

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Adapun kesimpulan yang dapat penulis ambil dari inti permasalahan yang ada pada penulisan ini sebagai berikut:

1. Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri Palembang belum melakukan pengklasifikasian biaya baik biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp 77.067.020 dan biaya variabel yang dikeluarkan sebesar Rp 360.530.000.
2. Walaupun Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri Palembang mengalami penurunan penjualan tetapi dalam perhitungan *Break Even Point* (BEP) tetap memperoleh laba pada tahun 2023 sebesar Rp 47.022.980 untuk kedua jenis produk.
3. Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri Palembang merencanakan peningkatan laba sebesar 10% dari tahun 2023. Untuk mencapai laba yang diharapkan pada 2024, maka volume penjualan yang harus dicapai sebanyak 7.721 porsi sate ayam dan 5.138 porsi gulai kambing.

5.2 Saran

Berdasarkan permasalahan yang ada, adapun saran yang dapat diberikan pada Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri Palembang berdasarkan hasil pembahasan pada penulisan sebagai berikut:

1. Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri Palembang sebaiknya melakukan perhitungan klasifikasi biaya, baik biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) untuk mengetahui seberapa besar biaya yang dikeluarkan dalam satu kali produksi. Dengan perhitungan klasifikasi biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) dapat menentukan harga jual per produk agar memperoleh keuntungan yang maksimal.
2. Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri Palembang sebaiknya melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) agar usaha mengetahui

jumlah penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Pemilik usaha dapat memproduksi sate ayam dan gulai kambing berdasarkan perhitungan volume penjualan yang telah dilakukan agar dapat mengoptimalkan laba usaha.

3. Setiap tahunnya pemilik usaha harus mengetahui target penjualan sehingga dapat mencapai laba yang direncanakan pada tahun 2024. Untuk meningkatkan volume penjualan agar mencapai laba dapat dilakukan dengan melakukan strategi penjualan dan meningkatkan kualitas serta pelayanan untuk menarik konsumen. Dengan begitu, laba yang diharapkan Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri Palembang dapat tercapai.