

Pemanfaatan dan Kesalah-pemanfaatan; Analisis Impas

Oleh : Syamsul Hadi

Pendahuluan

Analisis Impas sering juga disebut dengan analisis break even point atau analisis cost profit and volume. analisis ini bertujuan untuk mencari volume penjualan baik dalam satuan kuantitas produk (unit) atau dalam satuan uang (rupiah) yang akan menghasilkan laba perusahaan sama dengan nol. Dengan demikian maka pada saat itu perusahaan dalam keadaan impas, tidak mendapatkan laba dan juga tidak menderita kerugian atau sering disebut dengan BEP.

Kondisi perusahaan yang tidak mengalami kerugian dan juga tidak mendapatkan laba ini dapat dicari dengan menggunakan dua pendekatan, yaitu pendekatan matematis dan pendekatan grafis. Kedua pendekatan ini dapat dikatakan sudah dihafal di luar kepala oleh mereka yang mempelajari ilmu ekonomi.

Dengan menggunakan pendekatan matematis, kondisi BEP suatu perusahaan dapat diperoleh dengan menggunakan rumus (Bishop et al, 1988, Brigham, 1985):

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

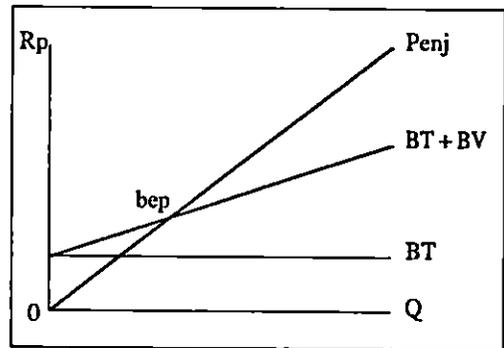
atau

$$\text{BEP (satuan)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Marjin Kontribusi per satuan}}$$

Sedangkan Marjin Kontribusi per satuan adalah Harga jual per satuan - Biaya Variabel per satuan

Bila pendekatan grafis yang dipakai, maka keadaan BEP akan didapat bila garis Total Biaya bertemu dengan garis Penjualan. Nilai yang terkandung dalam titik BEP ini, baik untuk nilai volume penjualan maupun nilai penjualan akan kurang akurat. Hal ini antara lain disebabkan oleh kekurangan cermatan dalam penentuan skala maupun penglihatan titik temu grafik. Kesalahan akan senantiasa besar bila satuan skala yang dipakai juga besar.

Grafik BEP adalah sebagai berikut :



Catatan :

- BT = Biaya Tetap
- BV = Biaya Variabel
- Penj = Penjualan

Drs. H. Syamsul Hadi, M.S., Ak. adalah Dosen Tetap pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi UII, Yogyakarta

Pemanfaatan Analisis Impas

Analisis impas ini dapat digunakan untuk dua hal sangat berbeda, yaitu untuk melakukan evaluasi atas program yang sudah berjalan atau melakukan perencanaan atas suatu program yang akan dijalankan. Dengan melakukan evaluasi atas program yang telah berjalan, maka akan dapat diketahui berapakah tingkat BEP untuk sebuah perusahaan pada periode yang lalu. Analisis (dalam beberapa kasus) juga dapat mengetahui tingkat BEP untuk masing-masing produk yang dijual bila perusahaan menjual produk lebih dari satu jenis. Analisis per jenis produk ini hanya dapat dilakukan dengan baik bila biaya tetap dapat dialokasikan dengan baik ke masing-masing produk. Sebaliknya, bila alokasi biaya tetap dilakukan dengan tingkat kecermatan yang rendah, maka hasil analisis yang dihasilkan hanyalah suatu angka yang tidak banyak berarti. Dengan menerapkan analisis impas guna perencanaan, manajemen dapat mengetahui volume penjualan yang harus dapat dicapai agar perusahaan yang ia pimpin tidak mengalami kerugian atau dapat mencapai target yang ditentukan.

Analisis Impas Untuk Evaluasi Program Berjalan

Bila analisis ini dimanfaatkan, maka analisis dapat dilakukan dengan mendasarkan diri pada laporan Laba-Rugi perusahaan yang sudah disusun. Untuk dapat melakukan analisis BEP, maka semua biaya yang ada di perusahaan harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang besar pengeluarannya tidak tergantung pada keluaran yang dihasilkan, tetapi tergantung pada fasilitas yang diinginkan. Oleh karena

itu bila keluaran sama dengan nol, maka biaya ini tetap harus dikeluarkan karena fasilitas masih ada dan siap untuk digunakan. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang jumlah pengeluarannya dipengaruhi oleh besar kecilnya keluaran produk, sehingga keluarannya nol biaya jenis ini tidak harus dikeluarkan. Bila keluaran diharapkan banyak, maka jumlah biaya jenis ini harus banyak pula dikeluarkan. Jenis kelompok biaya ketiga adalah biaya semi variabel. Biaya semi variabel, walaupun pada kenyataannya ada, tidak diakui keberadaannya, sehingga harus dialokasikan atau dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Mengingat sifatnya, maka biaya semi variabel ini akan bertambah bila keluaran bertambah, tetapi bila keluarannya sama dengan nol biaya ini juga masih tetap harus dikeluarkan. Jenis biaya ini memiliki sifat biaya tetap maupun sifat biaya variabel. Untuk memisahkan biaya biaya semi variabel dikenal beberapa metode, antara metode biaya berjaga, titik tertinggi dan titik terendah, setengah rata-rata atau menggunakan metode kuadrat terkecil (Mulyadi, 1988). Berdasarkan kenyataan ini, maka analisis impas adalah sebuah analisis yang disusun berdasarkan pendekatan harga pokok variabel. Dengan pendekatan harga pokok variabel, maka barang hanya akan dibebani dengan harga pokok yang bersifat variabel saja, dan semua biaya tetap akan dibebankan secara periodik (pada periode terjadinya)

Untuk memperjelas penggunaan analisis ini diberikan contoh sebagai berikut :

Pedagang asongan Es Dawet Asli gula jawa menggunakan gerobak dorong untuk menjajakan dagangannya. Untuk mempermudah penjualan, maka ia

menggelar dagangannya di lapangan parkir Monumen Yogya Kembali. Setiap gelas Es dawet ia jual dengan harga Rp. 250,-. Sedangkan biaya yang harus ia keluarkan adalah : Es Rp. 40,- per gelas, Dawet Rp. 25,- per gelas, air kelapa Rp. 10,- per gelas, biaya makan Rp. 1.500,- per hari, retribusi tempat berdagang Rp. 500,- per hari serta sewa peralatan Rp. 3.000,- per hari. Pada hari Selasa yang sepi ia hanya dapat menjual 30 gelas es dawet dan menghasilkan pendapatan Rp. 7.500,-.

Berdasarkan data tersebut di atas, maka biaya variabel per gelas adalah Rp. 75,- dan biaya tetap per hari adalah Rp. 5.000,- (terdiri atas sewa peralatan Rp. 3.000,-; biaya makan Rp. 1.500,- dan retribusi Rp. 500,-). Bila pedagang tersebut ingin mengetahui titik impas pada hari Selasa yang lalu, maka titik impasnya adalah :

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{5.000}{75 \times 30 - 1 - 250 \times 30} = \text{Rp. 7.142,86 atau } 28,57 \text{ gelas}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, maka penjual es dawet asli gula jawa akan mengalami BEP bila ia dapat menjual 28,57 gelas atau mendapatkan hasil penjualan sebesar Rp. 7.142,86. Karena ternyata ia dapat menjual es dawet sebanyak 30 gelas, maka angka keamanan penjualannya adalah $= (\text{Rp. 7.500,-} - \text{Rp. 7.142,86}) / \text{Rp. 7.500,-} \times 100\% = 4,76\%$. Jadi bila pada hari Selasa yang lalu tersebut penjualannya menurun 4,76% atau 1,43 gelas maka pedagang ini akan mengalami impas.

Dari sudut evaluasi atas apa yang telah terjadi, analisis BEP tidak banyak memberikan manfaat, selain sederet

seandainya (yaitu seandainya penjualannya turun dan sebagainya) dan dapat mengetahui kondisi perusahaan masa lalu. Hal yang sama juga dapat diketahui dari laporan rugi laba. Misalkan pada contoh di atas, maka dapat diketahui bahwa laporan rugi-laba akan menunjukkan laba sebesar Rp. 250,-, dan dengan pasti diketahui bahwa tidak dalam keadaan merugi.

Analisis Impas Untuk Perencanaan Program (Penentuan Volume Penjualan)

Analisis impas akan lebih banyak bermanfaat bila digunakan sebagai alat analisis perencanaan program atau perencanaan pelaksanaan. Dengan menggunakan analisis ini manajemen paling tidak dapat mengetahui volume penjualan yang harus didapat atau dicapai agar tujuan dapat tercapai. Dengan diketahuinya volume penjualan minimal ini maka manajemen dapat mengarahkan barisan penjualan yang dimilikinya sedemikian rupa sehingga target penjualan dapat tercapai.

Untuk mempermudah pemahaman, diambil contoh di atas dengan sedikit modifikasi. Misalkan penjual es dawet di atas menginginkan laba sebesar Rp. 3.000,- pada hari Rabu, maka perhitungan penjualan es dawet yang harus dijual adalah sebagai berikut : (Asumsi dasar yang digunakan di sini adalah variabilitas harga jual maupun biaya variabel tidak terpengaruh oleh volume penjualan. Dengan demikian maka garis grafik hasil penjualan maupun total biaya variabel adalah lurus).

Misalkan laba yang diinginkan oleh pedagang adalah sebesar Rp. 3.000,- tanpa memperhatikan volume

penjualan. Melihat keadaan ini, maka kedudukan laba akan sama dengan Biaya Tetap yang atas jumlah itu harus ditutup oleh margin kontribusi, karena si pedagang tidak menghubungkan laba yang ia inginkan dengan volume atau besar penjualannya. Berdasarkan pengertian di atas, maka penjualan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$\text{Penjualan (rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap + Laba}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$
atau
$\text{Penjualan (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap + Laba}}{\text{Margin kontribusi per satuan}}$

Bila rumus di atas diaplikasikan, maka penjualan yang harus diperoleh pedagang es dawet agar menghasilkan laba Rp. 3.000,- adalah :

$\text{Penjualan (rupiah)} = \frac{5.000 + 3.000}{1 - \frac{75}{250}} = \text{Rp. 11.428,57}$
atau
$\text{Penjualan (unit)} = \frac{5.000 + 3.000}{250 - 75} = 45,71 \text{ (gelas)}$

Dengan demikian maka pedagang dawet tersebut harus dapat menghasilkan penjualan sebesar Rp. 11.428,57 atau 45,71 gelas untuk dapat menghasilkan laba Rp. 3.000,- yang ditargetkan. Bila penjualannya dibawah angka tersebut, maka target penjualan dan target laba tidak akan tercapai.

Setelah pedagang dawet mengetahui

bahwa ia harus dapat menjual sebanyak 45,71 gelas maka ia harus melihat apakah fasilitas yang ia gunakan untuk menjual dawet serta barang dagangannya itu sendiri mampu untuk melakukan penjualan sebanyak jumlah tersebut, dan ia harus mengetahui kemampuan pasar untuk menyerap dawetnya. Bila ternyata bahwa dengan fasilitas yang ada tersebut pedagang hanya dapat menyiapkan 40 gelas, maka target penjualan yang telah ditetapkan tidak akan dapat terpenuhi. Bila hal ini terjadi, maka ia (pedagang dawet), harus secepatnya mengubah rencana penjualan, karena rencana semula yang dibuat ternyata melebihi kapasitas maksimal.

Biaya fasilitas yang harus dikeluarkan oleh pedagang ini terutama digunakan untuk membiayai biaya yang bersifat tetap. Biaya yang bersifat tetap ini, seperti kualifikasi untuk membawa dawet, gula dan sebagainya serta biaya operasi seperti makan dan minum pedagang, retribusi dan sebagainya. Biaya atas fasilitas, memiliki kapasitas maksimal yang dapat dilayani. Bila ternyata kapasitas yang diharapkan dapat dicapai melebihi dari kapasitas maksimal yang dapat dilayani dengan fasilitas yang ada tersebut, maka kapasitas yang diharapkan tidak akan pernah tercapai. Dengan demikian, maka biaya tetap yang digunakan untuk membiayai fasilitas ini memiliki kisaran kapasitas yang relevan untuk dipertimbangkan.

Dengan mempertimbangkan kisaran kapasitas relevan, maka untuk biaya tetap sebesar Rp. 5.000,- di atas, diasumsikan bahwa kapasitas kualifikasi yang dipakai hanya dapat melayani 50 gelas, maka target penjualan untuk mendapatkan laba masih dapat tercapai. Tetapi bila pedagang ingin mendapatkan laba lebih besar sehingga ia

harus menjual sebanyak 80 gelas. Jelas kapasitas tersebut berada diluar jangkauan kapasitas kualii yang hanya 50 gelas saja. Pedagang, tentu saja, dapat meningkatkan kapasitas terpasangnya dengan menambah jumlah kualii atau mengganti dengan kualii yang lebih besar. Tentu saja dengan konsekuensi adanya kenaikan biaya tetap.

Demikian pula bila ternyata pasar tidak dapat menyerap keseluruhan, maka target tidak mungkin dapat dipenuhi. Walaupun ia membawa dawet sebanyak 60 gelas, tetapi pasar hanya dapat menyerap 40 gelas, maka pedagang dawet akan membawa pulang dawet sebanyak 20 gelas yang tidak terserap oleh konsumen.

Misal lain yang mungkin adalah bahwa pedagang es menginginkan untuk mendapatkan laba sebesar Rp. 100,- per gelas. Keinginan pedagang ini menunjukkan bahwa laba total yang ia inginkan sangat tergantung pada volume penjualan yang dapat ia capai. Sifat laba yang diinginkan ini lebih mendekati dengan biaya variabel yang akan menurunkan besar margin kontribusi. Margin kontribusi inilah yang digunakan untuk menutup biaya tetap. Berdasar keinginan pedagang tersebut, maka jumlah penjualan yang harus ia capai dapat dihitung dengan rumus :

$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel} + \text{Laba}}{\text{Penjualan}}}$
<p>atau</p> $\text{BEP (satuan)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per satuan} - \text{Laba}}$

Dengan memanfaatkan rumus ini, maka

pedagang es harus mampu menjual sebanyak :

$$\text{Penjualan (rupiah)} = \frac{5.000}{75 + 100} = \text{Rp. 16.666,67}$$

$$\text{Penjualan (unit)} = \frac{1 - \frac{5.000}{250}}{250 - (75 + 100)} = 66,66 \text{ (gelas)}$$

Dengan menggunakan rumus BEP, maka dapat diketahui bahwa penjualan yang harus dilakukan adalah sebanyak 66,66 gelas atau sebesar Rp. 16.666,67. Bila ternyata penjualan tidak sama dengan jumlah tersebut, maka laba yang diharapkan tidak akan didapat. Bila hasil penjualan lebih tinggi, maka laba per gelas juga akan lebih tinggi; demikian pula sebaliknya bila penjualan dibawah volume tersebut laba per gelas juga akan lebih rendah.

Dalam rumus diatas, target laba diperlakukan sebagai biaya, sebab target laba itu adalah sesuatu yang harus dipenuhi. Bila laba yang diinginkan adalah berjumlah tertentu tanpa memperhatikan jumlah penjualan, maka laba tersebut bersifat sama dengan biaya tetap, sehingga akan menambah jumlah yang harus ditutup oleh margin kontribusi. Bila laba yang diinginkan adalah bersifat tergantung pada volume penjualan, maka sifat laba ini identik dengan biaya variabel yang akan mempengaruhi margin kontribusi. Oleh karena itu biaya tetap harus ditutup dengan menggunakan margin kontribusi yang telah dikurangi dengan laba per satuan.

Pemanfaatan Analisis Secara salah

Analisis Impas, sering digunakan dengan perlakuan yang tidak "terlalu " benar, yaitu untuk perencanaan laba dan

penentuan harga jual. Bahasan berikut akan menitik beratkan pada kedua hal tersebut.

Perencanaan Laba

Analisis Impas tidak dapat digunakan untuk merencanakan laba yang harus atau akan didapatkan oleh suatu perusahaan. Dalam naalisis Impas dengan pendekatan matematis, terdapat empat variabel, yaitu BEP (dalam unit atau rupiah). Biaya tetap, Biaya variabel dan harga jual (lihat rumus di muka). Dari keempat variabel tersebut tidak terdapat elemen laba. Oleh karena tidak adanya variabel laba, maka analisis ini tidak akan dapat digunakan untuk menentukan laba apa lagi merencanakan atau memperkirakannya. Analisis ini dapat menggunakan atau memasukkan laba sebagai salah satu elemen atau faktor penentu volume penjualan yang diharapkan, seperti yang telah dibahas di atas, tetapi tidak dipergunakan untuk memprakirakan besar laba pada periode tertentu.

Memang dalam kasus perencanaan volume penjualan dengan laba tertentu, terdapat faktor laba, dan secara matematis bila dalam persamaan tersebut hanya variabel laba saja yang tidak diketahui maka variabel tersebut akan dapat dengan mudah dicari. Untuk dapat mencari laba, variabel yang harus diketahui adalah variabel volume penjualan, biaya tetap, biaya variabel per satuan dan harga jual persatuan. Bila keempat variabel ini diketahui, maka dengan mudah dapat disusun laporan rugi-laba untuk perusahaan tersebut, sehingga laba dapat diketahui, tanpa menggunakan analisis Impas. Misal bila penjual dawet sudah dapat memastikan penjualan sebesar 80 gelas, dengan harga jual Rp. 250,- biaya variabel Rp. 50,- per gelas dan biaya tetap

Rp. 3.000,- maka laba penjual dawet adalah:

$$80 = \frac{3.000 + \text{laba}}{250 - 50}$$

$3000 + \text{laba} = 16000 \Rightarrow \text{laba} = \text{Rp. } 13.000,-$
Sebenarnya, karena semua variabel sudah diketahui, maka laba dapat mudah dihitung atau dicari dengan menggunakan laporan rugi-laba.

Penjualan : 80 gelas x Rp. 250,-	= Rp 20.000,-
Biaya variabel : 80 gelas x Rp. 50,-	= Rp. 4.000,-
Marjin kontribusi	= Rp. 16.000,-
Biaya tetap	= Rp. 3.000,-
Laba	= Rp. 13.000,-

Merencanakan laba adalah memprakirakan laba di depan, sehingga berakhir pada kesimpulan akhir. Berapakah laba yang diharapkan akan dicapai pada periode yang akan datang ? Untuk menjawab pertanyaan ini banyak alat analisis yang dapat dipergunakan, antara lain trend atau analisis runut waktu (time series analysis) lain dan estimasi langsung. Analisis trend atau analisis runut waktu berasumsi bahwa situasi lingkungan, seperti kondisi perekonomian, falisitas yang digunakan, permintaan konsumen tidak mengalami perubahan secara berarti (dratis) Analisi estimasi langsung biasanya digunakan pada saat kondisi lingkungan yang berubah secara dratis, sehingga analisis mut waktu tidak dapat digunakan.

Penentuan Harga Jual

Analisis BEP ini memang dapat digunakan untuk menentukan harga jual dengan batasan-batasan tertentu. Contoh penggunaannya adalah sebagai berikut (masih digunakan contoh pengusaha dawet

di depan dengan modifikasi). Misalkan pedagang Es menginginkan laba sebesar Rp. 5.000,-sehari, dan ia menyediakan 100 gelas es, maka harga juala dapat ditentukan sebagai berikut :

$$100 = \frac{5.000 + 5.000}{HJ - 75}$$

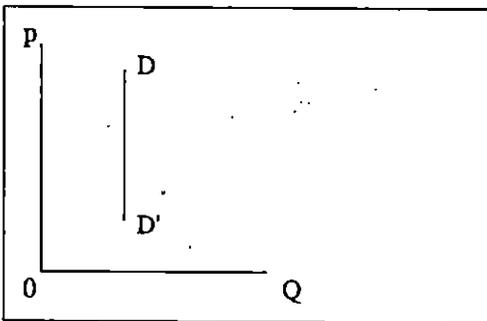
$$100(HJ - 75) = 10.000$$

$$100 HJ = 10.000 + 7.500$$

$$HJ = 175,-$$

Dengan menggunakan pendekatan ini maka volume penjualan sudah diketahui terlebih dahulu, baru kemudian harga jual dicari. Pendekatan ini memiliki kejanggalan, yaitu bahwa pedagang dawet sudah dapat menentukan volume penjualan sebelumnya dengan pasti, tanpa memperhatikan harga jual yang akan ditentukan. Bila kurva permintaan ini digambarkan, maka akan didapatkan kurva permintaan yang vertikal.

Kurva permintaan di atas bila digambarkan dalam grafik adalah sebagai



berikut :

Kurva permintaan vertikal ini adalah sesuatu yang sangat sulit terjadi. Dengan kurva permintaan ini, maka penjualan pasti akan terjadi dengan jumlah tertentu sebanyak permintaan dengan tidak memperhatikan

harga yang terjadi di pasar. Hal ini menunjukkan bahwa dasar yang melandasi analisis tidak kuat, sehingga penentuan harga dengan menggunakan analisis BEP tidak dapat diterima secara logika.

BEP Full Costing

Analisis impas atau BEP, pada dasarnya adalah analisi tentang kemampuan perusahaan untuk menutup biaya tetap yang harus ditanggung atau dibebankan dengan menggunakan margin kontribusi. Hal ini didukung dengan digunakannya rumus impas dengan satuan unit (lihat kembali halaman 1). Jadi, impas akan dicapai bila ternyata margin kontribusi yang didapatkan pada periode tertentu hanya cukup untuk menutup biaya tetap yang harus ditanggungnya. Secara matematis, margin kontribusi adalah Hasil Penjualan - Biaya Variabel. Dengan demikian maka landasan pokok analisis ini adalah Variable Costing (Metode Pengumpulan Harga Pokok Variabel) dengan perhitungan rugi laba dengan pendekatan kontribusi. Dengan menggunakan metode pengumpulan harga pokok ini, maka harga pokok produk hanyalah biaya variabel yang telah dikeluarkan atau dibebankan saja. Biaya tetap, apapun bentuknya, akan diperlakukan sebagai biaya periodik yang dibebankan pada periode terjadinya dan tidak dapat dipindahkan ke periode berikutnya.

Pendekatan pengumpulan harga pokok yang lain Full Costing (Metode Pengumpulan Harga Pokok Penuh) dengan perhitungan rugi laba dengan pendekatan fungsional, sulit digunakan. Dengan menggunakan pendekatan ini, maka komponen harga pokok penjualan adalah semua biaya yang dikeluarkan atau

dibebankan untuk produk yang dijual. Dalam harga pokok penjualan akan terkandung pula biaya tetap yang dibebankan untuk menghasilkan produk tersebut. Oleh karena itu, maka kelebihan hasil penjualan dari harga pokok penjualan adalah laba kotor, bukannya margin kontribusi.

Bila dipergunakan pendekatan biaya penuh untuk pengumpulan harga pokok dan dipaksakan untuk menentukan titik impasnya, maka dalam komponen biaya tetap akan terkandung biaya tetap yang dipindahkan dari periode sebelumnya atau ke periode sesudahnya. Perpindahan biaya tetap ini dimungkinkan bila terdapat persediaan awal atau persediaan akhir. Pemindahan beban tetap ini tidak dapat diterima, karena tidak sesuai dengan konsepsi pembebanan biaya.

Salah satu contoh yang paling mudah adalah Biaya Depresiasi Aktiva Tetap. Proses pembebanan depresiasi, dimaksudkan untuk mengalokasikan atau membebankan harga pokok aktiva tetap keperiode-periode yang menikmati jasa aktiva tetap tersebut. Depresiasi dapat dilakukan dengan beberapa metode, antara lain : Garis lurus, Hasil produksi, Jam kerja mesin, Angka-angka tahun, Saldo yang menurun dan sebagainya (Zaki Baridwan, 1982, Smith, 1981). Metode depresiasi garis lurus, akan menghasilkan beban depresiasi yang sama besar dari tahun ke tahun. Metode depresiasi hasil produksi dan jam kerja mesin. Metode depresiasi yang lain akan menghasilkan beban depresiasi yang semakin kecil dari tahun ke tahun. Bila dilihat dari sudut variabilitas biaya depresiasi terhadap keluaran perusahaan, maka beban depresiasi dapat digolongkan

dalam biaya variabel bila menggunakan metode jam kerja mesin atau hasil produksi, dan biaya tetap bila menggunakan metode yang lain.

Bila digunakan metode depresiasi yang bersifat tetap, maka depresiasi merupakan beban yang dialokasikan untuk periode yang bersangkutan. Bila penentuan harga pokok dipergunakan metode harga pokok penuh, maka sebagian beban depresiasi akan dipindahkan dari periode pembebanan ke periode sesudahnya, dan beban periode ini akan mendapatkan alokasi beban dari periode sebelumnya. Hal ini akan mengakibatkan tidak cocoknya kenyataan dengan harapan pembebanan depresiasi. Dengan adanya transfer beban dari periode yang lalu, maka jumlah biaya tetap yang harus dipenuhi oleh margin kontribusi akan terlalu besar dari jumlah seharusnya. Sebaliknya, transfer biaya tetap ke periode berikutnya akan menurunkan beban yang seharusnya ditanggung pada periode ini.

Secara teori, penggunaan metode depresiasi apapun tidak akan mempengaruhi harga pokok ataupun pembebanan biaya, bila jumlah produksi sama dengan jumlah penjualan atau persediaan awal sama dengan persediaan akhir dan harga tidak mengalami perubahan. Hal ini sangat sulit terjadi, dan kemungkinan terjadi sangat kecil. Beban biaya depresiasi akan dapat melekat ke produk bila metode depresiasi yang digunakan adalah unit produksi atau jam kerja mesin. Dengan kedua metode ini, maka beban depresiasi akan dibebankan ke produk secara variabel.

Kesimpulan

Analisis impas adalah analisis yang dibuat berdasarkan pendekatan biaya

variabel, sehingga pendekatan ini akan menganggap biaya tetap sebagai biaya periodik, dan tidak dapat dipindahkan dari satu periode ke periode berikutnya.

Analisis impas bermanfaat untuk menentukan target volume penjualan sebuah badan usaha, bila badan usaha tersebut menginginkan laba = Rp. 0,- atau lebih. Laba dapat diinginkan dengan jumlah tertentu atau variabel, tergantung pada volume penjualan.

Analisis impas secara logika tidak dapat digunakan untuk merencanakan besar laba atau harga jual produk.

Analisis impas hanya dapat didekati dengan metode pengumpulan harga pokok variabel saja. Penggunaan metode pengumpulan harga pokok penuh untuk dasar analisis impas tidak banyak

bermanfaat karena adanya transfer biaya tetap antar periode.

Daftar Pustaka

- Bishop, Steven R., Crapp, Harvey R., and Twite, Garry J., 1988, *Corporate Finance*, Holt, Rinehart and Winston, Sidney.
- Brigham, Eugene F, 1985, *Financial Management Theory and Practice*, The Dryden Press, New York.
- Mulyadi, 1988, *Akuntansi Biaya Untuk Pengambilan Keputusan*, BPFE UGM, Yogyakarta.
- Smith, Jay M., and Skousen K. Fred, 1981, *Intermediate Accounting*, South-Western Publishing company, Cincinnati, Ohio.
- Zaki Baridwan, 1982, *Intermediate Accounting*, BPFE UGM, Yogyakarta.