

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan pada PT. Cisangkan di Bandung penulis berkesimpulan sebagai berikut:

1. Data yang dibutuhkan untuk menerapkan analisa *break-even* cukup memadai, Namun PT. Cisangkan tidak menggolongkan biaya-biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel.
2. Perusahaan belum melakukan analisis *break-even* dalam merencanakan laba. Dengan demikian target laba hanya didasarkan pada estimasi tahun sebelumnya.
3. Perusahaan melakukan kekeliruan dalam melakukan penamaan akun biaya bahan baku sebagai harga pokok produk.
4. Berdasarkan analisis *break-even* yang telah dilakukan PT, Cisangkan akan mencapai titik impas pada penjualan sebesar Rp 6.508.418.125 atau sejumlah 2.603.367,25 unit. Sedangkan PT. Cisangkan telah mencapai penjualan sebesar Rp 11.520.117.500 atau sejumlah 4.608.047 unit.

Analisa *break-even* memberikan peranan penting bagi perusahaan dalam merencanakan dan pencapaian laba, di mana analisa *break-even* akan memberikan alternatif alternatif pilihan bagi perusahaan untuk mendapatkan gambaran tentang dampaknya terhadap titik impas yang harus dicapai, dengan gambaran tersebut maka perusahaan dapat menentukan laba yang mungkin dicapai.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan yang telah dilakukan, penulis memberikan beberapa saran yaitu sebagai berikut:

1. Perusahaan sebaiknya memperbaiki akun harga pokok produk menjadi biaya bahan baku.
2. Perusahaan sebaiknya melakukan penggolongan biaya menjadi biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel untuk mempermudah penerapan analisa *break-even point*.
3. Perusahaan sebaiknya menerapkan analisa *break-even point* untuk merencanakan laba yang akan dicapai.