
BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya dan berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. “YAP COMPUTER” telah melakukan penggolongan biaya-biaya yang terjadi berdasarkan perilaku biaya menjadi biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel secara tepat.
2. Dalam perencanaan labanya, perusahaan telah melakukan analisis biaya-volume-laba, dimana perhitungan dan analisisnya baru sebatas menggunakan analisis titik impas dalam satuan uang (rupiah) saja. Perusahaan hanya memperkirakan laba dengan laba tahun sebelumnya, kondisi pasar, serta persaingan harga dengan distributor komputer dan laptop lainnya.
3. Perubahan harga, biaya, dan volume penjualan dapat mempengaruhi titik impas (*break even point*) perusahaan dalam unit maupun dalam mata uang, mempengaruhi titik keamanan (*margin of safety*) perusahaan, mempengaruhi target penjualan yang diharapkan oleh perusahaan, serta mempengaruhi laba yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut.
4. Dari hasil pembahasan yang dilakukan peneliti pada bab sebelumnya menunjukkan bahwa analisis biaya-volume-laba sangat bermanfaat sebagai alat bantu bagi manajemen dalam merencanakan laba perusahaan. Dengan

menggunakan metode analisis biaya-volume-laba, dapat diketahui pengaruh perubahan biaya tetap, biaya variabel, harga jual, volume penjualan, perubahan komposisi penjualan produk perusahaan yang terdiri dari perubahan biaya tetap dan harga jual, volume penjualan dan harga jual, serta kombinasi dari perubahan biaya variabel, harga jual dan volume penjualan terhadap titik impas dalam mata uang dan titik impas dalam unit yang harus terpenuhi untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan melalui beberapa alternatif yang dapat digunakan perusahaan.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan yang telah dikemukakan sebelumnya, peneliti mencoba memberikan saran-saran sebagai bahan untuk pertimbangan perusahaan sebagai berikut:

1. Perusahaan sebaiknya menggunakan analisis biaya-volume-laba secara lebih mendalam dalam melakukan perencanaan labanya agar perusahaan mengetahui seberapa besar volume dan tingkat penjualan yang harus dicapai agar laba yang direncanakan atau diharapkan dapat tercapai.
2. Perusahaan sebaiknya melakukan perhitungan margin keamanan (*margin of safety*) untuk mengetahui seberapa besar tingkat penjualan boleh turun dari tingkat penjualan yang direncanakan untuk menghindari kerugian.
3. Untuk memperoleh laba yang optimum, perusahaan sebaiknya menjalankan alternatif ke-5 yaitu perusahaan akan meningkatkan biaya tetap dan harga jual sebesar 10%, karena alternatif ke-5 tersebut dapat menghasilkan laba yang maksimal.

-
4. Peneliti menyarankan pihak manajemen perusahaan sebaiknya melakukan upaya untuk menggencarkan pemasaran produk sehingga diharapkan volume penjualan dapat meningkat dan lebih cepat mencapai tingkat laba yang direncanakan.