BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan yaitu:

1. Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang belum mengklasifikasikan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan produksinya menjadi biaya tetap dan biaya variabel, sehingga pihak pabrik tidak mengetahui titik pulang pokok untuk produk-produk kemplang yang diproduksi. Setelah dilakukan pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel, diperoleh bahwa biaya tetap untuk ketiga jenis produk kemplang adalah Rp 148.574.680. Sedangkan biaya variabel untuk ketiga jenis produk berbeda-beda, biaya variabel per kilogram produk kemplang ikan super adalah Rp 28.792,74, biaya variabel per kilogram produk kemplang ikan biasa adalah Rp 21.578,63 dan biaya variabel per kilogram produk kemplang usus adalah Rp 19.918,85.
2. Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang belum menerapkan perhitungan *break even point* dalam menentukan jumlah penjualan dan laba. Setelah dilakukan perhitungan *break even point*, maka diperoleh *break even point* untuk produk kemplang ikan super dicapai ketika penjualan sebesar Rp 375.346.560 atau sebanyak 9.877,54 kilogram. Sedangkan *break even point* untuk produk kemplang ikan biasa dicapai ketika penjualan sebesar Rp 281.509.920 atau sebanyak 12.239,56 kilogram, dan *break even point* untuk produk kemplang usus dicapai ketika penjualan sebesar Rp 125.115.520 atau sebanyak 4.70,52 kilogram. Sehingga jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan supaya pabrik tidak mengalami kerugian adalah sebanyak jumlah *break even point* tersebut karena pada penjualan sebesar *break even point* tersebut, jumlah biaya yang dikeluarkan oleh pabrik adalah sama dengan jumlah pendapatan yang diperoleh atau dengan kata lain

pada penjualan sebesar *break even point* tersebut pabrik tidak mengalami kerugian dan belum memperoleh keuntungan.

3. Perhitungan laba dengan menggunakan *break even point* menunjukkan bahwa peroleh laba lebih besar daripada perolehan laba yang dihitung sebelum menggunakan *break even point*. Pada tahun 2015, pihak pabrik mengharapkan kenaikan laba sebesar 10% dari laba yang diperoleh pada tahun 2014. Sehingga untuk merealisasikan kenaikan laba tersebut, pihak pabrik perlu meningkatkan penjualan seluruh produknya. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan, maka untuk menaikkan laba sebesar 10% di tahun 2015, pihak pabrik harus melakukan penjualan kemplang ikan super sebanyak 23.092 kg atau senilai dengan penjualan Rp 877.498.250, penjualan kemplang ikan biasa sebanyak 26.706, 5 kg atau senilai dengan penjualan Rp 614.248.775, dan penjualan kemplang usus sebanyak 8.775 kg atau senilai dengan penjualan Rp 263.249.475.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang didapat, maka penulis memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang sebaiknya melakukan pencatatan untuk semua biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi ketiga jenis produk kemplang supaya semua biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan produksi dapat dihitung sebagai biaya produksi.
2. Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang sebaiknya menerapkan perhitungan *break even point* dalam menentukan volume penjualan dan laba, karena perhitungan *break even point* dapat dijadikan acuan dalam menentukan penjualan minimum yang harus dipertahankan serta perolehan laba lebih besar jika dihitung dengan menggunakan *break even point*.
3. Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang sebaiknya meningkatkan produksi kemplang ikan super karena berdasarkan data tingkat penjualan

pabrik tahun 2012 sampai 2014, penjualan kemplang ikan super tidak pernah mengalami penurunan, dan berdasarkan perhitungan *break even point* produk kemplang ikan super memiliki kontribusi laba yang paling besar dibandingkan produk kemplang ikan biasa dan kemplang usus. Selain itu, Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang sebaiknya mempertimbangkan kembali untuk memproduksi produk kemplang ikan biasa karena produk kemplang ikan biasa mengalami penurunan volume penjualan yang cukup signifikan pada tahun 2014 dan laba yang diperoleh dari penjualan produk kemplang ikan biasa sangat kecil.