

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Usaha Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang belum melakukan pengklasifikasian biaya baik biaya tetap maupun biaya variabel. Apabila perusahaan melakukan pengklasifikasian biaya maka rincian biaya tetap yang dikeluarkan oleh Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang selama tahun 2019 untuk biaya tetap adalah sebesar Rp 30.142.485 atau Rp 2.110 per porsi untuk produk mie ayam dan Rp 159.324.566 atau Rp 2.110 per porsi untuk produk bakso serta biaya variabel sebesar Rp 131.240.000 atau Rp 9.190 per porsi untuk produk mie ayam dan Rp 803.324.566 atau Rp 10.644 per porsi untuk produk bakso.
2. Hasil perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk produk mie ayam dalam rupiah adalah sebesar Rp 146.875.164 dan 11.299 porsi per porsi untuk unit. Untuk produk bakso perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah adalah Rp 808.099.895 dan 62.162 porsi dalam unit. Dalam perhitungan *Break Even Point* (BEP) usaha mie ayam dan bakso solo baru group palembang walaupun mengalami penurunan penjualan sebesar 15% tetapi tetap memperoleh laba pada tahun 2019 sebesar Rp 25.072.949 untuk kedua jenis produk.
3. Usaha Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang merencanakan kenaikan laba sebesar 15% dari tahun 2019. Untuk mencapai laba yang diharapkan volume penjualan harus mencapai 15.531 porsi untuk mie ayam dan 89.461 porsi untuk penjualan bakso.

## 5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka penulis mengajukan beberapa saran sebagai masukan untuk usaha Mie Ayam dan Bakso Solo baru Group Palembang agar menjadi lebih baik lagi untuk kedepannya, yaitu sebagai berikut:

1. Usaha Mie Ayam dan Bakso Solo baru Group Palembang sebaiknya melakukan perhitungan klasifikasi biaya-biaya, baik biaya tetap atau pun biaya variabel agar mengetahui seberapa besar biaya yang dikeluarkan dalam suatu kali produksi. Dengan perhitungan klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel dapat menentukan harga jual per produk agar memperoleh keuntungan yang maksimal.
2. Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang sebaiknya melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) agar usaha mengetahui jumlah minimal penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. pemilik usaha dapat memproduksi mie ayam dan bakso berdasarkan perhitungan volume penjualan yang telah dilakukan agar dapat mengoptimalkan laba usaha.
3. Setiap tahunnya pemilik usaha dan karyawan harus mengetahui target penjualan sehingga dapat mencapai laba yang direncanakan pada tahun 2020, untuk meningkatkan volume penjualan agar laba tercapai dapat dilakukan dengan melakukan strategi penjualan dan meningkatkan kualitas serta pelayanan untuk menarik konsumen. Dengan begitu laba yang diharapkan usaha mie ayam dan bakso solo baru group Palembang dapat tercapai.