

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Perusahaan Biskuit “X” belum mengklasifikasikan biaya menjadi *fixed cost* dan *variabel cost*. Selama ini perusahaan hanya menggolongkan biaya hanya berdasarkan fungsional masing-masing biaya, yaitu biaya produksi dan non produksi.
2. Perusahaan Biskuit “X” dapat menggunakan *Cost-Volum-Profit Analysis* sebagai alat bantu manajemen dalam pengambilan keputusan bisnis untuk mengetahui pada alternatif manakah yang paling menguntungkan perusahaan dalam kondisi naiknya biaya tetap dan biaya variabel pada tahun 2009 untuk mencapai laba perusahaan yang optimal.
3. Selama ini Perusahaan Biskuit “X” melakukan perencanaan laba hanya dari persentase kenaikan laba dari periode sebelumnya. Tanpa memperkirakan total biaya yang akan dikeluarkan dan tingkat penjualan minimum yang harus dicapai untuk memperoleh laba yang optimal.
4. Faktor-faktor yang yang mempengaruhi pengimplementasian *Cost-Volume-Profit Analysis* adalah harga jual, *fixed cost*, *variabel cost*, dan volume penjualan. Melalui analisis dan pembahasan yang telah dilakukan oleh

penulis pada bab 4, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Apabila *Fixed cost* naik sebesar 13% pada tahun 2009, maka volume penjualan yang harus dicapai perusahaan meningkat. Sedangkan jumlah *contribution margin* perusahaan tidak mengalami perubahan.
  - b. Apabila *Variabel cost* naik sebesar 64% pada tahun 2009, maka volume penjualan yang harus dicapai perusahaan semakin meningkat, Sedangkan jumlah *contribution margin* perusahaan menurun, Peningkatan biaya variabel yang sangat besar pada tahun 2009, membuat perusahaan mencari alternatif dengan mengurangi biaya variabelnya lebih hemat 25%.
  - c. Apabila harga jual naik yang disebabkan biaya pada tahun 2009 mengalami peningkatan sebesar 12%, maka volume penjualan per bungkus biskuit yang harus dicapai perusahaan menurun 7% dibandingkan dengan penjualan titik impas tahun 2008. Sehingga rasio laba operasinya meningkat 34% atau sebesar Rp 877,150,080 dari penjualan tahun 2008.
5. Berdasarkan perhitungan sebelumnya, *Break even point* dimana perusahaan tidak mengalami kerugian dan juga tidak mendapatkan laba pada tahun 2008 untuk total produk yang terjual adalah sebesar 578,707 bungkus biskuit atau sebesar Rp 2,193,490,680.

6. Apabila perusahaan menargetkan laba dengan asumsi 15% lebih besar dari tahun 2008, maka perusahaan harus meningkatkan penjualan biskuit sebesar 2,548,776 bungkus dengan asumsi *variable cost* dan *fixed cost* tetap. Hal ini berarti pada tahun 2009 volume penjualan meningkat sebesar 726,776 bungkus dari tahun 2008.
7. Marjin pengaman menunjukkan resiko perusahaan akan mengalami kerugian. Semakin besar angka resiko marjin pengaman maka resiko perusahaan semakin kecil. Jika dibandingkan tahun 2009 mengalami peningkatan sebesar 12%, hal ini berarti kondisi operasional perusahaan semakin baik dikarenakan semakin kecil resiko perusahaan mengalami kerugian pada tahun 2009.
8. Volume penjualan minimum tahun 2008 adalah 1,822,000 bungkus biskuit. Apabila perusahaan meningkatkan target penjualannya sebesar 15%, maka pada tahun 2009 volume penjualan yang harus dicapai sebesar 2,548,776 bungkus. Berdasarkan perhitungan diketahui penjualan minimum tahun 2009 setelah terjadi peningkatan biaya-biaya sebesar 2,300,162 bungkus. Hal ini menunjukkan bahwa tahun 2009 Perusahaan Biskuit “X” dapat mencapai targetnya dan mengalami peningkatan 248,614 bungkus biskuit.

## 5.2. Saran

Berdasarkan hasil analisis, pembahasan, dan kesimpulan dengan mengimplementasikan *Cost-Volume-Profit Analysis*, maka penulis mencoba

memberikan saran untuk dijadikan bahan pertimbangan dalam mencapai laba yang optimal agar bermanfaat bagi kemajuan Perusahaan Biskuit “X”, adalah sebagai berikut:

1. Setelah mengetahui cara penerapan Analisis Biaya-Volume-Laba (*Cost-Volume-Profit Analysis*), Sebaiknya Perusahaan Biskuit “X” menerapkannya dalam mencapai laba yang optimal karena dapat membantu manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan dengan memberi gambaran tentang batas jumlah penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan dapat mencapai target laba dan tidak mengalami kerugian serta mengetahui bagaimana dampak perubahan biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan terhadap target laba yang akan dicapai perusahaan.
2. Sebaiknya perusahaan mengklasifikasikan biaya menjadi biaya tetap, biaya variabel. Apabila terdapat biaya semivariabel maka perlu dilakukan pemisahan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Hal ini berguna untuk proses penganggaran, pengendalian dan pengambilan keputusan perusahaan untuk mencapai laba yang optimal.
3. Untuk mengantisipasi adanya perubahan biaya-biaya yang akan terjadi selanjutnya, sebaiknya perusahaan melakukan Analisis Biaya-Volume-Laba sehingga mendapatkan informasi yang dapat mengefisiensikan biaya di masa mendatang untuk mencapai laba perusahaan yang optimal.
4. Sebaiknya perusahaan lebih mengefisiensikan sumber daya sehingga dapat menekan peningkatan biaya variabel yang sangat besar dan menekan harga

jual, sehingga tidak perlu meningkatkan harga yang lebih tinggi. Oleh karena itu, dapat memperoleh volume penjualan yang lebih tinggi sehingga laba yang akan diperoleh perusahaan pun semakin besar.