

## BAB IV

### PENUTUP

Dari hasil penelitian penulis yang telah dilakukan pada perusahaan, terlihat bahwa analisa break even dapat membantu perusahaan dalam menganalisa komposisi penjualan produknya guna meningkatkan laba.

#### 1. Kesimpulan

- 1) PT X dalam melakukan suatu perencanaan tidak didukung dengan dasar analisa yang kuat tetapi hanya berdasarkan pengalaman dan intuisi dari para pemilik, sehingga seringkali hasil yang dicapai tidak sesuai dengan rencana yang telah disusun.
- 2) Perusahaan selama ini tidak melakukan pemisahan biaya ke dalam unsur biaya tetap/biaya variabel, sehingga jika terjadi perubahan terhadap unsur-unsur biaya, perusahaan mengalami kesulitan untuk mengidentifikasi biaya tersebut dengan tepat terhadap biaya yang mengalami perubahan. Akibatnya manajemen akan kurang cepat dalam menganalisa persoalan yang terjadi dan pengambilan keputusan tidak dapat dilakukan dengan tepat.
- 3) Dalam menetapkan perolehan laba, perusahaan kurang memperhatikan faktor-faktor yang sangat berpengaruh

yaitu faktor biaya dan volume penjualan. Adanya kenaikan biaya tidak diimbangi dengan peningkatan volume penjualan sehingga laba yang diinginkan tidak tercapai. Berdasarkan hal tersebut, perusahaan dapat menggunakan analisa BEP untuk membantu mengetahui berapa peningkatan volume penjualan yang harus dilakukan untuk mengimbangi adanya kenaikan biaya agar laba yang diperoleh sesuai dengan yang diinginkan. BEP dicapai pada volume 551 unit dengan penjualan Rp. 17.907.499,8; kaos pada volume 619 unit dengan penjualan Rp. 17.022.499,8; dan celana panjang jeans Rp. 40.992.500,- per 863 unit.

## **2. Saran-saran**

- 1) Perusahaan sebaiknya melakukan pemisahan biaya secara tepat karena dengan pemisahan biaya tersebut akan memungkinkan bagi perusahaan untuk menggunakan analisa BEP sehingga mempermudah bagi perusahaan dalam merencanakan laba.
- 2) Selama ini perusahaan belum memakai teknik-teknik tertentu dalam pemisahan biaya semi variabel maka sebaiknya perusahaan menggunakan metode least square.
- 3) Sebaiknya perusahaan menggunakan analisa BEP dalam merencanakan penjualan untuk mencapai laba yang telah direncanakan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Gunawan, Adisaputro, Anggaran Perusahaan, Bagian Penerbitan BPFE, Yogyakarta, 1988.
- Hartanto, D., Akuntansi Untuk Manajemen, Bagian Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Machfoed, Mas'ud, Akuntansi Manajemen, Buku satu, Edisi Revisi, Bagian Penerbitan Fakultas Ekonomi-Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, 1986.
- Mulyadi, Akuntansi Biaya Untuk Manajemen, Edisi 4, Bagian Penerbitan Fakultas Ekonomi-Universitas Gajah Mada, Yogyakarta, 1986
- Mulyadi, Akuntansi Manajemen, Penerbit STIE YKPN, Yogyakarta, 1988
- Riyanto, Bambang, Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, Yayasan Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta, 1981.
- Sigit, Soehardi, Analisa Break Even Point, Bagian Penerbit AANN Bulaksumur Yogyakarta.

