

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Perusahaan harus melakukan pemisahan biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel untuk menentukan *break even point*. Biaya-biaya yang termasuk :
 - a. Biaya tetap : biaya penyusutan, biaya upah tidak langsung, dll
 - b. Biaya variabel : biaya bahan baku, biaya bahan pembantu, biaya pengemasan, biaya upah langsung, biaya transport, dll
 - c. Biaya semivariabel : biaya pemeliharaan mesin, biaya pemeliharaan kendaraan, biaya pemeliharaan bangunan, biaya listrik, biaya telepon, biaya air dan biaya lain-lain.
2. Volume penjualan minimum yang harus diproduksi agar perusahaan tidak mengalami kerugian :
 - Tahun 2005 sebanyak 6.307 unit, MOS sebesar = 76,96 %
 - Tahun 2006 sebanyak 6.369 unit. MOS sebesar = 76,61 %
 - Berdasarkan persentase perubahan rata-rata pada tahun 2007 sebanyak 6.285 unit. MOS sebesar = 77,07 %
 - Berdasarkan persentase perubahan per rasa pada tahun 2007 sebanyak 6.403 unit. MOS sebesar = 75,66 %

- Berdasarkan persentase perubahan rata-rata pada tahun 2008 sebanyak 6.210 unit. MOS sebesar = 78,97 %
 - Berdasarkan persentase perubahan per rasa pada tahun 2008 sebanyak 6.416 unit. MOS sebesar = 76,57 %
3. Volume penjualan yang harus dicapai agar dapat mencapai laba yang diharapkan :
- Tahun 2005 sebesar Rp 824.190.274,50 maka apabila perusahaan memperoleh penjualan di atas Rp 824.190.274,50 berarti perusahaan akan mendapatkan laba.
 - Tahun 2006 sebesar Rp 836.754.872,70. Jadi apabila perusahaan memperoleh penjualan di atas Rp 836.754.872,70 berarti perusahaan akan mendapatkan laba.
 - Tahun 2007 berdasarkan persentase perubahan rata-rata sebesar Rp826.121.226,40. Jadi apabila perusahaan memperoleh penjualan di atas Rp826.121.226,40 berarti perusahaan akan mendapatkan laba.
 - Tahun 2007 berdasarkan persentase perubahan per rasa sebesar Rp845.830.353,60. Jadi apabila perusahaan memperoleh penjualan di atas Rp845.830.353,60 berarti perusahaan akan mendapatkan laba.
 - Tahun 2008 berdasarkan persentase perubahan rata-rata sebesar Rp815.971.045,00 Jadi apabila perusahaan memperoleh penjualan di atas Rp815.971.045,00 berarti perusahaan akan mendapatkan laba.
 - Tahun 2008 berdasarkan persentase perubahan per rasa sebesar Rp851.114.333,90. Jadi apabila perusahaan memperoleh penjualan di atas Rp851.114.333,90 berarti perusahaan akan mendapatkan laba.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, maka penulis memiliki beberapa saran untuk PT Karya Mulia.

- Perusahaan diharapkan dapat melakukan pemisahan biaya antara biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel sehingga dapat digunakan sebagai alat bantu manajemen dalam mengambil keputusan yang terbaik bagi perusahaan.
- Perusahaan dapat menentukan laba dengan menggunakan alat bantu *break even point*.

Beberapa saran bagi penelitian selanjutnya.

- Sebaiknya penulis meneliti selera pasar berdasarkan rasa selai yang lebih dominan agar laba yang diperoleh lebih maksimum, seperti pada penelitian ini ada 4 jenis selai (srikaya, nanas, coklat dan strawberry) . Dari penelitian yang dilakukan oleh penulis, konsumen lebih menyukai selai jenis coklat walaupun pendapatan dari tahun 2005 ke tahun 2006 coklat mengalami penurunan. Tetapi dari antara selai jenis lainnya pada tahun yang sama selai rasa coklat paling diminati. Untuk itu sebaiknya perusahaan melakukan inovasi pada selai rasa coklat. Misalnya dengan mengkombinasikan rasa coklat dengan rasa lainnya yang sesuai agar selai rasa coklat tidak terus mengalami penurunan.