

BAB V

Kesimpulan dan Saran

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan Hasil penelitian dan pembahasan yang penulis olah mengenai perhitungan *break even point* dan *margin of safety* pada Koloni Coffee roastery, maka kesimpulan yang diperoleh adalah sebagai berikut:

1. Perhitungan BEP kopi arabika menunjukkan jumlah sebesar 40,2 kg dan dalam jumlah rupiah menunjukkan jumlah sebesar Rp 15.109.992. kopi Robusta sebanyak 173,8 kg atau setara dengan Rp 20.683.713 dan kopi house blend sebanyak 140 kg atau setara dengan Rp22.264.153.
2. Hasil perhitungan *Margin of safety* menunjukkan ketiga jenis produk kopi memperoleh nilai negatif. Koloni Coffee Roastery diharapkan meningkatkan penjualan atau menurunkan biaya sebelum mengalami kerugian.
3. Hasil perhitungan Perencanaan laba dapat menjadi acuan Koloni Coffee Roastery dalam melakukan peningkatan penjualannya. Kopi arabika diramalkan akan mendapatkan penjualan pada bulan Juli 2022 sebesar Rp 1.142.045,45. Bulan Agustus 2022 sebesar Rp940.122,38 dan bulan September 2022 sebesar Rp702.609,89. Kopi Robusta diramalkan akan mendapatkan penjualan pada bulan Juli 2022 sebesar Rp Rp 1.061.088,10. Bulan Agustus 2022 sebesar Rp 1.121.364,00 dan bulan September 2022 sebesar Rp1.170.363,70. Kopi house blend diramalkan akan mendapatkan penjualan pada bulan Juli 2022 sebesar Rp18.740.310,9. Bulan Agustus 2022 sebesar Rp18.832.596,3 dan bulan September 2022 sebesar Rp18.945.372,1.

5.2. Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah dijabarkan, maka penulis memiliki beberapa saran sebagai berikut:

1. Koloni Coffee Roastery dapat mempertimbangkan hasil analisa *Break even Point* untuk perencanaan laba agar mencapai penjualan yang sama atau melebihi penjualan yang pernah didapatkan pada tahun-tahun sebelumnya. Koloni Coffee Roastery sebaiknya melakukan penjualan diatas *break even point* dengan cara membuat promo-promo menarik dan meluaskan jangkauan pemasarannya.
2. Koloni Coffee Roastery dapat mempertimbangkan hasil analisa *Margin of safety* untuk perencanaan laba agar mencapai penjualan yang sama atau melebihi penjualan yang pernah didapatkan pada tahun-tahun sebelumnya. Koloni Coffee Roastery sebaiknya melakukan perencanaan pemasaran seperti, membuat promo, melakukan pengenalan produk ke beberapa kedai kopi atau juga dapat menggunakan *Instagram ads* dan melakukan penjualan di *e-commerce* untuk meningkatkan penjualan ke tiga produk kopi mereka agar tidak mengalami kerugian.

Berdasarkan hasil perencanaan laba Koloni Coffee Roastery sebaiknya membuat promo-promo atau dapat menjual dalam kemasan lebih kecil seperti 200 gram atau 500 gram supaya dapat menarik minat pelanggan pada ketiga jenis produk kopi.