

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan analisis yang dilakukan penulis dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam suatu perusahaan terutama perusahaan manufaktur, perencanaan penjualan dan target laba sangat bergantung terhadap operasional dan produksi perusahaan. Hal tersebut dapat membantu manajemen dalam perencanaan penjualan dan target laba yang diinginkan perusahaan pada periode yang akan datang. Kesimpulan penelitian ini memacu kepada rumusan masalah antara lain adalah biaya operasional penjualan, analisis BEP dan penggunaan BEP terhadap perencanaan penjualan dan target laba di Baso Bintang Avon (BBA) kota Bandung.

##### **1. Biaya Operasional Dan Penjualan**

Biaya operasional merupakan semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam melakukan kegiatan produksi. Biaya operasional dapat dipisahkan menjadi biaya tetap, variabel, dan semivariabel. Didapatkan kesimpulan melalui pertumbuhan biaya variabel pada kuartal I yaitu sebesar Rp.180,502,953 dan pertumbuhan menurun pada kuartal II sebesar 14,76%. Pada kuartal III pertumbuhan mengalami penurunan kembali sebesar 1,59%. Pada biaya tetap pada kuartal I yaitu sebesar Rp.82,068,364 dan terjadi penurunan pada kuartal II sebesar 6,89%. Pada kuartal III pertumbuhan biaya tetap mengalami penurunan 13,13%. Biaya operasional secara total pada kuartal II dan III perusahaan mengalami penurunan. Pada kuartal II perusahaan mengalami penurunan sebesar 7,99% dan kembali lagi menurun pada kuartal III sebesar 5,78%. Pada Penjualan didapat kesimpulan yang dilihat dari pertumbuhan penjualan yakni pada kuartal II pertumbuhan penjualan mengalami penurunan sebesar 6,27% dan pada kuartal III pertumbuhan penjualan mengalami penurunan 9,92%.

## 2. Analisis *Break Even Point* (BEP)

Analisis BEP merupakan analisis perhitungan dimana perusahaan mengetahui titik impas dimana perusahaan tidak mengalami laba ataupun rugi melalui hasil BEP dalam rupiah maupun BEP unit atau volume penjualan yang harus dicapai. Dengan menggunakan data biaya operasional dan penjualan selama satu tahun terhitung dari bulan Agustus 2014 hingga Juli 2015 yang di bagi menjadi tiga kuartal, maka dapat kita hitung nilai BEP dalam rupiah dan dalam unit pada masing-masing kuartal. Selain itu akan didapat juga berapa besar laba atau rugi yang dicapai oleh perusahaan selama kurun waktu tersebut. Hasil perhitungan tersebut dapat digunakan dalam menilai seberapa besar keberhasilan perusahaan dalam mencapai target penjualan atau laba melalui analisis BEP tersebut.

Dari perhitungan BEP yang dilakukan didapatkan BEP rupiah pada kuartal I sebesar Rp.172.310.868, kuartal II sebesar Rp.167.497.994, kuartal III sebesar Rp.158.873.499 dan pada total kuartal yaitu periode 2014-2015 didapat Rp.498.682.361. Selain itu didapat BEP unit atau titik impas volume penjualan pada kuartal I sejumlah 6.627 porsi, kuartal II 6.442 porsi, kuartal III di dapat 6.111 porsi dan pada pada total periode 2014-2015 sejumlah 18.184 porsi. Bisa dilihat penurunan pada BEP Rp kuartal II di bandingkan kuartal I yaitu menurun sebesar 2,79% dan kuartal III menurun kembali sebesar 5,15%. Pada BEP unit dapat dilihat penurunan pada kuartal II dibandingkan kuartal I sebesar 6,27% dan kuartal III menurun kembali sebesar 9,92%. Pada periode 2014-2015 perusahaan mendapat pembuktian BEP dengan laba atau rugi sebesar 0. Perbandingan BEP yang didapat dengan penjualan perusahaan pada kuartal I sebesar 50% dan dalam unit sebesar 51%, pada kuartal II sebesar 48% dalam Rp maupun unit, pada kuartal III dalam Rp sebesar 45% dalam unit yaitu 55%. Dari rata-rata keseluruhan pada periode 2014-2015 didapat 48% dalam Rp, dan dalam unit yaitu 54%. Dari hasil tersebut perusahaan bisa dijadikan perhitungan BEP pada periode 2014-2015 sebagai dasar pengambilan

keputusan dalam perencanaan volume penjualan dan laba periode 2015-2016 mendatang.

### 3. Penggunaan BEP Terhadap Keputusan Penjualan Dan Target Laba.

Analisis BEP dapat juga berfungsi sebagai perencanaan penjualan dan target laba perusahaan. Untuk mendapatkan laba yang diinginkan manajemen dapat menentukan penjualan dari penentuan penjualan minimal dan mengetahui batas aman penjualan pada titik impas. Dari penelitian dihasilkan penjualan minimal pada pada kuartal I didapat jumlah penjualan minimal sebesar Rp. 207.447.119 dan dalam unit sebesar 8.285 unit, kuartal II didapat jumlah sebesar Rp. 198.654.212 dan dalam unit sebesar 7.938 unit dan pada kuartal III didapat jumlah sebesar Rp. 214.425.065 dan dalam unit sebesar 7.381. Di rata-ratakan pada periode 2014-2015 didapat penjualan minimal sebesar Rp.618.455.855 dan dalam unit sebesar 22.387 unit. Setelah mengetahui penjualan minimal yang telah dihitung perusahaan dapat mengetahui batas keamanan yang merupakan hubungan antara volume penjualan yang di bujatkan dengan volume penjualan pada titik impas dan akan diketahui berapa besar volume penjualan akan turun dengan perhitungan *margin of safety* (MOS). Didapatkan hasil perhitungan MOS pada kuartal I sebesar 37%, kuartal II 38% kuartal III 33% dan pada periode 2014-2015 sebesar 36%. Berdasarkan penentuan peningkatan laba dilihat bahwa perusahaan menginginkan target laba sebesar 25% dari penjualan atau laba aktual. Target laba pada kuartal I didapat sebesar Rp.102.605.854, kuartal II sebesar Rp.101.831.948 dan pada kuartal III sebesar Rp.79.233.585.

## 5.2 Saran

Dari kesimpulan yang telah dipaparkan, maka saran dari penelitian ini yang akan diberikan penulis ialah sebagai berikut:

1. Perusahaan hendaknya memperhatikan komponen biaya operasional yang bisa diturunkan. Perusahaan harus dapat meramalkan volume produksi atau

forecasting penjualan atau produksi sehingga biaya yang digunakan dapat teralokasi dan digunakan secara efektif dan efisien. Selain itu perusahaan dapat merekap pertumbuhan harga bahan baku maupun produk operasional dan produksi agar dapat diketahui pertumbuhannya dan dijadikan sebagai pembandingan.

2. Perusahaan harus bisa menerapkan dengan tepat biaya variabel dan biaya tetap dalam melakukan analisis BEP. Selain itu manajemen dapat meningkatkan kinerjanya pada tahun berikutnya agar target penjualan dan laba tercapai secara optimal atau melebihi yang ditargetkan melalui penggunaan biaya secara optimal. Dalam meningkatkan penjualan diperlukan pemasaran yang baik agar target penjualan yang diharapkan dapat terealisasi dengan baik. selain itu biaya operasional dan penjualan beserta perhitungan analisis BEP, penjualan minimal dan *margin of safety* (MOS) tahun 2014-2015 dapat digunakan untuk analisis BEP untuk memperoleh keputusan perencanaan penjualan terbaik yang dapat digunakan perusahaan dalam upaya peningkatan perolehan laba sehingga dapat memberikan gambaran kepada perusahaan dalam merencanakan penjualannya pada tahun 2015-2016.
3. Perusahaan hendaknya lebih memperhatikan masalah perencanaan. Khususnya mengenai perencanaan penjualan, karena hal tersebut berpengaruh langsung terhadap perolehan laba. Dalam melakukan perencanaan penjualan perlu diperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan seperti data historis meliputi kuantitas, kualitas, dan harga. Selain itu kebijakan perusahaan yang berhubungan dengan masalah penjualan seperti penentuan laba yang diinginkan, pemasaran, kapasitas produksi, tenaga kerja yang dimiliki, modal, dan sebagainya yang perlu diperhatikan. Selain itu analisis BEP yang telah dipaparkan bisa menjadi contoh, maupun sebagai dasar keputusan manajemen pada periode mendatang.

4. Untuk merealisasikan target laba dan penjualan yang diinginkan, manajemen dapat mengembangkan pemasaran yang sangat besar perannya terhadap pencapaian tersebut. Pemasaran yang tepat dapat dilakukan perusahaan seperti menetapkan *segmentation*, *targeting* dan *positioning* pasar dengan tepat. Membuat konsep *market share* dan bauran pemasaran atau *marketing mix* secara tepat sesuai perencanaan yang telah ditetapkan.