

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab terakhir ini akan dibagi dalam dua bagian utama yaitu kesimpulan dari hasil analisis yang telah dijabarkan pada bab IV dan bagian kedua yaitu saran yang berkenaan dengan *break even point*, perencanaan laba dan margin aman penjualan dari "CV. Sammyo Makmur Abadi" Industri Makanan Ringan Cimahi.

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang penulis lakukan pada "CV. Sammyo Makmur Abadi" industri makanan ringan mengenai kememadai analisis biaya volume laba sebagai alat bantu manajemen dalam hal perencanaan laba, maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis *Break Even* pada "CV. Sammyo Makmur Abadi" industri makanan ringan telah memadai, hal ini dapat dilihat dari "CV. Sammyo Makmur Abadi" industri makanan ringan yang telah mengelompokkan biaya yang ada kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Pengelompokkan biaya ini merupakan syarat utama untuk dapat diterapkannya perhitungan *break even*.
2. Dengan diterapkannya analisis *break even* untuk perencanaan laba telah berfungsi dalam meningkatkan laba perusahaan. Hal ini terlihat dari realisasi penjualan dan laba yang dihasilkan telah tercapai sesuai dengan yang telah ditargetkan. Pada tahun 2008, penjualan minimal untuk memperoleh keuntungan yang diinginkan sebesar Rp 4.512.585.963,00 dan pendapatan yang terjadi sebesar Rp 4.551.000.000,00. Sedangkan pada tahun 2009, penjualan minimal untuk memperoleh keuntungan yang

diinginkan sebesar Rp 5.039.038.348,00 dan pendapatan yang terjadi sebesar Rp 5.210.400.000,00. Pada tahun 2009 terjadi kenaikan pendapatan yang cukup besar karena terjadi lonjakan permintaan produk yang cukup besar. Hal ini mengindikasikan keberhasilan strategi penjualan yang dijalankan dengan tidak menaikkan harga jual seperti pesaing usaha lainnya.

3. Pada tahun 2008, *break even point* dengan *sales mix* berdasarkan rupiah adalah sebesar Rp 2.349.768.740,00. Sedangkan pada tahun 2009, *break even point* dengan *sales mix* berdasarkan rupiah adalah sebesar Rp 2.662.856.972,00. Kenaikkan *break even point* pada tahun 2009 mengindikasikan risiko yang meningkat karena titik impas lebih sulit dicapai. *Break even point* pada tahun 2009 mengalami kenaikan yang disebabkan oleh kenaikan biaya tetap dan variabel akibat kenaikan harga bahan baku, biaya listrik waktu beban puncak, kenaikan biaya tenaga kerja, dan harga jual yang tetap. Apabila manajemen menaikkan atau menurunkan harga jual, biaya tetap, dan biaya variabel, maka perubahan akan berpengaruh terhadap *break even point*.
4. "CV. Sammyo Makmur Abadi" industri makanan ringan memiliki *margin of safety* sebesar Rp 2.201.231.260,00 atau 48,37% dari penjualan pada tahun 2008, dan Rp 2.547.543.028,00 atau 48,89% dari penjualan pada tahun 2009. Hal ini mengindikasikan bahwa tingkat penjualan pada tahun 2009 mengalami kenaikan dan risiko perusahaan menderita kerugian karena penurunan penjualan menjadi semakin kecil. Perusahaan dapat menentukan seberapa banyak penjualan boleh diturunkan agar perusahaan tidak menderita kerugian bila terjadi gangguan dalam operasi perusahaan.
5. *Operating leverage* yang dimiliki oleh "CV. Sammyo Makmur Abadi" industri makanan ringan pada tahun 2008 dan 2009 adalah 2,067479270670 dan 2,045264767948. Penurunan *Operating leverage*

terjadi pada tahun 2009 sebesar 0,022214503 karena terjadi kenaikan biaya variabel dan tetap. Hal ini mengindikasikan sensitivitas laba terhadap penjualan menurun. Bila perusahaan ingin menaikkan *Operating leverage*, maka struktur biaya harus dirubah agar biaya tetap lebih besar dari biaya variabel dengan cara investasi alat produksi yang otomatis.

6. Laba untuk penjualan *sales mix* tahun 2008 dan 2009 adalah sebesar Rp 980.059.963,00/21,53% dari penjualan dan Rp 1.085.534.625,00/20,83% dari penjualan. Titik impas untuk penjualan *sales mix* tahun 2008 dan 2009 terjadi pada tingkat penjualan sebesar Rp 2.272.867.567,00 dan Rp 2.572.977.797,00. Batas aman untuk penjualan *sales mix* tahun 2008 dan 2009 agar terjadinya penurunan penjualan sebelum perusahaan mengalami kerugian adalah sebesar Rp 2.278.132.433,00/50,06% dari penjualan dan Rp 2.637.422.203,00/50,62% dari penjualan. Tingkat pengungkit operasi untuk penjualan *sales mix* pada tahun 2008 dan 2009 adalah 1,997688955 dan 1,975565381. Hal ini mengindikasikan bahwa penjualan dengan *sales mix* akan menghasilkan laba yang lebih besar daripada laba aktual dengan tingkat penjualan yang sama dan meminimalkan risiko dengan tingkat titik impas yang lebih kecil daripada titik impas aktual, batas aman yang lebih besar daripada batas aman aktual, dan tingkat pengungkit operasi yang lebih kecil daripada tingkat pengungkit operasi aktual.

## 5.2 Saran

- "CV. Sammyo Makmur Abadi" industri makanan ringan dalam perencanaan laba sebaiknya menggunakan perhitungan biaya tetap dan biaya variabel untuk mengetahui berapa tingkat *break even point*, *margin of safety*, pendapatan aktual, dan laba aktual, sehingga perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang maksimal dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.

- Dalam kaitannya dengan pengambilan keputusan, pihak manajemen sebaiknya menggunakan *Total Cost* untuk memisahkan biaya tetap dan biaya variabel yang secara teoritis paling nyata, karena memperhitungkan seluruh faktor dan meniadakan unsur subjektif.
- Untuk memaksimalkan laba, perusahaan harus meningkatkan pengungkit operasi untuk meningkatkan perolehan laba dengan cara menekan biaya variabel dan menaikkan biaya tetap dengan berinvestasi membeli mesin otomatis yang lebih efisien dan produktif. Pengurangan biaya variabel ini tidak boleh mengurangi kualitas produk dan pelayanan kepada pelanggan agar konsumen tetap setia pada produk yang ditawarkan yang membuat stabilitas penjualan terjamin bahkan meningkat.
- Strategi perusahaan untuk menahan/tidak menaikkan harga jual agar volume operasi penjualan meningkat berhasil terlaksana pada tahun 2009. Akan tetapi, strategi ini harus dipikirkan lagi untuk dilaksanakan kembali pada tahun berikutnya dengan melihat perkembangan harga bahan baku, tarif dasar listrik, dan biaya tenaga kerja.
- Perusahaan harus meningkatkan penjualan produk yang memiliki margin kontribusi tinggi agar laba yang diperoleh lebih besar, seperti: potato balado, patato asin, stik pandan, stik bantal keju, makaroni lilo, dan chiki. Hal ini sesuai dengan maksud *sales mix* yang meningkatkan penjualan produk dengan margin kontribusi tinggi agar laba yang diperoleh lebih besar dengan total penjualan yang sama.