

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan pada Kube Harapan, dapat diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Analisis *Break Event Point* (BEP)

Pada tahun 2017 tingkat penjualan yang harus dicapai Kube Harapan Insana untuk produk Kain tenun bete adalah sebesar 130 unit dengan penjualan sebesar Rp 39.062.857,-. Hasil tersebut menunjukkan bahwa produk terjual lebih dari BEP sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Hal tersebut menunjukkan bahwa Kube Harapan dapat menutupi seluruh biaya agar dapat mencapai titik impas.

Pada tahun 2018 tingkat penjualan yang harus dicapai Kube Harapan untuk produk kain tenun bete adalah sebesar 97 unit dengan penjualan sebesar Rp 42.662.666,-. Hasil tersebut menunjukkan bahwa kedua produk terjual lebih dari BEP sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Hal tersebut menunjukkan bahwa Kube Harapan dapat menutupi seluruh biaya agar dapat mencapai titik impas.

Pada tahun 2019 tingkat penjualan yang harus dicapai Kube Harapan untuk produk kain tenun bete adalah sebesar 177 unit dengan penjualan sebesar Rp 52.701.440,-. Hasil tersebut menunjukkan bahwa produk terjual lebih dari BEP sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Hal tersebut menunjukkan bahwa Kube Harapan dapat menutupi seluruh biaya agar dapat mencapai titik impas.

Pada tahun 2020 tingkat penjualan yang harus dicapai Kube Harapan untuk produk kain bete adalah sebesar 167 unit dengan penjualan sebesar Rp 49.873.529,-. Hasil tersebut menunjukkan bahwa produk terjual lebih dari BEP sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Hal tersebut menunjukkan bahwa Kube Harapan dapat menutupi seluruh biaya agar dapat mencapai titik impas.

Berdasarkan analisis di atas, Kube Harapan dapat mencapai titik impas, walaupun volume penjualan yang dihasilkan mengalami penurunan serta biaya-biaya yang dikeluarkan untuk produksi juga selalu meningkat setiap tahunnya. Hal ini biasa dialami oleh semua perusahaan yang dimana selalu terjadi naik turunnya penjualan serta persaingan di sekitarnya.

2. Margin Kontribusi

Pada tahun 2017 produk kain tenun ikat insana sebesar Rp 46.921.000,-. Pada tahun 2018 untuk produk kain tenun ikat bete sebesar Rp 50.213.000. Pada tahun 2019 untuk produk kain tenun ikat bete sebesar Rp 48.681.000,-. Pada tahun 2020 untuk produk kain tenun ikat bete sebesar Rp 46.921.000

Hasil margin kontribusi yang didapatkan untuk tahun 2017 - 2020 menunjukkan bahwa Kube Harapan dapat menutupi biaya variabel dan biaya tetap. Margin kontribusi untuk produk kain tenun ikat bete mengalami peningkatan dan penurunan tetapi tetap menghasilkan laba.

3. *Margin Of Safety*

Pada tahun 2017 MOS untuk produk kain tenun ikat bete sebesar 47% yang berarti pada tingkat penjualan yang tidak mengalami kerugian adalah sebesar Rp 35.936.000,-

Pada tahun 2018 MOS untuk produk kain tenun ikat bete sebesar 42% yang berarti pada tingkat penjualan yang tidak mengalami kerugian adalah sebesar Rp 30.885.506,-.

Pada tahun 2019 MOS untuk produk kain tenun bete sebesar 26% yang berarti pada tingkat penjualan yang tidak mengalami kerugian adalah sebesar Rp 18.697.102 .

Pada tahun 2019 MOS untuk produk kain tenun bete sebesar 29% yang berarti pada tingkat penjualan yang tidak mengalami kerugian adalah sebesar Rp 20.350.000;-

B. Saran

Saran yang dapat diberikan untuk Kube Harapan yaitu :

1. Kube harapan disarankan untuk menggunakan analisis biaya, volume dan laba (*break event point*) untuk alat bantu dalam perencanaan laba perusahaan. Karena semakin cepat mendapatkan *break event point* maka semakin cepat mendapatkan laba.
2. Kube Harapan disarankan untuk meningkatkan penjualan dengan menekan biaya, sehingga margin kontribusi semakin meningkat yang berarti laba juga akan meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan dan Marwan Asri. (2003), Anggaran Perusahaan. Edisi 3, Yogyakarta: BPFE UGM
- Baridwan, Zaki (2004), Intermediate Accounting “Pengantar Akuntansi”, Buku 2, Edisi 21, Salemba Empat. Jakarta.
- Bonne, Louis E 2007. Pengantar Bisnis Kontemporer Edisi 11. Jakarta: Salemba Empat
- Carter, Wiliam K. Milton Usry. 2005. *Akuntansi Biaya*. Alih Bahasa Oleh KristaJakarta:Salemba Empat
- Carter dan Usry. 2004. Akuntansi Biaya. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Erly Suandy, Perencanaan Pajak, Edisi 1, 2001, Jakarta: Salemba Empat.
- Fahmi, Irham. 2013. “Pengantar Manajemen Keuangan”.Bandung : Alfabeta
- Fahmi, Irham. 2011. Analisis Laporan Akuntansi. Bandung: ALFABETA
- Garrison. 2006. Akuntansi Manajerial. Jakarta: Salemba Empat.
- Halim, Abdul., Supomo, Bambang. 2005. Akuntansi Manajemen. Edisi Pertama. BPFE. Yogyakarta.
- Harahap.Sofyan. 200. Budgeting Penganggaran:penganggaran lengkap untuk membantu manajemen. Jakarta: PTIndah Karya (Persero) Raja Grafindo Persada
- Harahap, Sofyan Syafri. 2015. Analisis Kritis atas Laporan Keuangan. Edisi 1-10. Jakarta: Rajawali Pers
- Ikatan Akuntan Indonesia (2002), Standar Akuntansi Keuangan, Jakarta: Salemba Empat.
- Kasmir, 2010. Pengantar Manajemen Keuangan. Edisi 1. Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- _____2014. Analisis Laporan Keuangan, cetakan ke-7. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Malau, Herman. 2017. Manajemen Pemasaran. Bandung:Alfabeta
- Moekijat. 2000. Kamun Manajemen. Bandung:CV. Mandar Maju

- Mulyadi. 2001. Sistem Akuntansi Edisi Tiga. Jakarta : Salemba Empat.
- _____2005, Akuntansi Biaya, Edisi Kelima, Yogyakarta: Unit Penerbit dan
Pecetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Musthafa. 2017. Manajemen Keuangan. Yogyakarta:ANDI.
- Manullang. 2005.Pengantar Manajemen Keuangan.Medan : Penerbit Andi.
- Purwanti, Rita Eni & Nugraheni, Indah. 2001. Siklus Akuntansi. Yogyakarta:
Kanisius
- Purwanto Iwan. 2010.Manajemen Strategi. Bandung Yrama Widya.
- Riyanto Bambang. 2001. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan. BPFE,
Yogyakarta.
- R. A. Supriyono, S.U, 2000, Akuntansi Manajemen, Edisi ketiga, Yogyakarta:
BPFE-Yogyakarta.
- Sugiyono. 2010. Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif,
dan R&D. Bandung: Alfabeta
- Sujarweni,V. Wiratna. (2017).Analisis Laporan Keuangan : Teori, Aplikasi, &
Hasil Penelitian. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Supriyono. Akuntansi Biaya. 2000. BPFE-YOGYAKARTA, Yogyakarta.
- Tjiptono. Fandy. 2015. Strategi Pemasaran. Edisi 4. Yogyakarta:Andi
- _____2006, Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi keempat, Yogyakarta
: BPFE.

Skripsi-skripsi

- Aulia Puspita, 2012, Analisis break even point terhadap perencanaan laba PR.
Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta Tahun2011
- Fetrishia Atissha, (2005),Analisis break even point pada PT. Serasi Autorara
Cabang medan
- Hindun Abdurrachim, (2011), Analisis break even point sebagai dasar perencanaan
laba dan penjualan pada Home Industry Brosem Kota Batu Tahun 2009
- Joko Pratomo (2008), Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba
pada Perusahaan Pabrik Gula Kebon Agung Malang

Khurin Hidayat (2007), Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada PT. Tlogo Mas Abadi Jaya Engineering Plastik Industri Malang

Saud Husan (2000 : 49), Peramalan Penjualan

Website :

<http://depkop.go.id/data-umkmkementriankoperasiusahakecildanmenengahRI>

<http://depkop.go.id/laporanperkembangandatausahamikrokecilmenengah>