

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan, dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Penjualan pada BEP tahun 2013 dalam unit 1.448 unit dengan hasil jual Rp.115.877.594 sedangkan penjualan tahun 2013 memiliki penjualan pada titik BEP yaitu 204.000 unit dengan hasil jual Rp.2.270.000.000, jadi menyebabkan perusahaan mengalami keuntungan, pada BEP tahun 2014 dalam unit 1.748 unit dengan hasil jual Rp.148.619.530 sedangkan penjualan tahun 2014 memiliki penjualan pada titik BEP yaitu 85.000 unit dengan hasil jual Rp.1.445.000.000, jadi menyebabkan perusahaan mengalami keuntungan, pada BEP tahun 2015 dalam unit 2.313 unit dengan hasil jual Rp.208.240.765 sedangkan penjualan tahun 2015 memiliki penjualan pada titik BEP yaitu 177.650 unit dengan hasil jual Rp.2.907.000.000, jadi menyebabkan perusahaan mengalami keuntungan, pada BEP tahun 2016 dalam unit 3.906 unit dengan hasil jual Rp.371.119.626 sedangkan penjualan tahun 2016 memiliki penjualan pada titik BEP yaitu 142.800 unit dengan hasil jual Rp.2.261.000.000, jadi menyebabkan perusahaan mengalami keuntungan.
2. Demikianpula dalam perhitungan *Margin Of Safety* (MOS), selalu memperlihatkan bahwa PT. Surya Jaya (SR) berada pada kondisi yang aman, dimana hasil penjualan produksi tahu selalu berada di atas nilai *Break Even Point* (BEP). Dimana pada tahun 2013 *Margin Of Safety* sebesar 95,73 %, tahun 2014

Margin Of Safety sebesar 89,71 %, tahun 2015 *Margin Of Safety* sebesar 92,83 %, sedangkan pada tahun 2015 *Margin Of Safety* sebesar 83,58 %.

B. SARAN

Ada beberapa saran dalam penelitian ini antara lain :

1. PT. Surya Jaya (SR), perlu melakukan biaya variabel, penjualan, rencana bahan baku dan biaya tetap, agar dapat memperoleh BEP dengan alat perencanaan laba.
2. PT. Surya Jaya (SR) dalam perencanaan laba menggunakan analisa titik impas (BEP) dengan penjualan dan harus diatas *Break Even point* (BEP) agar perusahaan selalu mengalami keuntungan.
3. Penggunaan perhitungan *Margin of safety* sangat penting dilakukan oleh PT. Surya Jaya (SR), untuk memastikan pada jumlah berapa volume penjualan minimal, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.

DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swasta dan Irwan, 1989, **Manajemen Penjualan**, Penerbit BPFY Yogyakarta
- Boone and Kurtz, 1981, *Principles of management*, Penerbit New York: Rumah Acak, Divisi Bisnis.
<https://trove.nla.gov.au/work/10218135>
- G.R Terry dan Harrol Konst, 1983. **Akuntansi Biaya Suatu Pendekatan Marginal**, Penerbit Erlangga, Surabaya
- Horngren. T. Hanny, 19947. **Dasar - dasar Mangement Produksi dan Operasi**, Penerbit BPFE Yogyakarta
- Indriantoro, 2002. **Metedologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi Dan Manajemen**, Edisi Pertama. BPFE. Yogyakarta
<https://www.belbuk.com/metodologi-penelitian-bisnis-untuk-akuntansi-manajemen-edisi-1-p-20700.html>
- Kotler Philip, 1992. **Marketing** Jilid 1. Erlangga Jakarta
- Mardiasmo, 2009. **Akuntansi Sektor Pablik**. Penerbit Andi. Yogyakarta
<http://buku-rahma-detail.blogspot.co.id/2014/09/akuntansi-sektor-publik.html>
- Meokijat, 1997. **Administrasi Perkantoran**. Penerbit: Bandung: Mandar Maju
<https://books.google.co.id/books?isbn=9792120157>
- Mulyadi, 2001. **Akuntansi Biaya Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya**, Yogyakarta : BPFE
- Munawir S, 2001. **Akuntansi Analisis Laporan Keuangan**, Yogyakarta, Liberty
- Nikita, Amelia. 2012. **Analisis Break Even Point Sebagai Salah Satu Alat Proyeksi Tingkat Penjualan dan Laba** (Studi Pada Kripik Buah J2). Skripsi
- Riyanto Bambang, 1995. **Dasar- Dasar Pembelajaran Perusahaan**, edisi empat, BEP, UGM. Yogyakarta
- Supriyono, 1993. **Akuntansi Biaya**, Yogyakarta : BPFE