

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan analisis data tentang *break even point* sebagai alat perencanaan laba pada Ulya Hijab Kudus dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. *Break even point* (BEP) merupakan suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. *Break even point* pada Ulya Hijab diperoleh pada tingkat penjualan sebanyak 4.475 unit atau senilai dengan Rp 108.396.318. *Break even point* untuk masing-masing produk adalah Rampel Renda sebanyak 2.331 unit dan Pastan Vanilla sebanyak 2.144 unit.
2. *Margin of safety* pada perusahaan Ulya Hijab Kudus adalah 96%. Artinya volume penjualan yang di tolerir agar perusahaan tidak mengalami kerugian adalah sebesar 96%. Jika volume penjualan turun lebih dari 96% maka perusahaan mengalami kerugian, dan apabila volume penjualan turun setara dengan 96% dari volume penjualan maka perusahaan berada pada titik impas.
3. Target laba yang diharapkan oleh Ulya Hijab Kudus pada tahun 2018 adalah sebesar 15% dari laba tahun 2017, untuk mencapai target tersebut maka perusahaan harus menjual produknya sebanyak 122.150 unit atau senilai dengan Rp 2.973.070.874.

B. Keterbatasan Penelitian

Dalam melakukan penelitian pada Ulya Hijab Kudus penulis mengalami beberapa keterbatasan sebagai berikut :

1. Data yang diperoleh hanya data pada tahun 2017 sehingga peneliti hanya bisa menggambarkan keadaan pada saat itu.

2. Penelitian ini hanya berfokus pada *analisis break even point* sebagai alat perencanaan laba, padahal masih banyak kegunaan *break even point* yang lainnya.
3. Hasil penelitian tidak dapat digeneralisasi dan hanya berlaku *internal* untuk objek penelitian.

C. Saran

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan diatas maka dapat diberikan saran-saran yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan, yaitu :

1. Perusahaan sebaiknya menggunakan analisis *break even point* untuk merencanakan laba perusahaan. karena dengan analisis ini besarnya laba, volume penjualan, dan laba yang diinginkan dapat diketahui sehingga peluang kemampuan produk untuk bersaing dipasaran dapat diperhitungkan terlebih dahulu.
2. Perusahaan sebaiknya mengklasifikasikan biaya secara lebih rinci berdasarkan perilaku biaya untuk melakukan analisis *break even point*.
3. Perusahaan Ulya Hijab Kudus juga perlu membuat anggaran penjualan dan perencanaan laba terlebih dahulu sebelum periode akuntansi berjalan agar perusahaan mempunyai target penjualan yang harus dicapai guna memperoleh laba yang diinginkan.