

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian terhadap proses perencanaan laba pada bengkel ‘Hosana Motor Oil’ dan melakukan analisis *break even* dengan data perusahaan yang ada, penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Biaya-biaya yang terjadi pada bengkel “Hosana Motor Oil” terdiri atas biaya pajak PBB, biaya listrik, biaya telepon, biaya gaji karyawan, biaya pelayanan, biaya bonus pelanggan, biaya transportasi, biaya perawatan peralatan, biaya lain-lain.
2. Bengkel ‘Hosana Motor Oil’ belum melakukan penggolongan atas biaya-biaya yang terjadi berdasarkan perilaku biaya menjadi biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel.
3. Dalam perencanaan labanya, perusahaan hanya melakukan perkiraan-perkiraan dengan memperhatikan rugi/laba periode sebelumnya, kondisi pasar, persaingan, dan perkembangan dunia otomotif tanpa perhitungan secara matematis.
4. Bengkel ‘Hosana Motor Oil’ belum menggunakan analisis *break even* dalam perencanaan laba perusahaan.
5. Analisis *break even* menggunakan rumus *break even* untuk menganalisis pengaruh perubahan biaya dan harga jual terhadap nilai *break even* dan laba yang direncanakan. Pengaruh-pengaruh perubahan variabel tersebut adalah sebagai berikut :

- a. Penurunan biaya baik biaya variabel maupun biaya tetap akan menurunkan nilai *break even* dan mempercepat pencapaian *break even*, demikian pula sebaliknya.
- b. Kenaikan harga jual secara otomatis akan memperbesar laba yang diperoleh, sehingga akan menurunkan nilai *break even* dan mempercepat pencapaian *break even*.
- c. Kombinasi penurunan biaya dan kenaikan harga jual akan menurunkan nilai *break even* secara signifikan dan mempercepat pencapaian *break even*.

Diketahui bahwa nilai *break even* perusahaan adalah sebesar Rp. 8.201.478,-. Dapat dilihat bahwa perusahaan telah mencapai nilai *break even*. Perusahaan telah memperoleh laba.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan penulis dan kesimpulan yang dapat diambil, penulis mencoba memberikan saran-saran kepada bengkel 'Hosana Motor Oil' sebagai berikut :

1. Sebaiknya perusahaan menggunakan analisis perusahaan dalam perencanaan labanya. Perusahaan sebaiknya menghitung nilai *break even* sehingga mengetahui tingkat pendapatan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian.

Selanjutnya analisis *break even* dapat digunakan juga untuk membantu perusahaan dalam mengambil keputusan berkaitan dengan strategi yang akan dilakukan dalam mencapai tingkat laba yang direncanakan.

2. Perusahaan perlu melakukan penggolongan atas biaya-biaya yang terjadi berdasarkan perilakunya menjadi biaya tetap dan variabel. Perusahaan dapat menganalisis hubungan setiap elemen biaya dengan volume operasi untuk menentukan golongan setiap jenis biaya. Jika terdapat biaya semivariabel maka perlu dilakukan pemisahan menjadi biaya tetap dan variabel.

3. Untuk mempercepat pencapaian laba yang telah direncanakan, penulis menyarankan untuk menurunkan biaya variabel dan biaya tetap.

Biaya variabel yang dapat ditekan adalah biaya pelayanan, biaya bonus pelanggan, dan biaya lain-lain. Pengurangan biaya pelayanan dapat dilakukan dengan mengganti teh botol dengan minuman lain yang harganya lebih murah. Sedangkan pengurangan biaya bonus pelanggan dapat ditekan dengan mengganti bonus yang diberikan saat ini dengan bonus lain yang harganya lebih murah. Sementara untuk pengurangan biaya lain-lain dapat ditekan dengan memberikan bonus kepada para pegawai jika tidak sakit setiap bulannya. Dengan diberikan bonus ini maka pegawai dapat termotivasi untuk menjaga kesehatannya. Besarnya biaya lain-lain dapat dialokasikan sebagian untuk diberikan sebagai bonus kepada pegawai.

Penurunan biaya tetap dapat dilakukan dengan cara mengganti sistem pembayaran pegawai yang biasa dibayar bulanan dapat diganti dengan gaji harian, hal ini dapat mengurangi biaya yang dikeluarkan perusahaan karena biasanya terdapat tanggal merah tiap bulannya.