

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

1. a. Belum ada pengelompokan biaya yang dikeluarkan oleh UKM “Jaya Rotan” Palembang didalam memproduksi kursi rotan, seperti biaya tetap dan biaya variabel.
 - b. Bila sudah dikelompokkan biaya tetap untuk kursi goyang sebesar Rp 2.692.292, kursi malas sebesar Rp 1.915.669, kursi benhur Rp 5.177.486, kursi toyo lengkung sebesar Rp 6.057.658, kursi toyo A sebesar Rp 4.607.962, kursi kipas sebesar Rp 7.093.156. Kursi angsa sebesar Rp 6.420.082, kursi badak sebesar Rp 7.248.480, dan kursi toyo L sebesar Rp 5.643.459 sedangkan total biaya tetap yang dikeluarkan oleh UKM “Jaya Rotan” Palembang pada tahun 2013 sebesar Rp 46.856.250. Untuk biaya variabel kursi goyang sebesar Rp 13.076.180, kursi malas Rp 9.184.238, kursi benhur sebesar Rp 60.721.500, kursi toyo lengkung sebesar Rp 71.482.905, kursi toyo A sebesar Rp 54.042.135, kursi kipas sebesar Rp 83.265.705, kursi angsa sebesar Rp 75.294.660. Kursi badak sebesar Rp 85.010.100, dan kursi L sebesar Rp 68.393.685 sehingga total biaya variabel sebesar Rp 520.471.108. Total biaya keseluruhan dari biaya tetap dan biaya variabel sebesar Rp 46.856.250 + Rp 520.471.108 = Rp 567.327.358.
2. Untuk *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah untuk semua produk yang dihasilkan oleh UKM “Jaya Rotan” Palembang pada tahun 2013 sebesar Rp 181.613.372, sedangkan pendapatan perusahaan sebesar Rp 3.504.700.000. Ini berarti pendapatan perusahaan sudah melebihi BEP rupiah yang berarti UKM “Jaya Rotan” Palembang sudah mendapatkan keuntungan.

3. Untuk *Break Even Point* (BEP) masing-masing produk pada tahun 2013, yaitu sebagai berikut: BEP untuk kursi goyang pada saat penjualan mencapai 2 unit kursi dengan total BEP (Rp) sebesar Rp 2.905.813,954, BEP untuk kursi malas pada saat penjualan mencapai 1 unit kursi dengan total BEP (Rp) sebesar Rp 1.997.747,093. BEP untuk kursi benhur pada saat penjualan mencapai 5 unit kursi dengan total BEP (Rp) sebesar Rp 13.984.229,65, BEP untuk kursi toyo lengkung pada saat penjualan mencapai 6 unit kursi dengan total BEP (Rp) sebesar Rp 24.154.578,49. BEP untuk kursi toyo A pada saat penjualan mencapai 5 unit kursi dengan total BEP (Rp) sebesar Rp 18.342.950,58, BEP untuk kursi kipas pada saat penjualan mencapai 7 unit kursi dengan total BEP (Rp) sebesar Rp 31.782.340,12. BEP untuk kursi angsa pada saat penjualan mencapai 6 unit kursi dengan total BEP (Rp) sebesar Rp 28.876.526,16, BEP untuk kursi badak pada saat penjualan mencapai 7 unit kursi dengan total BEP (Rp) sebesar Rp 32.327.180,23. BEP untuk kursi L pada saat penjualan mencapai 6 unit kursi dengan total BEP (Rp) sebesar Rp 26.515.552,33. Selama tahun 2013 semua penjualan kursi berada diatas titik BEP sehingga perusahaan mengalami keuntungan.

5.2 Saran

1. Ada baiknya UKM “Jaya Rotan” Palembang melakukan pengelompokkan biaya-biaya yang dikeluarkan didalam proses produksinya, mana yang termasuk biaya tetap, biaya variabel. UKM “Jaya Rotan” Palembang juga harus lebih memperhatikan biaya variabel untuk setiap unit jenis kursi rotan yang diproduksi agar memudahkan menghitung keuntungan/laba yang diperoleh untuk setiap unit kursi rotan yang terjual selain keuntungan keseluruhan jenis kursi yang terjual selama periode 2013.
2. Ada baiknya UKM “Jaya Rotan” Palembang melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah secara keseluruhan untuk semua produk kursi rotan yang terjual supaya dapat mengetahui seberapa besar keuntungan yang

diperoleh oleh UKM “Jaya Rotan” Palembang supaya dapat terus mempertahankan usahanya.

3. Ada baiknya UKM “Jaya Rotan” Palembang melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah dan unit untuk masing-masing jenis kursi rotan yang dihasilkan dan yang laku terjual supaya mengetahui apakah UKM “Jaya Rotan” Palembang mengalami keuntungan atau kerugian. Perhitungan *Break Even Point*(BEP) dalam rupiah dan unit ini digunakan sebagai bahan pertimbangan apakah UKM “Jaya Rotan” Palembang tetap memproduksi jenis kursi tersebut atau tidak memproduksinya (dihilangkan) ditahun berikutnya. Sehingga UKM “Jaya Rotan” Palembang harus meminimumkan biaya produksi dan menaikkan harga jual agar tidak mengalami kerugian dan dapat mencapai *Break Even Point*(BEP) yang hasilnya akan memberikan keuntungan bagi UKM “Jaya Rotan” Palembang. Bila produk tersebut tidak laku terjual, upaya yang dapat dilakukan pemilik UKM “Jaya Rotan” Palembang yaitu dengan cara memperbaiki produk tersebut (melakukan inovasi).