

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Perusahaan telah mengelompokkan biaya-biaya yang ada ke dalam unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel dan untuk biaya semi variabel juga harus dilakukan pemisahan ke dalam unsure biaya tetap dan biaya variabel dimana metode yang digunakan adalah *least square method*.
2. Perusahaan dalam melakukan perencanaan laba menggunakan metode *Break Even Point*.
3. Perusahaan dalam melakukan perencanaan laba menggunakan metode Analisis *cost-profit-volume*. Analisis *cost-profit-volume* dapat membantu manajemen dalam merencanakan laba yang diinginkan oleh perusahaan, karena dengan diterapkannya analisis *cost-profit-volume* tersebut maka perusahaan dapat menentukan tingkat laba yang akan dicapai oleh perusahaan, juga dapat ditentukan pada volume penjualan berapa perusahaan mencapai *break even* dimana perusahaan tidak memperoleh laba juga tidak menderita kerugian. Perusahaan juga dapat merencanakan jumlah penjualan atau jumlah produksi yang dapat mencapai laba yang diinginkan tersebut dalam batas kemampuan produksi perusahaan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang penulis lakukan juga berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis akan mengemukakan beberapa saran yang dimaksudkan untuk memberikan masukan kepada pihak manajemen untuk perkembangan perusahaan di masa yang akan datang dan untuk mencapai laba yang diharapkan perusahaan.

Adapun saran-saran tersebut adalah sebagai berikut :

1. Pihak manajemen harus terus memperhatikan pengelompokkan biaya dengan jelas dan benar, terlebih dengan biaya-biaya yang tak terduga. Hal ini penting karena pengelompokkan biaya ini merupakan syarat utama untuk dapat diterapkannya perhitungan analisis *cost-profit-volume*.
2. Berkaitan dengan analisis *cost-profit-volume*, maka pihak manajemen harus dapat menekan biaya tetap atau biaya variabel dengan cara lebih meningkatkan efisiensi operasi dan mencegah terjadinya pemborosan dalam perusahaan, atau pihak manajemen juga dapat meningkatkan harga jual atau volume penjualan, yang sesuai dengan analisis *cost-profit-volume*, karena dengan dilakukan perubahan tersebut dapat menguntungkan perusahaan dan laba yang diinginkan oleh perusahaan dapat tercapai.
3. Dengan adanya analisis *cost-profit-volume* perusahaan harus terus berusaha agar apa yang telah diperhitungkan dalam analisis tersebut dapat dicapai. Sehingga analisis ini dapat menimbulkan efisiensi dan keefektifan bagi perusahaan serta mempunyai peranan yang besar bagi perusahaan di masa yang akan datang.