

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. “*Fa. AR*” belum melakukan penggolongan biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel. Biaya yang terjadi hanya dikelompokkan berdasarkan fungsi produksi yang meliputi biaya produksi dan biaya administrasi dan umum.
2. Berdasarkan analisis yang telah diimplementasikan, “*Fa. AR*” akan mengalami titik impas (BEP) pada penjualan (jumlah pesanan) sebesar 2.189.559 unit dengan nilai pendapatan sebesar Rp 4.578.965.100. “*Fa. AR*” telah mencapai titik impas tersebut karena volume penjualan (pesanan) aktualnya melebihi titik impas yaitu sebesar 3.554.113 unit atau sebesar Rp 7.483.146.611,23.
3. Berdasarkan hasil analisis biaya-volume-laba yang sudah dibahas diatas dapat disimpulkan bahwa perubahan harga jual, biaya variabel, biaya tetap, maupun perubahan kombinasi diantaranya berpengaruh terhadap titik impas (BEP) dan jumlah pesanan minimum yang harus diterima untuk mencapai target laba (TOI). Pengaruh perubahan faktor-faktor tersebut antara lain:
 - a. Kenaikan biaya tetap sebesar 20 % menyebabkan kenaikan pada BEP dari 2.189.559 unit menjadi 2.627.471 unit dan kenaikan pada jumlah pesanan

minimum yang harus diterima pada tingkat laba yang direncanakan dari 3.136.183 unit menjadi 3.574.095 unit atau dari Rp 6.558.615.039 menjadi Rp 7.474.408.059.

- b. Kenaikan biaya variabel sebesar 25 % akibat kenaikan biaya bahan baku menyebabkan peningkatan pada BEP dari 2.189.559 unit menjadi 4.493.587 unit dan peningkatan pada jumlah pesanan minimum yang harus diterima pada tingkat laba yang direncanakan dari 3.136.183 unit menjadi 6.436.325 unit atau dari Rp 6.558.615.039 menjadi Rp 13.527.143.517
- c. Kenaikan harga jual masing-masing produk sebesar 15 % menyebabkan penurunan pada BEP dari 2.189.559 unit menjadi 1.502.046 unit dan penurunan pada jumlah pesanan yang harus diterima pada tingkat laba yang direncanakan yaitu dari 3.136.183 unit menjadi 2.151.434 unit atau dari Rp 6.558.615.038 menjadi Rp 5.153.197.421.
- d. Kenaikan biaya tetap sebesar 20 % disertai dengan peningkatan harga jual/unit pada masing-masing produk menyebabkan penurunan pada BEP dari 2.189.559 unit menjadi 1.802.455 unit dan penurunan pada jumlah pesanan minimum yang harus diterima pada tingkat laba yang direncanakan, yaitu dari 3.136.183 unit menjadi 2.451.844 unit atau dari Rp 6.558.615.039 menjadi Rp 5.872.749.189.
- e. Kenaikan biaya variabel sebesar 25 % dan harga jual/unit sebesar 15 % menyebabkan peningkatan pada BEP dari 2.189.559 unit menjadi 2.241.228 unit dan peningkatan pada jumlah pesanan minimum yang harus diterima pada tingkat laba yang direncanakan, yaitu dari 3.136.183 unit

menjadi 3.210.191 unit atau dari Rp 6.558.615.039 menjadi Rp 8.016.085.047.

- f. Kenaikan pada harga jual, biaya tetap dan biaya variabel secara bersamaan masing-masing sebesar 15 %, 20 %, dan 25 % menyebabkan peningkatan pada titik impas (BEP) dari 2.189.559 unit menjadi 2.689.474 unit dan peningkatan pada jumlah pesanan minimum yang harus diterima pada tingkat laba yang direncanakan, yaitu dari 3.136.183 unit menjadi 3.658.437 unit atau dari Rp 6.558.615.039 menjadi Rp 9.135.387.628.

5.2 Saran

Setelah kita mempelajari teori tentang analisis biaya-volume-laba dan mengimplementasikannya pada data yang ada pada *'Fa.AR'* dalam merencanakan jumlah pesanan minimum yang harus diterima untuk mencapai target laba, maka penulis ingin memberikan saran sebagai berikut:

1. Sebaiknya perusahaan mengklasifikasikan biaya yang terjadi tidak hanya berdasarkan fungsi produksi saja, tetapi juga mengklasifikasikannya ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel yang berguna untuk pengendalian biaya dan perencanaan jangka pendek. Selain itu juga, dalam mengklasifikasikan data biaya tersebut sebaiknya perusahaan tidak hanya mengklasifikasikan dengan penalaran saja, tetapi akan lebih baik jika data biaya diklasifikasikan dengan menggunakan analisis regresi, karena analisis ini merupakan analisis yang paling lengkap dan akurat.

2. Jika jumlah pesanan minimum yang harus diterima untuk mencapai target laba belum tercapai, maka pihak manajemen dapat memilih alternatif lain yang dapat meningkatkan pendapatan seperti meningkatkan harga jual atau mengurangi biaya-biaya baik tetap maupun variabel melalui analisis biaya-volume-laba agar target laba dapat terealisasi.
3. Perusahaan sebaiknya melakukan pemisahan tugas dan wewenang yang jelas serta tugas yang diberikan pada orang yang tepat dalam bidangnya agar semua tugas dapat diselesaikan dengan baik.