

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis *break even point* yang telah peneliti lakukan di Batik Djojo Koesoemo maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Batik Djojo Koesoemo yang merupakan sebuah perusahaan batik tulis yang memproduksi kain dan pakaian. Pemilik usaha tidak pernah melakukan perencanaan pengeluaran biaya, jumlah penjualan dan laba. Apalagi dengan harga bahan baku yang sering mengalami naik dan turun, perusahaan kesulitan menentukan berapa jumlah produk yang harus dijual yang dapat menutup seluruh biaya operasional yang telah dikeluarkan agar memperoleh laba sesuai yang diharapkan. Padahal yang dibutuhkan saat ini tidak hanya mencukupi permintaan konsumen tetapi juga memenuhi stok kebutuhan pasar.
2. Penerapan analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba yang diharapkan dapat memberi informasi mengenai perencanaan laba yang akan dilakukan. Analisis ini memberikan gambaran yang lebih rinci selama 3 tahun terakhir yaitu tahun 2015-2017, dengan menggunakan metode analisis *contribution margin*, analisis *break even point*, analisis target laba, dan analisis *margin of safety*. Dengan menggunakan metode tersebut dapat memberikan hasil bahwa Batik Djojo Koesomo sangat produktif dan memberikan kontribusi laba yang cukup besar.

3. Penerapan analisis *break even point* sebagai alat bantu dalam perencanaan laba, memberikan informasi mengenai perencanaan penjualan yang akan dilakukan. Analisis ini mencakup beberapa aspek diantaranya mempertimbangkan aspek biaya yang dipisahkan menjadi biaya variabel dan biaya tetap, aspek volume penjualan pada Batik Djojo Koesoemo. Hasil pembahasan penelitian yang dilakukan menggunakan analisis *break even point* adalah sebagai berikut : biaya variabel lebih besar dari biaya tetap, selama ini margin kontribusi perusahaan cukup besar, dan memiliki titik impas atau *break even point* karena memiliki *margin kontribusi* yang cukup tinggi, membuat perencanaan kenaikan laba sebesar 35% di tahun 2017 serta batas keamanan laba perusahaan tidak mengalami penurunan penjualan sampai pada tingkat yang merugikan perusahaan. perhitungan tersebut dilakukan untuk mengendalikan kegiatan perusahaan dan sebagai alat pertimbangan atau pengambilan keputusan.

## **B. Saran**

Berdasarkan uraian kesimpulan diatas maka saran yang dapat diberikan untuk perusahaan yaitu :

1. Batik Djojo Koesoemo sebaiknya melakukan pemisahan biaya variabel dan biaya tetap, mempertimbangkan jumlah volume produk yang dijual, dan mempertimbangkan harga produk yang terkait dengan produk yang dihasilkan.
2. Perusahaan sebaiknya menggunakan analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba, melalui analisis tersebut akan memberikan

informasi mengenai perencanaan laba yang lebih spesifik, terperinci, dan lengkap dengan menggunakan metode analisis *contribution margin*, analisis *break even point*, analisis target laba, dan analisis *margin of safety*.

3. Batik Djojo Koesoemo harus memperhatikan kualitas produk dengan menjaga dan meningkatkan kualitas produk untuk menjaga kepuasan pelanggan.