

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dari ketiga pembahasan pada Bab IV, maka pada bab ini penulis dapat menarik kesimpulan yaitu :

1. Berdasarkan hasil perhitungan yang dilakukan penulis, maka dalam melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP), perusahaan harus terlebih dahulu mencatat biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi serta biaya-biaya yang tidak masuk dalam proses produksi. Dan mengelompokkan biaya-biaya tersebut ke dalam biaya tetap dan biaya variabel untuk memudahkan perusahaan dalam melakukan perhitungan BEP.
2. Berdasarkan hasil perhitungan yang dilakukan pada UMKM Fikri Koleksi Palembang maka memerlukan target penjualan agar dapat mencapai target laba yang diinginkan yaitu melakukan penjualan sebesar Rp314.848.108 dengan jumlah penjualan sebanyak 389 lembar kain. Sehingga pada tahun berikutnya sebaiknya perusahaan meningkatkan volume penjualan sebesar hasil perhitungan *Margin of Safety* dari penjualan *Break Even Point* agar perusahaan tidak menderita kerugian dan mencapai laba yang diinginkan.
3. Berdasarkan hasil perhitungan yang dilakukan penulis, maka *Shut Down Point* yang harus dicapai yaitu dengan jumlah penjualan minimum yang harus dicapai yaitu sebanyak 252 lembar kain dengan nilai penjualan sebesar Rp204.054.054 yang artinya UMKM tersebut telah menjual semua jenis produk di atas nilai *Shut Down Point* dan dapat terus melanjutkan usahanya.

## **5.2. Saran**

1. Perusahaan harus melakukan perhitungan secara rinci mengenai biaya-biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi. Perhitungan dapat dilakukan dengan melakukan pengklasifikasian biaya terlebih dahulu ke dalam biaya variabel dan biaya tetap. Perusahaan juga harus memperhatikan biaya tetap yang dikeluarkan.
2. Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan produk cukup tinggi. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengadakan perluasan produksi atau meningkatkan volume produksi sesuai dengan kapasitas perusahaan.
3. Perusahaan perlu menerapkan strategi dan tindakan yang tepat untuk meningkatkan penjualan agar perusahaan dapat terus berjalan serta berkembang dan tidak akan dilakukan penutupan usaha.