

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, maka bab V ini akan diambil kesimpulan sesuai dengan pokok-pokok pembahasan terdahulu dan kemudian penulis akan menarik kesimpulan dan mencoba memberikan masukan berupa saran-saran yang diharapkan dapat membantu pihak perusahaan dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi, sehingga perusahaan tersebut dapat mengembangkan usahanya dimasa yang akan datang.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil analisis yang telah penulis lakukan, maka akan ditarik beberapa kesimpulan dari analisis *break even point* dalam perencanaan laba jangka pendek pada PT Hijau Lestari Raya *Fibreboard*.

1. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan penulis, maka diketahui bahwa nilai *break even point* pada tahun 2021 untuk produk MDF 4.5-6 mm sebesar Rp. 23.363.188.097 atau 19.058 Pack, MDF 6-12 sebesar Rp. 33.912.583.126 atau 23.351 Pack, MDF 12-21 mm sebesar Rp. 41.308.592.311 atau 25.159 Pack. Dengan demikian, pada tahun berikutnya sebaiknya perusahaan bisa mencapai penjualan sebesar *break even* untuk ketiga produk tersebut supaya tidak mengalami kerugian.
2. Berdasarkan perhitungan *margin of safety* yang telah dilakukan penulis, diketahui bahwa jumlah volume penjualan yang aman supaya perusahaan tidak mengalami kerugian pada tahun 2022 untuk produk MDF 4.5-6 mm ialah sebesar Rp 13.901.575.066 atau 10.309 Pack, MDF 6-12 mm sebesar Rp 20.175.223.125 atau 12.629 Pack, MDF 12-21 mm sebesar Rp 24.570.005.893 atau 13.604 Pack.

5.2 Saran

Adapun saran-saran yang dapat penulis berikan berdasarkan analisis dari permasalahan yang telah diuraikan pada sebelumnya yaitu sebagai berikut:

1. PT Hijau Lestari Raya *Fibreboard* sebaiknya menggunakan analisis *break even point* karena laba atau rugi akan diketahui pada saat perusahaan mengetahui titik impas. Dan perusahaan harus meningkatkan penjualan agar dapat mencapai laba yang diinginkan untuk ketiga produk tersebut.
3. Dalam perencanaan laba khususnya laba jangka pendek, hendaknya pihak perusahaan mempertimbangkan untuk menggunakan analisis *margin of safety*. Sehingga pada tahun berikutnya perusahaan sebaiknya meningkatkan volume penjualan sebesar hasil perhitungan *margin of safety* atau sebesar 37% dari penjualan *break even* supaya perusahaan tidak menderita kerugian dan mencapai laba yang direncanakan untuk ketiga produk tersebut.