

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang diperoleh dalam penelitian dan pembahasan mengenai analisis *break even* sebagai alat bantu bagi manajemen dalam meninjau efektivitas laba perusahaan, yang telah penulis lakukan pada PT Yolita Jaya Indonesia, maka penulis menulis suatu kesimpulan yaitu:

1. PT Yolita Jaya Indonesia belum melakukan pemisahan biaya yang terjadi pada perusahaannya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, sehingga untuk mempermudah dan membantu dalam perhitungan analisis break-even perlu dilakukan pemisahan biaya berdasarkan perilaku biaya. Apabila terdapat biaya semi variabel, maka biaya semi variabel tersebut terlebih dahulu harus dipisahkan unsur tetap dan unsur variabel nya. Untuk memisahkan biaya semi variabel ke dalam unsur tetap dan unsur variabel, sebaiknya perusahaan menggunakan metode kuadrat terkecil (*Least Square Method*) karena metode ini lebih tepat dan teliti, serta bersifat matematis jika dibandingkan dengan metode lainnya.
2. PT Yolita Jaya Indonesia belum menggunakan analisis *break even*, untuk menentukan pada volume penjualan berapa agar perusahaan tidak menderita untung maupun rugi ( *impas* ) dan juga untuk menentukan pada

volume penjualan berapa agar tingkat laba perusahaan yang ingin dicapai dapat terpenuhi.

3. Analisis *break even* dapat membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan atas masalah yang berkaitan dengan harga, biaya dan volume penjualan serta dapat digunakan sebagai dasar untuk merencanakan volume penjualan dalam mencapai laba yang diinginkan. *Break even* PT Yolita Jaya Indonesia tahun 2005 adalah sebesar Rp 8.460.816.438,27 atau 52.220 unit untuk tiga jenis produk. Hal ini berarti bahwa bila PT Yolita Jaya Indonesia dapat menjual produknya sebanyak 23.499 unit untuk bola, 10.444 unit untuk mainan, dan 18.277 unit untuk jas hujan. Dengan harga jual Rp 170.882,78 untuk bola, Rp 148.596,89 untuk mainan, dan Rp 158.302,57 untuk jas hujan maka PT Yolita Jaya Indonesia tidak akan mendapat laba atau rugi. Dengan demikian pada tahun 2005 PT Yolita Jaya Indonesia telah memperoleh laba walaupun belum optimal karena baik hasil penjualan maupun tingkat bauran produknya telah melampaui tingkat *break even* nya. Oleh karena itu analisis impas (*Break Even Analysis*) berperan sangat penting dalam menunjang efektivitas laba perusahaan.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah penulis kemukakan, maka penulis mencoba untuk memberikan beberapa saran yang dapat dimanfaatkan oleh PT Yolita Jaya Indonesia yaitu:

1. Untuk dapat mencapai laba yang optimal, PT Yolita Jaya Indonesia diharapkan dapat berusaha menekan biaya tetap dan biaya variabel yang terjadi dalam perusahaan, dengan cara lebih meningkatkan efisien operasi dan mencegah terjadinya pemborosan. Adanya pemborosan akan menyebabkan *break even* perusahaan meningkat, sehingga usaha untuk mencapai *break even* diperlukan penjualan yang lebih besar dan ini akan merugikan perusahaan.
2. Manajemen perusahaan hendaknya menerapkan analisis *break even* untuk menghadapi berbagai kemungkinan kondisi yang dapat mempengaruhi pembuatan keputusan dalam merencanakan laba perusahaan.
3. Manajemen PT Yolita Jaya Indonesia selain dapat menerapkan analisis *break even*, tetapi harus pula mempertimbangkan faktor-faktor lainnya seperti penjualan tahun lalu, kebijakan harga, kondisi ekonomi secara keseluruhan, persaingan dan pangsa pasar. Khususnya sumber daya manusia yang ada dalam perusahaan lebih ditingkatkan dengan cara memberikan pelatihan kepada tenaga kerja sehingga hasil yang diperoleh dapat mencapai target.