager atau pemilik Usaha Maju Terus akan dapat menghitung berapa minimal penjualan untuk mendapatkan laba yang anda targetkan, yaitu dengan cara menambahkan laba yang ditargetkan tersebut dengan biaya tetap yang anda miliki.

Misalkan target laba anda sebulan adalah Rp.75 juta, maka minimal penjualan yang anda harus capai adalah sebagai berikut :

BEP - Laba = (Biaya Tetap + Target Laba) / (Harga per unit – Biaya Variable per unit)

BEP - Laba = (Rp.140juta + Rp.75juta) / (Rp.95,000 – Rp.75,000)

BEP - Laba = Rp.215juta / Rp.20,000

BEP - Laba = **10,750 unit** atau

BEP - Laba = **Rp.1,021,250,000** (10,750 unit x Rp.95,000)

Mari kita buktikan perhitungan tersebut diatas, apakah benar dengan menjual sebanyak 10,750 unit Usaha Maju Terus akan mendapatkan laba sebesar Rp.75,000,000.

A	Penjualan (10,750 unit x Rp.95,000)	Rp.1,021,250,000
B	Dikurangi :	
	1. Biaya Tetap	Rp.140,000,000
	2. Biaya Variable (10,750 x Rp.75,000)	Rp.806,250,000
	Total Biaya	Rp. 946,250,000
C	Laba / (Rugi)	Rp. 75,000,000

Demikian, semoga penjelasan ini dapat memberikan pencerahan kepada anda. Apabila anda ingin berkonsultasi mengenai kondisi keuangan keluarga dan bisnis Anda, silakan kirim email kepada kami melalui : suhaplanner@yahoo.com mobile phone : 08129767143.

Untuk memastikan Anda mendapatkan article terbaru dari SUHA Planner – Financial Consulting, Anda bisa mendaftarkan alamat email Anda sebagai follower kami di menu yang tertera dalam website kami.