BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah penulis lakukan di “Kebab Kings” maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut :

1. Dalam menunjang efektivitas laba, peran analisis *break event point* dapat digunakan untuk menjadi tolak ukur dalam pencapain laba yang diharapkan serta untuk membantu dalam menentukan jumlah penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita kerugian.

2. Dalam memulai usahanya Kebab Kings belum menetapkan analisis *break event point*, selama ini Kebab Kings hanya menganggarkan laba yang ingin dicapai sehingga manajemen belum memiliki tolak ukur dalam menentukan berapa penjualan yang harus dicapai agar laba yang diharapkan dapat tercapai serta sampai berapa penjualan boleh turun.

3. Analisis *break event point* dapat digunakan baik oleh perusahaan yang hanya menghasilkan satu macam produk ataupun perusahaan yang menghasilkan lebih dari satu macam produk. Karena dengan analisis *break event point* maka dapat digunakan untuk menghitung *break event point* dari setiap produk serta menilai keuntungan ataupun kerugian dari tiap produk yang ada di perusahaan.

4. Kebab Kings belum mengelompokkan antara biaya tetap dan biaya variabel sehingga manajemen tidak dapat menentukkan biaya yang akan tetap dibebankan sekalipun volume penjualan menurun.

5. Pada bulan Januari laba yang diperoleh sebesar Rp 3.740.000,00 dan pada bulan Februari sebesar Rp 3.566.400,00. Ini menayatakan bahwa efektivitas laba dapat dicapai karena manajemen menganggarkan laba yang diharapkan adalah Rp 3.500.000,00 setiap bulannya. Meskipun pada bulan ini biaya tetap meningkat dari yang di anggarkan karena adanya biaya iklan sebesar Rp 200.000,00 setiap bulan.

6. Pada bulan Maret-Juni laba yang diperoleh secara realita lebih kecil dari yang dianggarkan, hal ini menyatakan bahwa efektivitas laba tidak tercapai dan berarti kinerja manajemen kurang baik. Sekalipun biaya tetap dikeluarkan dapat diminimalisasi dari bulan sebelumnya.

7. Setiap produk yang ada baik Kebab Multirasa, Kebab Kings, Bread Kebab atau pun Crunchy Kebab memiliki laba masing-masing. Sehingga tidak adanya salah satu produk yang menderita kerugian yang menyebabkan salah satu produk lain yang menutupi kerugian tersebut.

8. Secara umum penjualan yang telah terjadi masih menghasilkan laba akan tetapi total laba yang telah diperoleh selama januari-juni secara realita belum sesuai yang dianggarkan. Sebelumnya manajemen mengharapkan laba yang dapat dicapai selama Januari-Juni sebesar Rp 21.000.000,00 akan tetapi secara realita laba yang diperoleh sebesar Rp 18.147.200,00.

5.2 Saran

Untuk membantu perusahaan dalam melakukan usahanya penulis mencoba untuk memberikan masukan yang diharapkan dapat membantu dan berguna bagi perusahaan di masa yang akan datang. Penulis menyarankan sebagai berikut :

1. Dalam penyusunan anggaran sebaiknya perusahaan melakukan pengelompokan biaya terlebih dahulu sehingga dapat diperhitungkan mana biaya yang dipengaruhi volume penjualan dan mana biaya yang tidak dipengaruhi volume penjualan.
2. Sebaiknya perusahaan menggunakan analisis *break event point* untuk memperhitungkan setiap anggaran yang disusun agar manajemen dapat memiliki tolok ukur dalam menentukan berapa penjualan yang harus dicapai, sehingga laba yang dianggarkan dapat tercapai dan menetukan sampai berapa penjualan yang dicapai mampu menutupi biaya.
3. Analisis *break event point* ini dapat digunakan manajemen untuk memperhitungkan laba dari masing-masing produk sehingga manajemen dapat mengetahui berapa kontribusi yang diberikan dari setiap produk atau pun *break event* dari setiap produk. Dengan demikian dapat terlihat produk mana yang mapu memberikan kontribusi laba yang lebih besar daripada produk lainnya.
4. Dari hasil analisis yang penulis lakukan, manajemen sebaiknya melakukan promosi kembali meskipun menambah biaya tetap akan tetapi hal ini dapat meningkatkan volume penjualan sehingga efektivitas laba dapat tercapai.