

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

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

1. Calista Musik cabang M. Isa Palembang belum mengklasifikasikan biaya-biaya yang dikeluarkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel, sehingga Owner dari Calista Musik cabang M. Isa Palembang tidak pernah mengetahui titik pulang pokok dari masing-masing kelas yang ada disana. Setelah dilakukan pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel, diperoleh bahwa biaya tetap untuk ketujuh jenis kelas pada tahun 2013 sebesar Rp 75.503.702, pada tahun 2014 sebesar Rp 81.187.444, dan pada tahun 2015 sebesar Rp 83.796.297. Sedangkan biaya variabel pada tahun 2013-tahun 2015 untuk masing masing kelas berbeda-beda.
2. Calista Musik cabang M. Isa Palembang belum menerapkan perhitungan *Break Even Point* (BEP) baik dalam jumlah unit (banyaknya transaksi) maupun jumlah rupiah. Setelah dilakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP), maka pada tahun 2013 diperoleh titik impas untuk ketujuh kelas sebesar Rp 145.199.427 atau sebanyak 489 kali transaksi, pada tahun 2014 diperoleh titik impas untuk ketujuh kelas sebesar Rp 159.191.067 atau sebanyak 459 kali transaksi, dan pada tahun 2015 diperoleh titik impas untuk ketujuh kelas sebesar Rp 164.306.465 atau sebanyak 477 kali transaksi. Jumlah tersebut merupakan jumlah minimum yang harus dicapai oleh Calista Musik cabang M. Isa Palembang supaya tidak mengalami kerugian dan dapat mengetahui dimana batas perusahaan tidak mendapatkan laba.

## 5.2 Saran

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

1. Calista Musik cabang M. Isa Palembang sebaiknya melakukan pencatatan untuk semua biaya-biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan belajar mengajar dari ketujuh jenis kelas yang ada, supaya semua biaya-biaya yang dikeluarkan tersebut dapat dihitung sebagai biaya produksi dan dapat diklasifikasikan menjadi biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*).
2. Calista Musik cabang M. Isa Palembang sebaiknya menerapkan perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam jumlah unit maupun rupiah, untuk menentukan volume penjualan dan laba. Maka dari itu, perhitungan *Break Even Point* (BEP) ini dapat dijadikan sebagai acuan dalam menentukan penjualan minimum yang harus dipertahankan oleh perusahaan.