

jBAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Adapun kesimpulan yang dapat penulis ambil dari inti permasalahan yang ada pada penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Perhitungan *Break Event Poin* hanya pada tahun 2016 pendapatan total melampaui jumlah *break event point* yaitu sebesar Rp 5.205.618.000, sedangkan nilai BEP nya adalah Rp 4.928.715.742. Sedangkan untuk penjualan di tahun 2017 penjualannya sebesar Rp 3.804.133.750 dengan nilai BEP Rp 6.712.780.872, penjualan tersebut belum mencapai BEP. Pada tahun 2018 penjualan mencapai Rp 3.178.305.004 dengan nilai BEP sebesar Rp 6.899.658.361, penjualan tersebut belum mencapai nilai BEP. Pada tahun 2019 penjualan songket mencapai Rp 2.905.025.001 dengan nilai BEP Rp 6.154.665.714, penjualan tersebut juga belum mencapai nilai BEP. Pada tahun 2020 penjualan mencapai Rp 1.169.076.000 dengan nilai BEP sebesar Rp 4.636.358.385, penjualan tersebut belum mencapai nilai BEP. Sehingga dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba pada Fikri Koleksi belum dilakukan dengan baik, sehingga penjualan belum mencapai nilai BEP yang telah dihitung.

Dengan demikian, perencanaan laba sangat dibutuhkan pada toko ini dengan menggunakan perhitungan Break Even Point agar laba yang dihasilkan dapat terlihat jelas dan dapat menentukan jumlah yang harus diproduksi dan dijual.

2. Penjualan yang harus di targetkan per tahun untuk mencapai *Break Even Point* adalah pada tahun 2016 perhitungan *break even point* adalah 1.667 unit, pada tahun 2017 perhitungan *break even point* adalah 1.565 unit, pada tahun 2018 perhitungan *break even point* adalah 4.569 unit, pada tahun 2019 perhitungan *break even point* adalah 3.985, dan pada tahun 2020 perhitungan *break even point* adalah 1.667 unit.

5.2. Saran

Berdasarkan masalah-masalah tersebut, adapun saran yang dapat diberikan pada Toko Songket Fikri Koleksi Palembang berdasarkan hasil pembahasan pada penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mendapatkan penjualan sesuai dengan yang ditargetkan, toko songket fikri koleksi harus menggunakan perencanaan laba dengan metode perhitungan analisis *break even poin* agar lebih akurat. Dengan sebaiknya berusaha mengeluarkan biaya secara efektif dan efisien. Sehingga hasil penjualan songket pada toko tersebut dapat menampung biaya yang dikeluarkan dan mendapatkan laba yang lebih besar.
2. Toko Songket Fikri Koleksi harus meningkatkan penjualan yaitu dengan melakukan promosi melalui media social lain seperti membuka *official account e-commerce* di shopee, tokopedia, dan lazada agar dapat memudahkan transaksi jual beli songket, sehingga dan menarik peminat pembeli dan meningkatkan penjualan.