

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Pada bab sebelumnya penulis telah menjelaskan beberapa permasalahan pokok yang dihadapi oleh Meubel Jati Jepara Ridho Lahat dan permasalahan tersebut penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan yaitu:

1. Setelah melakukan pengklasifikasian biaya tetap dan variabel, diperoleh jumlah biaya tetap untuk produk lemari dan bufet pada tahun 2017 sampai dengan 2019 yaitu pada tahun 2017 sebesar Rp 22.654.852, tahun 2018 sebesar Rp 23.062.595 dan pada tahun 2019 sebesar Rp 23.681.080. Adapun biaya variabel untuk membuat satu buah produk lemari tahun 2017 sampai dengan 2019 yaitu pada tahun 2017 sebesar Rp 2.984.250, pada tahun 2018 sebesar Rp 3.135.250 dan pada tahun 2019 sebesar Rp 3.326.250. Sedangkan biaya variabel untuk membuat satu buah produk bufet tahun 2017 sampai dengan 2019 yaitu pada tahun 2017 sebesar Rp 1.970.000, pada tahun 2018 sebesar Rp 2.028.500 dan pada tahun 2019 sebesar Rp 2.083.000.
2. Setelah penulis melakukan perhitungan pada tahun 2017 diperoleh *Break Even Point* (BEP) dalam unit sebanyak 9 unit lemari dan dalam rupiah sebesar Rp 49.464.742. Pada tahun 2018 diperoleh *Break Even Point* (BEP) dalam unit sebanyak 10 unit lemari dan dalam rupiah sebesar Rp 53.639.612. Dan pada tahun 2019 diperoleh *Break Even Point* (BEP) dalam unit sebanyak 11 unit lemari dan dalam rupiah sebesar Rp 59.917.626. Sedangkan untuk produk bufet perhitungan pada tahun 2017 diperoleh *Break Even Point* (BEP) dalam unit sebanyak 9 unit bufet dan dalam rupiah sebesar Rp 40.311.125. Pada tahun 2018 diperoleh *Break Even*

Point (BEP) dalam unit sebanyak 9 unit bufet dan dalam rupiah sebesar Rp 41.991.373. Dan pada tahun 2019 diperoleh *Break Even Point* (BEP) dalam unit sebanyak 10 unit bufet dan dalam rupiah sebesar Rp 44.089.723. Ini menunjukkan bahwa pada tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 Meubel Jati Jepara Ridho Lahat penjualan produk lemari dan bufet mengalami keuntungan.

3. Meubel Jati Jepara Ridho Lahat harus meningkatkan jumlah volume penjualan untuk produk lemari lebih dari 8 unit dan untuk produk bufet lebih dari 8 unit agar tiap masing-masing produk mendapatkan keuntungan.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dari kesimpulan yang telah dikemukakan, maka penulis mengajukan beberapa saran sebagai masukan untuk Meubel Jati Jepara Ridho Lahat agar menjadi lebih baik lagi untuk kedepannya, yaitu sebagai berikut:

1. Meubel Jati Jepara Ridho Lahat sebaiknya melakukan pengklasifikasian biaya-biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi menjadi biaya tetap dan biaya variabel, untuk mempermudah perusahaan melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP).
2. Meubel Jati Jepara Ridho Lahat sebaiknya mempelajari cara perhitungan *Break Even Point* (BEP) rupiah dan unit untuk masing-masing produk sehingga perusahaan dapat mengontrol arus keuangan dan dapat mengetahui apakah perusahaan mengalami keuntungan atau kerugian. Serta dapat sebagai bahan pertimbangan perusahaan apakah perusahaan harus menaikkan harga jual produk dan meminimumkan biaya produksi agar tidak mengalami kerugian atau minimal impas. Perusahaan juga sebaiknya memperhatikan umur ekonomis dari masing-masing peralatan, apabila peralatan telah melampaui umur ekonomis maka sebaiknya

diganti, memperhatikan biaya variabel yang seiring berjalannya waktu akan berubah.

3. Meubel Jati Jepara Ridho Lahat harus menetapkan target penjualan untuk tiap masing-masing produk agar tidak mengalami kerugian.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan. 2016. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Dewanti, Retno. 2012. *Kewirausahaan*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Fariz, Gilang Mifta. 2013. *Analisis Cost-Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Bantu Evaluasi Pencapaian Laba pada Hotel Grasia Semarang (Online)*. <https://core.ac.uk/download/pdf/35374137.pdf>. (Diakses pada tanggal 30 Juli 2020)
- Haming, dkk. 2011. *Manajemen Produksi Modern Operasi Manufaktur dan Jasa (Edisi Kedua)*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Hanafi, Alam Nasyrh. 2016. *Analisis Titik Impas Dalam Penentuan Harga Jual Pada CV. Surabaya Las Kabupaten Maros (Online)*. <https://adoc.tips/analisis-titik-impas-dalam-penentuan-harga-jual-pada-cv-sura.html>. Diakses pada tanggal 20 Maret 2020.
- Herjanto, Eddy. 2015. *Manajemen Operasi (Edisi Ketiga)*. Jakarta: PT Grasindo.
- Prawirosentono, Suyadi. 2014. *Manajemen Operasi (Edisi Keempat)*. Jakarta: Bumi Aksara
- Render, Barry & Jay Heizer. 2015. *Manajemen Operasi (Edisi Kesebelas)*. Jakarta: Salemba Empat
- Simamora, Henry. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Star Gate Publisher.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Utari, Dewi, dkk. 2014. *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Wijayanti, Suci Mulya. 2015. *Analisis Break Even Point Sebagai Salah Satu Alat Perencanaan Penjualan Laba (Online)*. <https://Media.neliti.com>. Diakses pada tanggal 20 maret 2020.
- Yamit, Zulian. 2011. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Yogyakarta: EKONISIA Fakultas Ekonomi UII Yogyakarta.
- Yusi, Syahirman dan Umiyati Idris. 2016. *Metodologi Penelitian*. Palembang: Universitas Sriwijaya.