BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada bab IV, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Berdasarkan perbandingan antara *Break Even Point* (BEP) yang paling tinggi dengan *Break Even Point* (BEP) paling rendah yaitu Untuk bakso granat besar akan tercapai *Break Even Point* (BEP) pada saat volume penjualan mencapai Rp 346.254.534 atau 28.855 unit. Untuk bakso telur akan tercapai BEP pada saat volume penjualan mencapai Rp 143.109.233 atau 13.010 unit. Untuk bakso granat jumbo akan tercapai BEP pada saat volume penjualan Rp 129.845.450 atau 7.214 unit. Untuk bakso daging akan tercapai BEP pada saat volume penjualan mencapai Rp 43.281.817 atau 4.328 unit. Dan yang terakhir bakso granat kecil akan tercapai titik BEP pada saat volume penjualan mencapai Rp 36.300.879 atau 3.630 unit. Sehingga total *Break Even Point* (BEP) tahun 2014 untuk semua jenis bakso granat mas Azis tersebut ialah sebesar Rp 698.093.819 atau 57.036 unit. Maka dapat dikatakan bahwa total volume penjualan untuk semua jenis bakso pada tahun 2014 sebanyak 284.400 telah berada di atas titik impas atau *break even point* dan perusahaan telah mengalami keuntungan.
2. Batas keamanan (*Margin of Safety*) untuk bakso granat besar tidak boleh turun dari 79,96% yaitu pada saat volume penjualan mencapai Rp 1.381.745.466 atau sebanyak 115.145 porsi. Untuk bakso telur tidak boleh turun dari 79,92% yaitu pada saat volume penjualan Rp 569.690.767 atau sebanyak 51.790 porsi. Untuk bakso granat jumbo tidak boleh turun dari 79,96% yaitu pada saat volume penjualan mencapai Rp 518.154.550 atau sebanyak 28.786 porsi. Untuk bakso daging tidak boleh turun dari 79,96% yaitu pada saat volume penjualan mencapai Rp 172.718183 atau sebanyak 17.272 porsi. Dan untuk bakso granat kecil tidak boleh turun dari 79,83% yaitu pada saat volume penjualan mencapai Rp 143.699.121 atau sebanyak 14.370 porsi.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah dikemukakan diatas, maka diajukan beberapa saran sebagai masukan untuk Bakso Granat Mas Azis diantaranya sebagai berikut:

1. Bakso Granat Mas Azis harus tetap menjaga kinerja dalam proses produksinya dan tetap menjaga serta meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan untuk mencapai laba maksimal, dan untuk masa yang akan datang hendaknya pimpinan perusahaan membuat suatu perencanaan supaya usaha tersebut tetap mendapatkan tingkat produksi yang menguntungkan terutama untuk bakso yang memiliki volume penjualan yang rendah.
2. Meningkatkan volume produksi di masa yang akan datang agar volume penjualan pun meningkat sehingga keuntungan yang diterima juga semakin besar, dan mengadakan perluasan produksi sesuai dengan kapasitas perusahaan. Seperti memperluas daerah pemasaran untuk semua jenis produk bakso dan dengan cara melakukan promosi yang lebih baik lagi.