

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan pada bab IV, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Titik impas atau *Break Even Point* (BEP) untuk semua jenis produk Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju pada tahun 2021 yang didapatkan setelah melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) adalah sebesar Rp 514.339.803,-, sedangkan pendapatan perusahaan sudah melebihi angka *Break Even Point* (BEP), dengan demikian dapat diartikan bahwa perusahaan mengalami keuntungan pada tahun 2021. Selanjutnya perincian *Break Even Point* (BEP) untuk masing-masing jenis produk yaitu, untuk produk bakso, BEP dalam rupiah adalah sebesar Rp 293.173.687,- sedangkan BEP dalam unit adalah sebanyak 22.552 porsi. Sedangkan untuk produk mie ayam, BEP dalam rupiah adalah sebesar Rp 221.166.155,- dan BEP dalam unit adalah sebanyak 21.117 porsi.
2. Peningkatan laba pada tahun 2022 yang diharapkan oleh Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju adalah sebesar Rp 500.000,- per bulan atau sebesar Rp 6.000.000,- per tahun. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan, diketahui bahwa untuk mendapatkan peningkatan laba sesuai dengan yang diharapkan maka perusahaan harus mampu menjual produk bakso sebanyak 57.590 porsi dalam 1 (satu) tahun atau harus melakukan penjualan sebesar Rp 748.672.042,- dalam 1 (satu) tahun. Sedangkan untuk produk mie ayam, perusahaan harus mampu menjual sebanyak 61.086 porsi dalam 1 (satu) tahun atau harus melakukan penjualan sebesar Rp 610.857.023,- dalam 1 (satu) tahun.

## 5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka penulis mengajukan beberapa saran sebagai masukan untuk Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju agar menjadi lebih baik lagi untuk kedepannya, yaitu sebagai berikut:

1. Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju harus melakukan perhitungan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi. Perhitungan dapat dilakukan dengan melakukan pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel untuk mempermudah perusahaan melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) sehingga perusahaan dapat mengetahui jumlah penjualan minimum atau *Break Even Point* (BEP) yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Selain itu, melalui hasil perhitungan yang diperoleh dari metode *Break Even Point* (BEP) perusahaan dapat mempermudah dalam mengambil keputusan untuk menentukan produk mana yang sebaiknya ditingkatkan atau dikurangi produksinya, sehingga kelangsungan hidup perusahaan dapat berjalan dengan baik.
2. Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju sebaiknya melakukan perencanaan yang baik dengan contoh harus memaksimalkan perhitungan pada pengeluaran dan pemasukan agar dapat menghindari dari resiko kerugian. Metode perhitungan *Break Even Point* (BEP) dapat dijadikan sebagai salah satu alat yang dapat digunakan oleh pemilik usaha membuat perencanaan tersebut agar dapat mengetahui volume penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan, sehingga perusahaan mendapatkan laba sesuai yang diharapkan