

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan pada bab IV, maka pada bab ini penulis dapat menarik kesimpulan dan saran yang diharapkan dapat menjadi masukan bagi perkembangan perusahaan dimasa yang akan datang.

1. Perusahaan dapat menggunakan metode perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam membuat perencanaan, yaitu perencanaan produksi dan perencanaan laba dimana perusahaan dapat menentukan berapa laba yang ingin dicapai. Dalam melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP), perusahaan harus terlebih dahulu mengenai biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi serta biaya-biaya yang tidak termasuk ke dalam proses produksi, kemudian mengelompokkan biaya-biaya tersebut kedalam biaya tetap (*fix cost*) dan biaya variabel (*variabel costi*) untuk memudahkan perusahaan dalam menggunakan perhitungan *Break Even Point* (BEP).
2. Dengan adanya pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel untuk masing-masing produk pempek yaitu pempek telur, pempek adaan, pempek lenjer, pempek kulit, pempek tahu, pempek pistel dan pempek kriting adalah sebagai berikut: Biaya tetap Rp 334.155,-, Rp 334.155,-, Rp 250.615,-, Rp 167.078,-, Rp 125.308,-, Rp 125.308,-, dan Rp 125.308,-. Untuk biaya variabel totalnya adalah Rp7.140.000,- dan untuk biaya variabel untuk masing-masing adalah Rp 2.040,-. Setelah mengetahui biaya tetap dan variabel kemudian bisa menghitung jumlah produk pempek untuk mencapai titik *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah perhari untuk tahun 2015. Jumlah produk pempek yang dihasilkan agar mencapai titik *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah untuk masing-masing produk pempek yaitu pempek telur 726 unit dan Rp

1.816.060,-, pempek adaan 726 unit dan Rp 1.816.060,-, pempek lenjer 545 unit dan Rp 1.362.043,-, pempek kulit 363 unit dan Rp 908.033,-, pempek tahu 272 unit dan Rp 681.022,-, pempek pistel 272 unit dan Rp 681.022,- dan pempek kriting 272 unit dan Rp 681.022,-.

3. Setelah mengetahui berapa jumlah produk pempek yang harus dijual untuk mencapai titik *Break Even Point* (BEP) untuk masing-masing produk, kemudian baru dapat melakukan perencanaan laba dengan menggunakan metode *Break Even Point* (BEP) dengan menambah biaya tetap (*fix cost*) dengan variabel jumlah laba yang diinginkan. Pada saat “Pempek Flamboyant” Palembang menginginkan laba sebesar Rp 500.000,- untuk hari berikutnya dengan mengkondisikan biaya tetap, biaya variabel dan harga jual sama dengan hari sebelumnya. Maka diperoleh jumlah produk pempek yang harus dijual agar mencapai titik *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah adalah sebesar 4.265 unit dan Rp 10.662.658,- untuk mendapatkan laba sebesar Rp 5.000.000,-.

5.2 Saran

Adapun saran yang diberikan penulis untuk perusahaan dalam melakukan perhitungan dan perencanaan agar menjadi lebih baik lagi untuk kedepannya, adalah sebagai:

1. “Pempek Flamboyant” Palembang harus melakukan perhitungan secara rinci mengenai biaya-biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi. Perhitungan dapat dilakukan dengan melakukan pengklasifikasian biaya terlebih dahulu ke dalam biaya variabel dan biaya tetap. Perusahaan juga harus memperhatikan biaya tetap yang dikeluarkan karena biaya tersebut sering di abaikan oleh perusahaan.
2. Untuk mengetahui keberadaan dan keuntungan perusahaan, “Pempek Flamboyant” Palembang harus melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) agar lebih mengetahui secara jelas laba yang dihasilkan perusahaan

yang didapat atas semua pempek yang terjual dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan dan juga mengetahui jumlah penjualan minimum agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

3. “Pempek Flamboyant” Palembang harus melakukan perencanaan yang baik pada usahanya agar dapat terus dipertahankan serta menghindari dari resiko kerugian. Metode perhitungan *Break Even Point* (BEP) dapat dijadikan sebagai salah satu alat yang dapat digunakan oleh pemilik usaha dalam membuat perencanaan serta membantu dalam pengambilan keputusan mengenai jumlah produk yang harus diproduksi, harga jual serta biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Apabila terjadi kenaikan harga yang disebabkan oleh naiknya biaya produksi, maka pemilik usaha dapat memilih alternatif agar sesuai dengan kenaikan tersebut, yaitu dengan cara menaikkan harga jual atau bisa juga memperkecil produk pempek sehingga volume produksi dapat bertambah serta dapat meningkatkan laba. Namun perusahaan harus tetap menjaga kualitas produk, meningkatkan kualitas pelayanan serta memperhatikan harga pesaing yang ada, karena persaingan dengan produk yang sejenis dapat berpengaruh pada penjualan pempek di “Pempek Flamboyant” Palembang.