

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Dari hasil penelitian yang dilakukan terhadap data Pabrik Cengkeh Pinuji diketahui bahwa dalam perencanaan labanya hanya melihat pada tingkat penjualan pada tingkat sebelumnya dan menambah jumlah produksinya untuk tahun berikutnya. Sehingga belum ada perencanaan yang baik.
2. Pada tahun 2009 pendapatan penjualannya sebesar Rp 747.090.000; CM Ratio (*Contribution Margin*) sebesar 30,05%; BEP (*Break Even Point*)/Titik Impas berdasarkan rupiah sebesar Rp 592.309.510 dan berdasarkan unit sebesar 6.581 ball; MOS (*Margin Of Safety*) berdasarkan tingkat penjualan sebesar Rp 154.780.490, berdasarkan tingkat persentase sebesar 20,71%, dan berdasarkan unit yang diproduksi sebesar 1.719 ball.
3. Pada tahun 2010 pendapatan penjualannya sebesar Rp 811.395.000; CM Ratio (*Contribution Margin*) sebesar 30,09%; BEP (*Break Even Point*)/Titik Impas berdasarkan rupiah sebesar Rp 588.867.627 dan berdasarkan unit sebesar 6.200 ball; MOS (*Margin Of Safety*) berdasarkan tingkat penjualan sebesar Rp 222.527.373, berdasarkan tingkat persentase sebesar 27,42%, dan berdasarkan unit yang diproduksi sebesar 2.340 ball.
4. Pada tahun 2011 pendapatan penjualannya sebesar Rp 964.700.000; CM Ratio (*Contribution Margin*) sebesar 27,99%; BEP (*Break Even Point*)/Titik Impas berdasarkan rupiah sebesar Rp 633.193.994 dan

- berdasarkan unit sebesar 5.754 ball; MOS (*Margin Of Safety*) berdasarkan tingkat penjualan sebesar Rp 331.506.006, berdasarkan tingkat persentase sebesar 34,36%, dan berdasarkan unit yang diproduksi sebesar 3.015 ball.
5. Pada tahun 2012 pendapatan penjualannya sebesar Rp 1.065.000.000; CM Ratio (*Contribution Margin*) sebesar 26,50%; BEP (*Break Even Point*)/Titik Impas berdasarkan rupiah sebesar Rp 670.300.000 dan berdasarkan unit sebesar 5.585 ball; MOS (*Margin Of Safety*) berdasarkan tingkat penjualan sebesar Rp 394.700.000, berdasarkan tingkat persentase sebesar 37,06%, dan berdasarkan unit yang diproduksi sebesar 3.289 ball.
6. Pada tahun 2013 pendapatan penjualannya sebesar Rp 1.085.640.000; CM Ratio (*Contribution Margin*) sebesar 26,99%; BEP (*Break Even Point*)/Titik Impas berdasarkan rupiah sebesar Rp 659.297.599 dan berdasarkan unit sebesar 5.494 ball; MOS (*Margin Of Safety*) berdasarkan tingkat penjualan sebesar Rp 426.342.401, berdasarkan tingkat persentase sebesar 39,27%, dan berdasarkan unit yang diproduksi sebesar 3.552 ball.
7. Untuk analisis biaya-volume-laba dengan menggunakan analisis target laba dengan tingkat penjualan sebanyak 12.365 ball dan dengan target laba sebesar 15% dari pendapatan penjualan dan dengan harga tetap, maka pendapatan penjualan yang diperoleh berjumlah Rp 1.483.800.000, jika menggunakan Analisis Biaya-Volume-Laba terhadap Perubahan Harga Jual per unit dengan biaya dan volume tetap, adanya kenaikan harga jual sebesar 10% akan berakibat terhadap kenaikan laba sebesar 94% yaitu

sebesar 108.566.485, jika menggunakan Analisis Biaya-Volume-Laba terhadap Perubahan Volume Penjualan kenaikan volume penjualan sebesar 10% akan berakibat pada kenaikan total biaya sebesar 8% (dari 970.543.045 menjadi 1.049.829.190) dan penurunan laba sebesar 35% (dari 223.660.955 menjadi 144.410.810), jika menggunakan Analisis Biaya-Volume-Laba terhadap Perubahan Biaya Variabel per unit adanya kenaikan biaya variabel per unit menjadi 96.370 mengakibatkan penurunan total biaya menjadi 1.049.803.812 dan penurunan laba sebesar 79.258.282 (115.094.470 - 35.836.188), dan jika menggunakan Analisis Biaya-Volume-Laba terhadap Perubahan Total Biaya Tetap dengan adanya kenaikan total biaya tetap sebesar 17.794.442 maka total biaya mengalami kenaikan sebesar 17.794.442 (dari 177.944.422 menjadi 195.738.864) dan laba mengalami penurunan sebesar 17.794.422 (dari 115.094.470 menjadi 97.302.513).

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka saran yang dapat penulis berikan untuk Pabrik Cengkeh Pinuji yaitu :

1. Pabrik Cengkeh Pinuji dapat menerapkan analisis *cost-volume-profit* sebagai alat bantu dalam perencanaan laba perusahaan dimana dapat diketahui volume penjualan minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan analisis ini dapat memberikan informasi mengenai penjualan yang harus dicapai agar laba yang diharapkan bisa tercapai.

2. Pabrik Cengkeh Pinuji juga dapat menggunakan analisis *cost-volume-profit* untuk memperkirakan dampak dari berbagai alternatif keputusan.
3. Sebaiknya Pabrik Cengkeh Pinuji menekan biaya variabel untuk melakukan proses produksi agar dapat menekan pula harga jual yang berdampak pada laba yang didapatkan. Harga jual yang dapat dijangkau masyarakat dapat meningkatkan volume penjualan.