

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan oleh penulis pada bab IV, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengklasifikasian biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel merupakan hal yang sangat penting untuk dilakukan sebelum melakukan analisis *Break Even Point (BEP)*. Berdasarkan hasil pengklasifikasian biaya yang telah dilakukan maka dapat diketahui untuk produk stick keju mengeluarkan biaya tetap sebesar Rp299.008.980 dan biaya variabel sebesar Rp1.616.872.682. Untuk produk sambal kentang mengeluarkan biaya tetap sebesar Rp86.541.017 dan biaya variabel sebesar Rp780.541.030.
2. Hasil analisis *Break Even Point (BEP)* yang telah dilakukan untuk produk stick keju dan sambal kentang pada tahun 2022 menunjukkan perusahaan telah mampu melakukan penjualan diatas penjualan minimum. Hal tersebut dapat dibuktikan dengan hasil perhitungan *Break Even Point* tahun 2022 sebanyak 60.972 bungkus stick keju atau sebesar Rp1.107.440.667 dan 10.609 toples sambal kentang atau sebesar Rp320.522.285 sedangkan penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan pada tahun 2022 adalah sebanyak 123.465 bungkus stick keju atau sebesar Rp2.222.370.000 dan 35.734 toples sambal kentang atau sebesar Rp1.072.020.000 yang telah melewati titik impas penjualan.
3. Hasil analisis *margin of safety* yang telah dilakukan untuk produk stick keju dan sambal kentang pada tahun 2022 sudah berada dalam batas aman. Hal tersebut dapat dibuktikan dengan hasil perhitungan *margin of safety* tahun 2022 bahwa untuk produk stick keju tidak boleh turun dari 50,17% atau dapat diartikan penjualan tidak boleh turun dari 62.943 bungkus atau sebesar Rp1.114.929.333 sedangkan penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan pada tahun 2022 adalah sebanyak 123.465 bungkus stick keju atau sebesar Rp2.222.370.000. Untuk sambal kentang tidak boleh turun dari 70,10% atau

dapat diartikan penjualan tidak boleh turun dari 25.125 toples sambal kentang atau sebesar Rp751.497.715 sedangkan penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan pada tahun 2022 adalah sebanyak 35.734 toples sambal kentang atau sebesar Rp1.072.020.000.

## 5.2 Saran

Sehubungan dengan kesimpulan yang telah diambil, maka dapat memberikan saran yang nantinya akan menjadi bahan pertimbangan bagi UMKM Sentosa Jaya Palembang. Saran yang diberikan kepada UMKM Sentosa Jaya Palembang sebagai berikut:

1. UMKM Sentosa Jaya Palembang sebaiknya mengklasifikasikan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel guna mempermudah proses perhitungan perencanaan laba dengan menggunakan analisis *Break Even Point (BEP)*.
2. UMKM Sentosa Jaya Palembang sebaiknya menggunakan analisis *BEP* sebagai alat perencanaan laba jangka pendek, sehingga diketahui besarnya tingkat penjualan yang harus dicapai agar berada pada titik impas atau *BEP*, dengan demikian perusahaan dapat menentukan target laba yang ingin dicapai.
3. UMKM Sentosa Jaya Palembang sebaiknya melakukan perhitungan *margin of safety* sehingga dapat diketahui batas keamanan penurunan penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.