

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis *break even point* yang telah penulis lakukan pada PT. Mensana Satwa Timur Blitar dapat di tarik kesimpulan bahwa penerapan analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba yang di harapkan, memberikan suatu informasi mengenai perencanaan laba yang akan dilakukan. Analisis ini memberikan gambaran yang lebih komplit dan terperinci selama lima tahun terakhir yaitu pada tahun 2012-2106, di mana dengan menggunakan analisis tersebut mencakup beberapa aspek diantaranya mempertimbangkan aspek biaya semivariabel yang dipisahkan menjadi biaya variabel dan biaya tetap, aspek volume penjualan pada PT. Mensana Satwa Timur Blitar, serta harga jual yang di patok oleh perusahaan. Hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis dengan menggunakan analisis *break even point* sebagi berikut :

- a. Identifikasi pemisahan biaya semivariabel yang dibagi menjadi dua yaitu biaya variabel dan biaya tetap selama 5 tahun terakhir yaitu pada tahun 2012-2016.

- b. Perhitungan rasio margin kontribusi dilakukan untuk mengetahui seberapa besar margin kontribusi yang didapatkan dari hasil penjualan produk oleh perusahaan selama 5 tahun terakhir yaitu tahun 2012-2016.
- c. Perhitungan *break even point* dilakukan untuk mengetahui berapa batas minimal bagi perusahaan dalam melakukan penjualan sehingga perusahaan tidak sampai mengalami kerugian atau pada saat laba sama dengan nol.
- d. Perhitungan perencanaan laba dan penjualan bertujuan sebagai suatu rencana bagi perusahaan untuk kenaikan laba. Selain itu perhitungan ini memberikan gambaran kepada perusahaan berapa hasil yang akan di capai pada taun depan.

## **B. Saran**

Berdasarkan uraian kesimpulan di atas maka saran yang dapat diberikan untuk perusahaan adalah sebagai berikut :

1. PT. Mensana Satwa Timur Blitar sebaiknya melakukan suatu identifikasi yang lebih terperinci terhadap semua aspek-aspek yang ada dalam semua kegiatan perusahaan. Meliputi identifikasi semua komponen-komponen yang mencakup semua biaya operasional perusahaan, indentifikasi produk yang dijual, serat identifikasi harga produk yang terkait dengan produk yang di perjual belikan.

2. Sebaiknya PT. Mensana Satwa Timur menekan biaya variabel dalam proses persediaan barang agar dapat menekan pula harga jual yang berdampak pada laba yang diperoleh. harga jual yang terjangkau masyarakat dapat meningkatkan volume penjualan.
3. Mempertimbangkan penggunaan dalam analisis *break event point* dalam kegiatan perencanaan laba yang masih sederhana melalui analisis *break even point* akan di dapat gambaran perencanaan laba yang lebih spesifik dan lebih terperinci dan lengkap agar perusahaan dapat mencapai atau melampaui target yang telah di buat atau di rencanakan tersebut.