

Bab V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai peranan analisis *break-even*, ternyata *break-even* memiliki peranan dalam meningkatkan laba pada CV. Yanvan Collection. Hal ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan perhitungan *break-even point* pada tahun 2006, dapat diketahui bahwa perusahaan mencapai *break-even point* sebesar Rp 240.643.924 atau sebesar 429 gram.
2. *Margin of safety* sebesar 43% menunjukkan bahwa penjualan boleh turun maksimal 43% dari yang telah dianggarkan agar perusahaan tidak menderita kerugian.
3. Laba yang diperoleh pada tahun 2006 dianggap oleh pemilik perusahaan belum cukup memuaskan. Oleh karena ini pemilik perusahaan menargetkan pada tahun yang akan datang laba sebesar Rp 158.520.901. Sehingga jumlah penjualan yang harus dicapai adalah sebesar Rp 449.561.008 atau sebesar 806 gram.
4. Dari kenaikan harga jual sebesar 9% per gram, maka pendapatan penjualan mengalami perubahan menjadi Rp 414.633.576. BEP juga mengalami perubahan dari 429 gram (Rp 240.643.924) turun menjadi 383 gram (Rp234.393.432). Sedangkan laba yang dihasilkan meningkat dari Rp

138.520.901 menjadi Rp 140.771.875 atau meningkat sebesar 1,6% (Rp 2.250.974).

5. Naiknya biaya tetap menjadi Rp 185.482.943 akan meningkatkan titik impas menjadi 441 gram (Rp 247.310.591). Sedangkan laba yang dihasilkan meningkat dari Rp 138.520.901 menjadi Rp 154.563.049, atau bertambah sebesar 11,6% (Rp 16.042.148)
6. Analisis breka-even sebagai alat bantu manajemen dalam perencanaan laba untuk meningkatkan efektivitas laba dapat diandalkan. Hal ini dapat dilihat dari perhitungan yang telah dilakukan. Sehingga analisis break-even yang dilakukan dengan memadai, dapat diandalkan oleh manajer sebagai alat bantu untuk meningkatkan efektivitas laba.

5.2 SARAN

1. Untuk dapat menghitung *break-even point* maka biaya-biaya yang terjadi harus dikelompokkan menjadi biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Untuk biaya semi variabel harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan *least square method*.
2. Hal-hal yang sebaiknya dilakukan perusahaan dalam mencapai laba yang diinginkan adalah:
 - a. Sebaiknya CV. Yanvan Collection melakukan strategi meningkatkan biaya promosi karena laba yang dihasilkan lebih besar daripada meningkatkan harga jual.

- b. Memberikan diskon kepada pelanggan tetap, atau konsumen yang membeli dalam kuantitas yang besar.