

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab-bab sebelumnya dan landasan teori yang digunakan dalam analisis CVP, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. “UP 2 U” Factory Outlet belum mengklasifikasikan dan mengalokasikan biaya-biaya yang terjadi ke dalam biaya tetap, biaya variabel dan biaya campuran.
2. Analisis CVP adalah analisis untuk melihat hubungan yang erat antara biaya, volume dan laba, serta berapa besar bauran penjualan yang dihasilkan akibat perubahan dari variabel-variabel tersebut terhadap laba perusahaan.
3. Dengan melakukan analisis CVP, dapat diketahui bahwa untuk mencapai *break even point* perusahaan harus melakukan penjualan sebesar 1.117 *pcs* dengan nilai Rp 81.989.314,54.
4. *Margin of Safety* (MOS) atau marjin pengaman merupakan hubungan antara tingkat penjualan yang dianggarkan dan tingkat penjualan pada titik impas. MOS yang diperoleh sebesar 93,28 %, artinya penjualan “UP 2 U” Factory Outlet boleh turun sampai batas 93,28 % sebelum outlet menderita kerugian.
5. Untuk mencapai tingkat laba yang direncanakan sebesar Rp 1.500.000.000, maka perusahaan harus mencapai penjualan sebesar Rp 1.632.150.472 atau 23.402 *pcs*.

6. *Degree of Operating Leverage* (DOL) adalah suatu parameter yang memberikan ukuran dampak perubahan pendapatan penjualan terhadap laba bersih pada tingkat penjualan tertentu.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka saran-saran yang mungkin berguna bagi perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan perlu mengklasifikasikan biaya berdasarkan perilakunya, yaitu terdiri dari biaya tetap, biaya variabel, dan biaya campuran. Pada biaya campuran terdapat unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel, maka harus dipisahkan terlebih dahulu sehingga memudahkan dalam melakukan analisis CVP.
2. Perusahaan sebaiknya mulai menerapkan analisis CVP, karena analisis CVP merupakan salah satu alat yang efektif untuk memaksimalkan laba.
3. Target laba yang diinginkan oleh perusahaan dapat dicapai dengan mengubah *sales mix* sesuai dengan alternatif yang diberikan oleh penulis pada bab sebelumnya.