

## KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

1. Perhitungan laba dan perencanaan laba dengan break even point lebih baik karena mempertimbangkan seluruh biaya dan mengklasifikasikan biaya berdasarkan sifatnya, serta laba yang dihasilkan lebih besar.

Berikut hasil uraiannya :

- a. Perhitungan laba yang dilakukan oleh pemilik usaha pada tahun 2016 adalah Rp. 307.712.000, dengan perencanaan untuk tahun 2017 adalah Rp. 338.483.200. Namun apabila mempertimbangkan seluruh biaya, pada tahun 2016 laba Pabrik Roti A & W sebesar Rp. Rp. 243.047.000. Berbeda dengan perhitungan laba dengan BEP hasilnya lebih besar dan keseluruhan biaya telah dipertimbangkan yaitu Rp. 320.756.178, dengan perencanaan laba yaitu Rp.352.831.795,8
- b. Perhitungan laba yang dilakukan oleh pemilik usaha pada tahun 2017 adalah Rp. 423.936.000, dengan perencanaan untuk tahun 2018 adalah Rp. 466.329.600. Namun apabila mempertimbangkan seluruh biaya, pada tahun 2017 laba Pabrik Roti A & W sebesar Rp. 359.271.000. Berbeda dengan perhitungan laba dengan BEP hasilnya lebih besar dan keseluruhan biaya telah dipertimbangkan yaitu Rp. 432.211.849, artinya tahun 2017 laba mengalami peningkatan dan sesuai yang direncanakan di tahun 2016. Sedangkan perencanaan laba tahun 2018 yaitu Rp. 475.429.733,9.
- c. Perhitungan laba yang dilakukan oleh pemilik usaha pada tahun 2018 adalah Rp. 345.796.000, dengan perencanaan untuk tahun 2019 adalah Rp. 380.375.600. Namun apabila mempertimbangkan seluruh biaya, pada tahun 2018 laba Pabrik Roti A & W sebesar Rp. 335.731.000. Berbeda dengan perhitungan laba dengan BEP hasilnya lebih besar dan keseluruhan biaya telah dipertimbangkan yaitu Rp. 396.358.430, artinya laba menurun dan tidak sesuai perencanaan. Sedangkan perencanaan laba tahun 2019 yaitu Rp. 435.994.273.

2. Perencanaan laba tahun 2019 dapat tercapai dengan diiringi oleh volume penjualan, volume penjualan harus mencapai 2.043.078 buah untuk roti sobek ukuran kecil dan 30.064 buah untuk roti sobek ukuran besar agar laba naik sebesar 10% dari tahun 2018.

## **5.2 Saran**

1. Pemilik usaha dalam perencanaan laba seharusnya memperhitungkan seluruh biaya dan mengelompokkan biaya menjadi biaya variabel dan biaya tetap, agar hasil laba yang diperoleh akurat. Untuk mencapai perencanaan laba sesuai yang diharapkan, pemilik usaha harus memperbesar volume penjualan dan mengecilkan atau mengefisienkan biaya produksi.
2. Setiap tahunnya pemilik usaha dan karyawan harus mengetahui target penjualan sehingga dapat mencapai laba yang direncanakan. Pada tahun 2019, untuk meningkatkan volume penjualan agar laba tercapai dapat dilakukan dengan memperluas distributor dan meningkatkan pemasaran.