

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan analisa yang telah dilakukan oleh penulis pada bab IV, maka pada bab ini penulis dapat menarik kesimpulan dan saran yang diharapkan dapat menjadi masukan bagi perkembangan perusahaan dimasa yang akan datang.

5.1 KESIMPULAN

1. Selama ini dalam menjalankan kegiatan produksinya, mulai dari pertama kali Pabrik Tahu dan Tempe “Pak Sukardi” di Palembang berdiri sampai sekarang belum pernah melakukan perhitungan dan pengklasifikasian antara biaya tetap (*fixed cost*) dengan biaya variabel (*variabel cost*), perhitungan *break event point* (BEP) serta perencanaan laba.
2. Setelah penulis mencoba melakukan perhitungan dan pengklasifikasian antara biaya tetap (*fixed cost*) dengan biaya variabel (*variabel cost*) masing-masing produk, maka penulis dapat menunjukkan bahwa jumlah biaya tetap (*fixed cost*) untuk produk tahu pada tahun 2013 adalah sebesar Rp 15.206.667,- dan jumlah biaya variabel (*variabel cost*) untuk produk tahu selama tahun 2013 adalah sebesar Rp 173.900.800,-. Sedangkan jumlah biaya tetap (*fixed cost*) untuk produk tempe pada tahun 2013 adalah sebesar Rp 20.378.333,- dan jumlah biaya variabel (*variabel cost*) untuk produk tempe selama tahun 2013 adalah sebesar Rp 258.860.200,-.
3. Dengan adanya data perhitungan biaya produksi diatas, maka penulis menemukan titik *break event point* (BEP) untuk produk tahu dalam unit pada tahun 2013 adalah sebanyak 57.761 unit dan *break event point* (BEP) untuk produk tahu dalam rupiah pada tahun 2013 adalah sebesar Rp 46.206.828,-. Sedangkan untuk mencapai titik impas produk tempe pada tahun 2013 maka Pabrik Tahu dan Tempe “Pak Sukardi” di Palembang harus melakukan penjualan tempe sebanyak 24.692 unit dan *break event point* dalam rupiah sebesar Rp 49.922.423,-.

4. Ditahun 2014 ini Pabrik Tahu dan Tempe “Pak Sukardi” di Palembang menetapkan peningkatan laba untuk masing-masing produk sebesar 30% dari keuntungan yang didapat pada tahun 2013 dengan asumsi besaran jumlah total biaya produksi sama dengan tahun 2013. Untuk mencapai target laba tersebut Pabrik Tahu dan Tempe “Pak Sukardi” di Palembang harus melakukan penjualan produk tahu pada tahun 2014 sebanyak 135.203 unit dengan *total revenue* (TR) sebesar Rp 108.157.900,-. Sedangkan untuk produk tempe harus terjual sebanyak 81.443 unit atau dalam rupiah sebesar Rp 162.879.595,-

5.2 SARAN

1. Sebaiknya pihak manajemen Pabrik Tahu dan Tempe “Pak Sukardi” di Palembang harus melakukan perhitungan dan pengklasifikasian biaya produksi, perhitungan *break event point* (BEP) serta perencanaan laba yang harus didapat pada tahun yang akan datang. Hal itu di karenakan akan sangat membantu dalam mengetahui tingkat penjualan untuk mencapai titik impas atau untuk mendapatkan keuntungan tertentu.
2. Pabrik Tahu dan Tempe “Pak Sukardi” di Palembang juga hendaknya dapat meminimumkan biaya produksi untuk masing-masing produk, mengingat saat ini harga kacang kedelai sebagai bahan baku produk tahu dan tempe tidak lagi semahal seperti saat mengalami kelangkaan di tahun 2013 lalu. Sehingga hal itu dapat meningkatkan keuntungan perusahaan.
3. Dalam menjalankan perusahaannya, maka Pabrik Tahu dan Tempe “Pak Sukardi” di Palembang harus terus melakukan perhitungan *break event point* dalam rupiah maupun dalam unit agar perusahaan dapat mengetahui produk mana yang harus diproduksi dengan jumlah yang dapat mencapai titik *break event point* atau balik modal.
4. Untuk dapat mencapai target keuntungan yang telah ditetapkan oleh pabrik sebesar 30% dari laba tahun 2013, maka Pabrik Tahu dan Tempe “Pak Sukardi” di Palembang harus dapat memperluas sektor pemasaran untuk memasarkan produk yang diproduksi tersebut.