

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pembahasan pada bab IV, maka pada bab ini dapat ditarik kesimpulan dan saran yang diharapkan menjadi masukan bagi UMKM Inggi Furniture di masa yang akan datang untuk dapat merencanakan laba yang diinginkan dan tidak mengalami kerugian bagi perusahaan. Kesimpulan dan saran yang dapat penulis berikan sebagai berikut.

5.1 Kesimpulan

1. Adanya pengklasifikasian biaya bertujuan agar perusahaan dapat melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) produk kursi tamu hongkong, bufet TV 1,5 meter dan lemari pakaian pintu dua yang dapat digunakan untuk menganalisis tingkat penjualan minimum agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Analisis *Break Even Point* (BEP) bertujuan agar perusahaan dapat mengetahui titik impas yang harus dicapai sehingga perusahaan tidak menderita kerugian. Hasil analisis perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada UMKM Inggi Furniture produk kursi tamu hongkong, bufet TV 1,5 meter dan lemari pakaian pintu dua pada tahun 2021-2022 menunjukkan bahwa penjualan telah melampaui titik impas.
3. Perhitungan *Margin of Safety* untuk produk kursi tamu hongkong, bufet TV 1,5 meter dan lemari pakaian pintu dua pada tahun 2021-2022 menunjukkan kondisi perusahaan berada pada titik aman berdasarkan batas keamanan penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan pada butir 5.1, penulis dapat memberikan saran-saran sebagai berikut :

1. UMKM Inggi Furniture sebaiknya dapat melakukan pengklasifikasian biaya antara biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan dalam seluruh kegiatan produksi

2. UMKM Inggi Furniture sebaiknya menghitung dan melakukan analisis *Break Even Point* (BEP) untuk produk kursi tamu hongkong, bufet TV 1,5 meter dan lemari pakaian pintu dua agar perusahaan dapat mengetahui tingkat penjualan yang aman dan tidak mengalami kerugian. Sehingga perusahaan dapat merencanakan laba yang diinginkan dengan menggunakan analisis *Break Even Point* (BEP) tersebut.
3. UMKM Inggi Furniture juga sebaiknya menggunakan perhitungan *Margin of Safety* untuk masing-masing produk agar dapat mengetahui batas aman tingkat penjualan yang boleh turun sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.