

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada bab IV, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

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 produksi, kemudian mengelompokkan biaya-biaya tersebut kedalam biaya tetap (*fix cost*) dan biaya variabel (*variabel cost*) untuk memudahkan perusahaan dalam menggunakan perhitungan *Break Even Point* (BEP).
2. Berdasarkan perhitungan biaya tetap dan biaya variabel penjualan produk pada Ayam Sriwijaya Palembang diperoleh jumlah penjualan dan unit minimum dari setiap menu seperti Ayam Jebret pada tahun 2015 sebesar Rp 179.232.046 atau 7.792/porsi. Tahun 2016 sebesar Rp 153.322.970 atau 6.666/porsi. Tahun 2017 sebesar Rp 171.744.064 atau 7.467/porsi. Sedangkan untuk jenis menu Ayam Kecap Kondangan pada tahun 2015 sebesar Rp 193.380.343 atau 6.870. tahun 2016 sebesar Rp 218.961.868 atau 7.820/porsi. Tahun 2017 sebesar Rp 174.366.110 atau 6.227/porsi. Untuk jenis menu seperti Ayam Kepak Sayap Saos Keju pada tahun 2015 sebesar Rp 168.157.796 atau 6.228/porsi. Tahun 2016 sebesar Rp 153.332.970 atau 5.678/porsi. Tahun 2017 sebesar Rp 161.255.877 atau 5.972/porsi. Sedangkan untuk jenis menu Ayam Fried Chicken pada tahun 2015 sebesar Rp 150.859.406 atau 7.183.

tahun 2016 sebesar Rp 129.467.916 atau 6.165/porsi. Tahun 2017 sebesar Rp 146.179.108 atau 6.960/porsi.

3. Perhitungan untuk memperoleh yang diharapkan dan batas keamanan (*Margin of Safety*) untuk masing-masing dari setiap menu seperti Ayam Jebret pada tahun 2015 tidak boleh turun dari 13,41% yaitu pada saat pendapatan mencapai Rp 27.767.954. Tahun 2016 tidak boleh turun dari 31,41% yaitu pada saat pendapatan mencapai Rp 70.237.030. Tahun 2017 tidak boleh turun dari 30,85% yaitu pada saat pendapatan mencapai Rp 76.655.936. Untuk jenis menu seperti Ayam Kecap Kondangan pada tahun 2015 tidak boleh turun dari 12,79% yaitu pada saat pendapatan mencapai Rp 28.379.657. Tahun 2016 tidak boleh turun dari 5,55% yaitu pada saat pendapatan mencapai Rp 12.878.132. Tahun 2017 tidak boleh turun dari 30,80% yaitu pada saat pendapatan mencapai Rp 77.633.890. sedangkan untuk jenis menu seperti Ayam Kepak Sayap Saos Keju pada tahun 2015 tidak boleh turun dari 13,49% yaitu pada saat pendapatan mencapai Rp 26.242.204. Tahun 2016 tidak boleh turun dari 31,41% yaitu pada saat pendapatan mencapai Rp 70.227.030. Tahun 2017 tidak boleh turun dari 30,87% yaitu pada saat pendapatan mencapai Rp 72.024.123. sedangkan terakhir untuk jenis seperti Ayam Freid Chicken pada 2015 tidak boleh turun dari 13,23% yaitu pada saat pendapatan mencapai Rp 23.020.594. Tahun 2016 tidak boleh turun dari 31,49% yaitu pada saat pendapatan mencapai Rp 59.532.084. Tahun 2017 tidak boleh turun dari 30,94% yaitu pada saat pendapatan mencapai Rp 65.500.892.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah dikemukakan diatas, maka diajukan beberapa saran untuk Ayam Sriwijaya Palembang adalah sebagai berikut :

1. Ayam Sriwijaya Palembang harus melakukan pemisahan biaya-biaya antara biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) agar dapat menghitung jumlah minimum produk yang harus dijual untuk mencapai Titik Impas (*break even point*) untuk mengetahui titik aman penjualan jasa sewa kamar agar tidak mengalami kerugian.
2. Tercapainya keuntungan (*profit*) pada Ayam Sriwijaya karena tiap tahunnya telah mencapai Titik Impas (*Break Even Point*) hendaknya tetap mempertahankan penjualan yang telah berlangsung, dan mengadakan perluasan produksi sesuai dengan kapasitas perusahaan, sehingga diperlukan inovasi-inovasi yang terbaru serta menyesuaikan dengan kebutuhan pasar sekarang ini agar volume penjualan mengalami peningkatan di tiap tahun yang akan datang.
3. Ayam Sriwijaya 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. 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 di Ayam Sriwijaya Palembang.