

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan pada “Yedija Production” , maka penulis dapat menyimpulkan bahwa:

1. Dalam merencanakan laba perusahaan, peranan analisis *Break Event Point* dapat digunakan sebagai tolak ukur dalam pencapaian laba yang diharapkan serta untuk membantu dalam menentukan jumlah penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita kerugian.
2. Dalam memulai usahanya “Yedija Production” belum menetapkan analisis *Break Event Point*, selama ini “Yedija Production” hanya menganggarkan saja berapa laba yang ingin dicapai tanpa mengetahui berapa penjualan yang harus dicapai dan kuantiti dari unit yang harus dihasilkan. Oleh karena itu belum ada 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. “Yedija Production” belum secara nyata mengelompokkan antara biaya variabel dan biaya tetap sehingga manajemen tidak dapat menentukan biaya yang akan tetap dibebankan sekalipun volume penjualan menurun.
5. Setiap produk yang ada seperti kaos dan jaket memiliki laba masing-masing. Sehingga tidak adanya salah satu produk yang menderita kerugian yang menyebabkan salah satu produk lain yang menutupi kerugian tersebut.
6. Pada anggaran penjualan yang direncanakan pihak manajemen. Perusahaan menginginkan laba sebesar Rp 200.000.000 untuk 2 produk nya untuk tahun 2010 ini. Untuk menghasilkan produk yang nantinya akan menghasilkan laba yang diharapkan ada beberapa biaya-biaya yang harus dikeluarkan pula. Seperti biaya tetap dan biaya variabel. Jika perusahaan menginginkan laba sebesar Rp 100.000.000 pada produk A maka penjualan yang harus dicapai sebesar Rp 276.350.394,5 dan 4.606,141098 unit yang harus diproduksi pada produk B penjualan harus mencapai 236.350.827,8 dan 5252,3914 unit yang harus dihasilkan . Namun ada penjualan yang harus ada untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel agar perusahaan tidak mengalami kerugian atau keuntungan(*Break Event Point*) yaitu penjualan nya harus sebesar Rp 74.044.102,77 pada produk A dan Rp 60.232.476,22 pada produk B.
7. Perencanaan laba yang disarankan oleh pihak manajemen hanyalah tolak ukur serta pilihan alternatif apabila perusahaan menginginkan laba sebesar Rp

100.000.000 dapat terealisasi. Apabila perusahaan tidak mencapai sebesar laba yang diharapkan itu tidak akan jauh dari yang direncanakan.

## 5.2 Saran

Setelah menganalisis kenyataan yang ada pada perusahaan dan membandingkan dengan teori-teori yang telah penulis dapatkan pada saat di perkuliahan, maka berdasarkan kesimpulan diatas, penulis mencoba memberikan saran dengan harapan dapat menjadi masukan yang berharga bagi perusahaan. Adapun saran-saran yang ingin dikemudian oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Dalam penyusunan anggaran sebaiknya “Yedija Production” melakukan pengelompokkan biaya terlebih dahulu sebaiknya menggunakan nama-nama biaya yang biasanya dipakai dalam akuntansi. Sehingga dapat mudah untuk diperhitungkan mana biaya yang dipengaruhi volume penjualan dan mana yang tidak dipengaruhi volume penjualan.
2. Sebaiknya perusahaan “Yedija Production” memperbaiki laporan keuangan ataupun hasil penjualannya sehingga memudahkan untuk pihak perusahaan sendiri. Apabila laporan keuangan ataupun laporan penjualan baik akan berpengaruh besar pula pada kelangsungan perusahaan apakah setiap tahunnya selalu mengalami keuntungan atau kerugian.
3. Sebaiknya perusahaan menggunakan analisis *Break Event Point* untuk memperhitungkan setiap anggaran penjualan yang disusun agar manajemen

dapat memiliki tolak ukur dalam menentukan berapa penjualan yang harus dicapai dan unit yang harus diproduksi, sehingga laba yang dianggarkan dapat tercapai dan menentukan sampai berapa penjualan yang dicapai mampu menutupi biaya.

4. Analisis *Break Event Point* untuk memperhitungkan laba dari setiap produk sehingga manajemen dapat mengetahui berapa kontribusi yang diberikan dari setiap produk atau pun *Break Event Point* dari setiap produk. Dengan demikian dapat terlihat produk mana yang mampu memberikan kontribusi laba yang lebih besar dari pada produk lainnya.