

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan pada Perusahaan "X" dengan menggunakan analisis biaya-volume-laba, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil penelitian yang diperoleh untuk titik impas Perusahaan "X" pada tahun 2012 adalah Rp 2,425,792,178.00 dengan titik impas dalam unit sebesar 2,247,606 unit sedangkan di tahun 2013 titik impas Perusahaan "X" adalah Rp 3,049,590,249.00 dengan titik impas dalam unit sebesar 2,841,143 unit. Perusahaan "X" tidak mengalami kerugian karena penjualan Perusahaan "X" berada di atas titik impas nya.
2. Volume penjualan pada tingkat laba yang direncanakan Perusahaan "X" pada tahun 2012 sebesar Rp 277,326,166,500.00 sedangkan di tahun 2013 adalah sebesar Rp 306,558,676,900.00. Perusahaan "X" belum mencapai volume penjualan pada tingkat laba yang direncanakan baik pada tahun 2012 maupun tahun 2013.
3. *Margin Of Safety* Perusahaan "X" pada tahun 2012 sebesar Rp 57,492,607,822.00 dengan persentase *Margin Of Safety* sebesar 95.95% sedangkan *Margin Of Safety* Perusahaan "X" pada tahun 2013 sebesar Rp 54,875,909,751.00 dengan persentase *Margin Of Safety* sebesar 94.74%. Besarnya penjualan Perusahaan "X" dapat turun sebelum menderita

kerugian pada tahun 2012 adalah sebesar Rp 57,492,607,822.00 dan pada tahun 2013 adalah sebesar Rp 54,875,909,751.00.

4. Besarnya *Operating Leverage* Perusahaan “X” pada tahun 2012 adalah 1.0422 sedangkan pada tahun 2013 adalah sebesar 1.0556. Hasil tersebut menunjukkan bahwa laba bersih Perusahaan “X” bertumbuh 1.0422 kali lebih cepat dari penjualannya pada tahun 2012 dan bertumbuh 1.0556 kali pada tahun 2013.
5. Manfaat analisis biaya-volume-laba pada Perusahaan “X” adalah membantu Perusahaan “X” dalam melakukan strateginya dalam meramalkan pertumbuhan penjualan untuk mencapai target, menetapkan penjualan minimum perusahaan, serta mengetahui besarnya pertumbuhan laba dari penjualannya. Penerapan analisis biaya-volume-laba sangat berguna bagi perusahaan dalam merencanakan laba yang optimum.

5.2. Saran

1. Perusahaan “X” dalam merencanakan laba yang optimum sebaiknya menggunakan analisis biaya-volume-laba pada perusahaannya, agar perusahaan lebih mudah menentukan strategi dalam mencapai target penjualan, mengetahui besarnya penjualan minimum, serta mengetahui besarnya pertumbuhan laba dari penjualannya.
2. Sebaiknya Perusahaan “X” perlu mengklasifikasi biaya-biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, sehingga mempermudah perusahaan dalam pengendalian biaya yang telah dikeluarkan.