

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa :

1. Hasil perhitungan tingkat volume penjualan yang harus dicapai dalam unit :

Kondisi	Berdasarkan Jenis	
	Kijang super 90 - 93 Long / Short	Kijang 97 - 2.0 Long / Short
	BEP (unit)	BEP (unit)
BEP pada tahun 2004	1.257 unit	1.593 unit
Pengaruh perubahan biaya variabel	1.792 unit	2.272 unit
Pengaruh perubahan biaya tetap	1.445 unit	1.832 unit
Pengaruh perubahan harga	988 unit	1.253 unit

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa volume penjualan yang harus dicapai perusahaan pada tahun 2004 untuk kijang super 90 – 93 Long / Short adalah 1.257 unit dan untuk kijang 97 – 2.0 Long / Short adalah 1.593 unit. Jika biaya tetap dan biaya variabel naik maka volume penjualan yang harus dicapai perusahaan akan naik. Tetapi jika harga naik maka volume penjualan yang harus dicapai perusahaan akan turun.

2. Hasil perhitungan tingkat volume penjualan yang harus dicapai dalam Rupiah:

Kondisi	Secara keseluruhan	Berdasarkan jenis	
		Kijang super 90 - 93 Long / Short	Kijang 97 - 2.0 Long / Short
	BEP (Rp)	BEP (Rp)	BEP (Rp)
BEP pada tahun 2004	Rp1.010.097.615,10	Rp420.846.743,73	Rp589.250.871,37
Pengaruh perubahan biaya variabel	Rp1.440.747.404,11	Rp600.272.532,57	Rp840.474.871,55
Pengaruh perubahan biaya tetap	Rp1.161.612.257,36	Rp483.973.755,29	Rp677.638.502,08
Pengaruh perubahan harga	Rp794.268.102,62	Rp330.923.605,44	Rp463.344.497,18

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa volume penjualan yang harus dicapai perusahaan pada tahun 2004 secara keseluruhan adalah Rp 1.010.097.615,10, untuk kijang super 90 – 93 Long / Short adalah Rp 420.846.743,73 dan untuk kijang 97 – 2.0 Long / Short adalah Rp 589.250.871,37 Jika biaya tetap dan biaya variabel naik maka volume penjualan yang harus dicapai perusahaan akan naik. Tetapi jika harga naik maka volume penjualan yang harus dicapai perusahaan akan turun.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, penulis mencoba untuk memberikan saran sebagai berikut :

1. Perusahaan harus dapat melakukan pemisahan biaya sehingga dapat membantu manajemen untuk memudahkan dalam pengambilan keputusan.
2. Analisis Break Even Point merupakan suatu alat manajemen dalam pengambilan keputusan atas masalah yang berkaitan dengan harga, volume penjualan, biaya, dan laba.
3. Analisis Break Even Point berperan sebagai alat bantu manajemen dalam menentukan tingkat volume penjualan yang harus dicapai.
4. Berdasarkan rencana penjualan tahun 2005 untuk Kijang Super 90 – 93 Long / Short, batas maksimal volume penjualan yang direncanakan boleh turun agar perusahaan tidak mengalami kerugian adalah 37, 19 % (1.257 unit). Untuk Kijang 97 – 2.0 Long / Short batas maksimal volume penjualan yang direncanakan boleh turun agar perusahaan tidak mengalami kerugian adalah 42, 09 % (1.593 unit).
5. Karyawan perlu dilatih, ditatar agar sadar kualitas dan sumbang saran mereka perlu diperhatikan untuk dibahas dan kalau perlu dilaksanakan.
6. Adakan expansion untuk masa yang akan datang.

