

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah melakukan analisa perhitungan pada pembahasan BAB IV, maka akan diambil kesimpulan yang sesuai dengan pokok-pokok pembahasan. Selanjutnya, dapat memberikan saran yang diharapkan dapat membantu CV Gerai Seni Konveksi Palembang dalam mengembangkan usaha untuk masa yang akan datang.

5.1 Kesimpulan

1. Berdasarkan adanya pengklasifikasian biaya, maka perusahaan dapat melakukan perhitungan *break even point* yang dapat diaplikasikan pada perhitungan dan analisis tingkat penjualan minimum perusahaan yang akan menghindari perusahaan dari kerugian. Menurut hasil analisis BEP yang telah dihitung pada dua produk yang paling banyak dipesan yaitu produk kemeja bordiran dan kaos sablon pada periode 2021-2023 menunjukkan jika penjualan perusahaan pada kedua produk tersebut hampir semuanya telah melewati titik impas kecuali untuk produk kemeja bordiran pada tahun 2021. Untuk tahun 2021, penjualan yang harus dicapai CV Gerai Seni Konveksi Palembang supaya dapat melewati titik impas adalah dengan menjual 855 unit untuk kemeja bordiran dan 597 unit untuk kaos sablon. Untuk tahun 2022 penjualan harus dicapai CV Gerai Seni Konveksi Palembang supaya dapat melewati titik impas adalah dengan menjual 1.637 unit untuk kemeja bordiran dan 1.471 unit untuk kaos sablon. Untuk tahun 2023, penjualan yang harus dicapai CV Gerai Seni Konveksi Palembang supaya dapat melewati titik impas adalah dengan menjual 1.289 unit untuk kemeja bordiran dan 2.465 unit untuk kaos sablon.
2. Menurut hasil perhitungan *Degree of Operating Lverage* terhadap produk kemeja bordiran dan kaos sablon di CV Gerai Seni Konveksi Palembang 2023 menunjukkan kenaikan dengan tingkat keuntungan laba sebesar 10% dari hasil perubahan penjualan yang didapatkan.

5.2 Saran

1. adanya analisis *break even point* dan *degree of operating leverage* diharapkan perusahaan dapat memperoleh informasi-informasi yang akurat tentang berbagai tingkat penjualan yang dapat mempengaruhi perolehan laba perusahaan. Meskipun perusahaan dapat mencapai penjualan yang tinggi dan mampu memperoleh laba yang besar hendaknya perusahaan memakai analisis *break even point* dan *degree of operating leverage* dalam merencanakan penjualannya karena dengan analisis *break even point* dan *degree of operating leverage* perusahaan dapat mengantisipasi volume penjualan yang telah direncanakan boleh turun tetapi perusahaan tidak sampai mengalami kerugian.
2. Untuk merencanakan laba yang ingin dicapai, hendaknya perusahaan juga menggunakan analisis *break even point* dan *degree of operating leverage*, karena dengan analisis ini perusahaan dapat mengetahui penjualan minimal yang harus dicapai untuk mewujudkan laba yang telah direncanakan tersebut.