

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada bab IV, maka pada bab ini ditarik kesimpulan dan saran yang diharapkan dapat menjadi masukan bagi CV Nuryz Bersaudara di masa yang akan datang agar dapat merencanakan laba yang diinginkan dan tidak mengalami kerugian.

#### **5.1 Simpulan**

1. Dengan adanya pengklasifikasian biaya, maka perusahaan dapat melakukan perhitungan BEP produk undangan *hard cover full* warna dan buku agenda yang dapat digunakan untuk menganalisis tingkat penjualan minimum perusahaan.
2. Dengan analisis BEP, perusahaan dapat mengetahui titik impas perusahaan yang harus dicapai sehingga tidak menderita kerugian. Hasil analisis perhitungan BEP produk undangan *hard cover full* warna dan buku agenda pada tahun 2015-2017 menunjukkan bahwa penjualan perusahaan telah melampaui titik impas.
3. *Margin of safety* untuk produk undangan *hard cover full* warna berada pada tingkat batas keamanan penjualan sebesar Rp 5.406.441 (54,60%) dan buku agenda berada pada tingkat batas keamanan penjualan sebesar Rp 69.645.849 (80,42%). Artinya, CV. Nuryz Bersaudara harus mengkondisikan penjualan yang direncanakan tahun 2018 untuk produk undangan *hard cover full* warna minimal sebesar Rp 5.406.441 atau 54,60% dari rencana penjualan dan penjualan produk buku agenda minimal sebesar Rp 69.645.849 atau 80,42% dari rencana penjualan agar tidak menderita kerugian.

#### **5.2 Saran**

Berikut ini saran-saran yang dapat diberikan penulis berdasarkan kesimpulan pada butir 5.1:

1. Perusahaan sebaiknya melakukan pengklasifikasian biaya yang dikeluarkan dalam seluruh kegiatan produksi menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
2. Perusahaan sebaiknya menghitung dan melakukan analisis *break even point* untuk produk undangan *hard cover full* warna dan buku agenda agar perusahaan dapat mengetahui tingkat penjualan yang aman dan tidak menderita kerugian, sehingga nanti perusahaan dapat merencanakan laba yang diinginkan dengan menggunakan analisis BEP tersebut.
3. Perusahaan juga sebaiknya menggunakan perhitungan *margin of safety* untuk seluruh produk agar dapat mengetahui batas aman tingkat penjualan yang boleh turun sehingga perusahaan tidak menderita kerugian.