

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya, yaitu tentang analisis laba melalui metode analisis *cost-volume-profit*. Kesimpulan yang bisa diambil oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Distributor PT CWI belum menggolongkan biayanya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Selama ini, perusahaan hanya menggolongkan biayanya ke dalam biaya pemasaran dan administrasi.
2. Distributor PT CWI tidak menggunakan metode analisis *cost-volume-profit* untuk menganalisa labanya. Perusahaan hanya meningkatkan laba berdasarkan harga pabrik, laba tahun sebelumnya, kondisi pasar, dan persaingan dengan manufaktur sabun sejenis lainnya.
3. Dari hasil perhitungan dengan menggunakan metode analisis *cost-volume-profit*, diketahui hasil dari pengaruh biaya, harga jual, dan volume penjualan terhadap tingkat laba melalui beberapa alternatif yang bisa digunakan perusahaan. Hasil analisis tersebut adalah sebagai berikut:
 - a. Alternatif pertama, perusahaan menaikkan harga jual tiap produk sebesar 10 %. Perusahaan mempunyai pendapatan sebesar Rp 5.596.602.000, sehingga perusahaan memperoleh laba sebesar Rp 5.160.274.390 atau meningkat sebesar 9.86 % dari kondisi awal. Besarnya titik impas menurun sebesar 1.663 unit atau Rp 876.560.

- b. Alternatif kedua, perusahaan menaikkan volume penjualan untuk tiap produk sebesar 10 %, sehingga perusahaan memperoleh pendapatan sebesar Rp 5.596.610.200 dan laba Rp 5.160.282.590. Besarnya titik impas dalam satuan unit tetap seperti kondisi awal, tetapi menurun sebesar Rp 876.560.
- c. Alternatif ketiga, perusahaan menurunkan biaya variabel yaitu biaya sampel/ bendit/ bonus sebesar 10 % per unit untuk semua jenis produk. Sehingga laba berubah menjadi Rp 4.658.272.790, meningkat dari kondisi awal. Titik impas perusahaan menurun sebesar 25 unit atau Rp 236.421.
- d. Pada alternatif keempat, perusahaan menaikkan total biaya variabel per unit produk sebesar 13 % dan meningkatkan harga jual per unit produk sebesar 8 %. Perubahan ini memberikan pendapatan sebesar Rp 5.494.845.600 dan laba sebesar Rp 5.022.484.871 yaitu meningkat sebesar 7,39 % dari kondisi semula. Titik impas menurun sebesar 4.245 unit.
- e. Alternatif kelima, perusahaan menaikkan harga jual sebesar 10 % yang berdampak pada turunnya volume penjualan sebesar 15 %. Dengan perubahan ini, perusahaan memperoleh pendapatan Rp 4.758.241.620 dan laba Rp 4.321.314.010. Besarnya titik impas menurun sebesar 1.663 unit tetapi meningkat sebesar Rp 673.784.
- f. Pada alternatif keenam, perusahaan melakukan perubahan dalam hal biaya tetap dan harga jual. Perusahaan meningkatkan semua komponen biaya tetap 10 % dan harga jual sebesar 8 %. Dengan perubahan ini, perusahaan memperoleh pendapatan sebesar Rp 5.494.845.600 dan laba Rp

5.042.603.758. Titik impas meningkat 246 unit dan dalam satuan mata uang meningkat sebesar 8,7 %.

g. Perusahaan bisa melakukan perubahan pada tiga faktor yang mempengaruhi laba, dengan meningkatkan biaya variabel sebesar 10 %, menaikkan harga jual 10 %, dan menurunkan volume penjualan 15 %. Dampak dari perubahan ini adalah laba sebesar Rp 4.339.804.994 dan titik impas menurun 25 unit atau Rp 236.421

4. Adapun peranan analisis *cost-volume-profit* dalam meningkatkan laba adalah melalui cara penghitungannya yang menggunakan *break even point* dan *margin of safety ratio*. *Break even point* yang bisa memberikan informasi pada tingkat mana perusahaan tidak mengalami kerugian juga memberikan informasi seberapa cepat perusahaan bisa mencapai *break even* tersebut. Semakin cepat perusahaan mencapai *break even point*, maka semakin cepat perusahaan mencapai laba yang lebih besar. *Margin of safety* memberi informasi mengenai volume penjualan perusahaan, di mana perusahaan dapat mewaspadai turunnya tingkat penjualan sampai batas tertentu, sehingga dapat dilakukan tindakan lebih lanjut. Jadi, analisis *cost-volume-profit* dapat membantu manajemen dalam proses pengambilan keputusan dalam meningkatkan laba pada perusahaan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, penulis mencoba memberikan beberapa saran sebagai bahan pertimbangan perusahaan:

1. Perusahaan perlu melakukan penggolongan biaya menurut biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel. Agar dapat melakukan analisis *cost-volume-profit*, perusahaan perlu melakukan pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Pemisahan sebaiknya dilakukan menggunakan metode analisis regresi karena keakuratannya dibanding dua metode analisis lainnya.
2. Perusahaan sebaiknya menggunakan metode analisis *cost-volume-profit* karena analisis ini memberikan informasi mengenai *break even* dan *margin of safety* yang berguna untuk menghindarkan perusahaan dari kerugian dan sebagai pertimbangan manajemen dalam membuat keputusan untuk meningkatkan laba.
3. Pada saat melakukan analisis *cost-volume-profit*, perusahaan sangat mungkin dipengaruhi oleh perubahan faktor-faktor internal dan eksternal yang berkaitan erat dengan laba seperti harga jual, volume penjualan, biaya yang dikeluarkan, kebijakan pemerintah, inflasi, dan lain-lain. Sehingga, perusahaan perlu mempertimbangkan perubahan dari setiap faktor-faktor tersebut dan akibatnya terhadap tujuan perusahaan meningkatkan laba.
4. Perusahaan sebaiknya melakukan analisis *cost-volume-profit* untuk meningkatkan labanya karena metode ini menganalisis berbagai faktor yang berkaitan dengan laba.