

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Dari pembahasan yang telah diuraikan pada bab IV, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Dengan melakukan pemisahan biaya yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variabel cost*) produk batu bata pada pabrik batu bata “SUPER AR” diperoleh biaya tetap sebesar Rp 10.315.000,- dan total biaya variabel sebesar Rp 6.950.000,- dengan biaya variabel per unit sebesar Rp 112,5 ,-. Dalam sekali produksi yaitu selama 1 bulan pabrik batu bata “SUPER AR” menghasilkan batu bata sebanyak 60.000 unit dengan total penjualan sebesar Rp 24.000.000,- dengan harga jual per unit adalah sebesar Rp 400,-.
- b. Berdasarkan perhitungan biaya tetap dan biaya variabel produk batu bata “SUPER AR” *Break even point* (BEP) dalam jumlah rupiah dan dalam jumlah unit yang dihasilkan dalam sekali produksi akan tercapai apabila menjual batu bata sebanyak 35.878 unit atau sebesar Rp 14.326.389,- Sedangkan pendapatan perusahaan melebihi break even point (BEP) yaitu sebesar Rp 24.000.000,- dan 60.000 unit, maka pabrik batu bata “SUPER AR” mengalami keuntungan. Dari perhitungan yang telah dilakukan penulis, maka dapat diperoleh Harga Pokok Penjualan (HPP) per unit produk batu bata adalah sebesar Rp 284,4,- per unit batu bata. Pabrik batu bata “SUPER AR” dalam sekali produksi diperoleh laba bersih sebesar Rp 6.930.000,-
- c. Dari perhitungan *break even point* (BEP) yang telah penulis lakukan, maka perusahaan dapat melakukan perencanaan laba. Laba yang diinginkan perusahaan adalah sebesar Rp 7.500.000,-, untuk mencapai laba yang telah direncanakan perusahaan tersebut maka perusahaan harus menjual produk batu bata sebesar Rp 24.743.055,- atau sebesar 61.965 unit.

## 5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah diuraikan sebelumnya, maka terdapat beberapa saran untuk pabrik batu bata “SUPER AR” adalah sebagai berikut:

- a. Perusahaan harus melakukan pemisahan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksinya yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) agar dapat menghitung jumlah minimum produk yang harus dijual untuk mencapai *break event point* (BEP) dan laba yang diperoleh perusahaan.
- b. Perusahaan hendaknya selalu menggunakan perhitungan *break even point* (BEP) untuk mengetahui titik aman penjualan batu bata agar tidak mengalami kerugian dan tidak mengalami keuntungan. Dengan mengetahui titik aman tersebut, maka perusahaan dapat merencanakan target keuntungan yang telah direncanakan dengan melakukan penjualan diatas titik impas.
- c. Pada produksi selanjutnya pabrik batu bata “SUPER AR” merencanakan laba sebesar Rp 7.500.000,- dalam sekali produksi yaitu selama 1 bulan. Sebaiknya untuk mencapai target perencanaan laba tersebut harus juga diiringi dengan peralatan yang lebih memadai lagi, seperti penambahan peralatan agar proses produksi berlangsung cepat dan mencapai target laba yang telah direncanakan.