

## **Bab V**

### **Kesimpulan dan Saran**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah saya lakukan pada Toko Pakaian 5<sup>th</sup> Avenue, maka dapat ditarik kesimpulan :

1. Latar belakang perusahaan membuat Analisa Break Even adalah untuk mengetahui pada volume penjualan berapa perusahaan mencapai keadaan impas, sehingga dapat digunakan sebagai dasar untuk merencanakan volume penjualan dalam usaha mencapai laba yang diinginkan dan sebagai alat bantu manajemen dalam mengambil keputusan atas masalah yang berkaitan dengan harga, biaya dan volume penjualan.
2. Dalam membuat Analisa Break Even, perusahaan terlebih dahulu harus mengetahui harga jual pokok, data penjualan produk, jumlah produk yang terjual, anggaran penjualan, biaya – biaya baik biaya tetap maupun biaya variabel. Kemudian harus memisahkan biaya tetap dan biaya variabel dan juga semi variabel yang harus dipisahkan menjadi biaya yang bersifat tetap dan biaya yang bersifat variabel.

3. Titik Impas ( Break Even Point) Toko Pakaian 5<sup>th</sup> Avenue pada tingkat penjualan unit atau Rp. Dengan Margin of Safety sebesar 54,42 %
  
4. Contribution Margin diperoleh dari hasil pengurangan antara pendapatan dikurangi dengan biaya variabel atau bias didapatkan dari biaya tetap ditambah dengan laba. Pada Toko Pakaian 5<sup>th</sup> Avenue ini Contribution Margin didapatkan sebesar Rp. 68.377.411,00
  
5. Faktor – faktor yang mempengaruhi Analisa Break Even Point pada Toko Pakaian 5<sup>th</sup> Avenue, diantaranya biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dengan asumsi bahwa perubahan faktor – faktor pada volume penjualan tertentu.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah penulis kemukakan, maka penulis mencoba untuk memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat dimanfaatkan oleh perusahaan, yaitu :

1. Untuk meningkatkan pemanfaatan Analisa Break Even dalam merencanakan volume penjualan, penulis menyarankan agar senantiasa dilakukan evaluasi atas pelaksanaan break even di lapangan untuk kemudian diadakan tindak lanjut atas evaluasi tersebut, atau adanya konsistensi dan keseimbangan.
2. Untuk memperoleh laba yang diinginkan oleh perusahaan, perusahaan dapat menggunakan analisa break even sebagai salah satu alat bantu.
3. Perusahaan dapat melakukan efisiensi terhadap biaya yang dilakukan baik biaya variabel maupun biaya tetap dan juga diharapkan dapat memperhatikan agar penekanan biaya tersebut tidak mempengaruhi kualitas produk ( terutama tidak mengurangi kualitas produk ) dan tidak mengurangi volume penjualannya.
4. Untuk meningkatkan laba perusahaan, maka disarankan agar perusahaan meningkatkan volume penjualan.