

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah melaksanakan penelitian pada Warnet KUBUS Setiabudhi penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis biaya-volume-laba belum berperan dalam perencanaan laba Warnet KUBUS Setiabudhi. Hal ini ditunjang oleh kenyataan sebagai berikut:
 - a. Dalam melakukan perencanaan laba, perusahaan hanya melakukan perkiraan dengan memperhatikan laba atau rugi periode sebelumnya, kondisi pasar dan persaingan.
 - b. Warnet KUBUS Setiabudhi belum mengklasifikasikan biaya-biaya yang ada menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
2. Warnet KUBUS Setiabudhi pada periode 6 bulan pertama tahun 2006 telah memperoleh laba sebesar Rp57.565.259.
3. Setelah menghitung titik impas (*break even point*) Warnet KUBUS Setiabudhi, diketahui bahwa titik impas Warnet KUBUS Setiabudhi adalah 51168 jam *occupancy* atau penjualan sebesar Rp 191.800.612 yang terdiri dari:
 - 31967 jam *occupancy* Produk A atau penjualan Produk A sebesar Rp143.850.459 (Internet pukul 07.00-23.00, harga Rp 4.500)

- 1699 jam *occupancy* Produk B atau penjualan Produk B sebesar Rp 5.945.819 (Internet pukul 23.00-07.00, harga Rp 3.500)
 - 7001 jam *occupancy* Produk C atau penjualan Produk C sebesar Rp 21.002.167 (Games (tanpa paket), harga Rp 3.000)
 - 10501 jam *occupancy* Produk D atau penjualan Produk D sebesar Rp 21.002.167 (Paket games 5 jam dengan harga Rp 10.000)
4. Untuk mencapai rencana laba sebesar Rp 65.000.000, Warnet KUBUS Setiabudhi harus mencapai 71164 jam *occupancy* atau penjualan sebesar Rp 266.754.487 yang terdiri :
- 44459 jam *occupancy* Produk A atau penjualan Produk A sebesar Rp 200.065.865.
 - 2363 jam *occupancy* Produk B atau penjualan Produk B sebesar Rp 8.269.389.
 - 9737 jam *occupancy* Produk C atau penjualan Produk C sebesar Rp 29.209.616.
 - 14605 jam *occupancy* Produk D atau penjualan Produk D sebesar Rp 29.209.616
5. Analisis biaya-volume-laba dapat digunakan untuk mengetahui dampak perubahan harga, biaya variabel dan biaya tetap dalam menentukan volume penjualan sesuai dengan laba yang dikehendaki.

- Dengan menaikkan harga Produk B (Internet pukul 23.00-07.00, harga Rp 3.500/jam) menjadi Rp 4.000 jam, penjualan yang diperlukan untuk mencapai laba Rp 65.000.000 adalah 70826 jam *occupancy* atau penjualan sebesar Rp 266.600.774, yang terdiri dari:
 - ⇒ Produk A= 44433 jam *occupancy* atau penjualan sebesar Rp199.950.581
 - ⇒ Produk B= 2066 jam *occupancy* atau penjualan sebesar Rp 8.264.624
 - ⇒ Produk C= 9731 jam *occupancy* atau penjualan sebesar Rp 29.192.785
 - ⇒ Produk D= 14596 jam *occupancy* atau penjualan sebesar Rp 29.192.785
- Dengan menurunkan biaya variabel bekisar 10 % yaitu dari Rp 498 menjadi Rp 448, penjualan yang diperlukan untuk mencapai laba Rp 65.000.000 adalah 70088 jam *occupancy* atau penjualan sebesar Rp 262.725.146, yang terdiri dari:
 - ⇒ Produk A= 43788 jam *occupancy* atau penjualan sebesar Rp197.043.860
 - ⇒ Produk B= 2324 jam *occupancy* atau penjualan sebesar Rp 8.144.480.
 - ⇒ Produk C= 9589 jam *occupancy* atau penjualan sebesar

Rp 28.768.403

⇒ Produk D= 14596 jam *occupancy* atau penjualan sebesar

Rp 28.768.403

- Dengan menurunkan biaya tetap bekisar 15 % yaitu dari Rp 166.329.491 menjadi Rp 141.380.067, penjualan yang diperlukan untuk mencapai laba Rp 65.000.000 adalah 63488 jam *occupancy* atau penjualan sebesar Rp 237.984.395, yang terdiri dari:

⇒ Produk A= 39.664 jam *occupancy* atau penjualan sebesar

Rp 178.488.296

⇒ Produk B= 2108 jam *occupancy* atau penjualan sebesar

Rp 7.377.516

⇒ Produk C= 8686 jam *occupancy* atau penjualan sebesar

Rp 26.059.291

⇒ Produk D= 13030 jam *occupancy* atau penjualan sebesar

Rp 26.059.291

- Dengan menurunkan biaya variabel bekisar 10 % yaitu dari Rp 498 menjadi Rp 448 dan biaya tetap bekisar 15 % yaitu dari Rp 166.329.491 menjadi Rp 141.380.067, penjualan yang diperlukan untuk mencapai laba adalah 62529 jam *occupancy* atau penjualan Rp 65.000.000 sebesar Rp 234.389.628, yang terdiri dari:

⇒ Produk A= 39065 jam *occupancy* atau penjualan sebesar

Rp 175.792.221

⇒ Produk B= 2067 jam *occupancy* atau penjualan sebesar

Rp 7.266.078

⇒ Produk C= 8555 jam *occupancy* atau penjualan sebesar

Rp 25.665.664

⇒ Produk D= 12833 jam *occupancy* atau penjualan sebesar

Rp 25.665.664

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, penulis mencoba memberikan saran sebagai berikut:

1. Setelah mengetahui manfaat dan cara menggunakan analisis biaya-volume-laba, sebaiknya perusahaan menggunakan analisis biaya-volume-laba dalam merencanakan laba.
2. Untuk memisahkan biaya semivariabel ke dalam unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel sebainya menggunakan metode *least squares (Least Squares Method)*, karena metode ini lebih tepat dan lebih teliti dibandingkan dengan metode lainnya.
3. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, untuk mempercepat pencapaian laba yang direncanakan, alternatif yang paling logis dilakukan adalah:

- Menurunkan biaya variabel, yaitu biaya listrik dengan cara mematikan komputer yang menganggur atau menyalakan AC dengan suhu yang sedang saja.
- Menurunkan biaya tetap, yaitu biaya rumah tangga dan biaya *maintenance* dan *service*. Peralatan rumah tangga digunakan seefisien mungkin, sedangkan *maintenance* dan *service* harus dijadwalkan secara tepat.