

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

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

1. Titik impas atau *Break Even Point* (BEP) untuk semua jenis produk Bakso dan Mie Ayam Midun Palembang pada tahun 2015 yang didapatkan setelah melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) adalah sebesar Rp 456.473.841,-, sedangkan pendapatan perusahaan sudah melebihi angka *Break Even Point* (BEP), dengan demikian dapat diartikan bahwa perusahaan mengalami keuntungan pada tahun 2015. Selanjutnya perincian *Break Even Point* (BEP) untuk masing-masing jenis produk yaitu, untuk produk bakso, BEP dalam rupiah adalah sebesar Rp 260.190.089,- sedangkan BEP dalam unit adalah sebanyak 21.683 porsi. Sedangkan untuk produk mie ayam, BEP dalam rupiah adalah sebesar Rp 196.283.752,- dan BEP dalam unit adalah sebanyak 21.809 porsi.
  
2. Peningkatan laba pada tahun 2016 yang diharapkan oleh Bakso dan Mie Ayam Midun Palembang adalah sebesar Rp 500.000,- per bulan atau sebesar Rp 6.000.000,- per tahun. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan, diketahui bahwa untuk mendapatkan peningkatan laba sesuai dengan yang diharapkan maka perusahaan harus mampu menjual produk bakso sebanyak 57.443 porsi dalam 1 (satu) tahun atau harus melakukan penjualan sebesar Rp 689.315.478,- dalam 1 (satu) tahun. Sedangkan untuk produk mie ayam, perusahaan harus mampu menjual sebanyak 57.599 porsi dalam 1 (satu) tahun atau harus melakukan penjualan sebesar Rp 518.391.264,- dalam 1 (satu) tahun.

## 5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka penulis mengajukan beberapa saran sebagai masukan untuk Bakso dan Mie Ayam Midun Palembang agar menjadi lebih baik lagi untuk kedepannya, yaitu sebagai berikut:

1. Bakso dan Mie Ayam Midun Palembang harus melakukan pengklasifikasian biaya-biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi menjadi biaya tetap dan biaya variabel, untuk mempermudah perusahaan melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) sehingga perusahaan dapat mengetahui jumlah penjualan minimum atau *Break Even Point* (BEP) yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Selain itu, melalui hasil perhitungan yang diperoleh dari metode *Break Even Point* (BEP) perusahaan dapat dipermudah dalam mengambil keputusan untuk menentukan produk mana yang sebaiknya ditingkatkan atau dikurangi produksinya, sehingga kelangsungan hidup perusahaan dapat berjalan dengan baik.
2. Bakso dan Mie Ayam Midun Palembang sebaiknya melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) agar perusahaan dapat dipermudah dalam mengetahui volume penjualan yang harus dicapai agar perusahaan memperoleh keuntungan sesuai dengan yang diharapkan. Dengan demikian, pemilik usaha dapat memproduksi bakso dan mie ayam berdasarkan perhitungan volume penjualan yang telah dilakukan agar dapat mengoptimalkan laba perusahaan.