

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Besarnya penjualan untuk memperoleh *break even point* UD. Gaedena Kupang adalah sebagai berikut:
 - a. Pada bulan Januari 2019 besarnya jumlah penjualan pada *break even point* adalah sebesar 74.541 unit dan penjualan dalam rupiah adalah sebesar Rp 14.908.257. Volume penjualan pada bulan Januari 150.000 unit dengan hasil penjualan Rp 30.000.000 sehingga perusahaan mengalami keuntungan sebesar Rp 6.580.000.
 - b. Pada bulan Februari 2019 besarnya penjualan pada *break even point* adalah sebesar 75.801 unit dan penjualan dalam rupiah adalah sebesar Rp 15.160.061. Volume penjualan pada bulan Februari 153.000 unit dengan hasil penjualan Rp 30.600.000 sehingga perusahaan mengalami keuntungan sebesar Rp 6.620.000
 - c. Pada bulan Maret 2019 besarnya jumlah penjualan pada *break even point* adalah sebesar 77.754 unit dan penjualan dalam rupiah adalah sebesar Rp 15.550.775. Volume penjualan pada bulan Maret 139.000 unit dengan hasil penjualan Rp 27.800.000 sehingga perusahaan mengalami keuntungan sebesar Rp 5.120.000
 - d. Pada bulan April 2019 besarnya jumlah penjualan pada *break even point* adalah sebesar 80.009 unit dan penjualan dalam rupiah adalah sebesar Rp 16.001.851. Volume penjualan pada bulan April 133.000

unit dengan hasil penjualan Rp 26.600.000 sehingga perusahaan mengalami keuntungan sebesar Rp 4.305.000.

2. Besarnya *margin of safety* (MOS) atau batas aman penjualan

Dalam perhitungan *margin of safety* (MOS), selalu memperlihatkan bahwa UD. Gardena berada pada kondisi yang aman, dimana hasil penjualan selalu berada diatas nilai *break even point* (BEP). Pada bulan Januari 2019 *margin of safety* sebesar 50% atau sebesar Rp 15.000.000. Pada bulan Februari 2019 *margin of safety* sebesar 50%, atau sebesar Rp 15.300.000. Pada bulan Maret 2019 *margin of safety* sebesar 44% atau sebesar Rp 12.232.000 dan pada bulan April 2019 *margin of safety* sebesar 40% atau sebesar Rp. 10.640.000.

3. Untuk mencapai laba yang direncanakan 25% bulan Mei perusahaan harus menjual produk sebesar 161.866 unit.

B. SARAN

Adapun saran dalam penelitian ini antara lain :

1. UD. Gardena harus mempertahankan penjualan dan perlu melakukan perhitungan *break even point* agar dapat dijadikan pedoman perencanaan penjualan dan perencanaan laba. Adapun cara yang digunakan ketika perusahaan belum mengetahui perhitungan *break even point* yaitu dengan cara memberikan pelatihan kepada karyawan tentang cara menghitung *break even point*.
2. UD.Gardena perlu melakukan perhitungan menggunakan *margin of safety* untuk memastikan berapa volume penjualan minimal, sehingga perusahaan

tidak mengalami kerugian dengan cara memberikan informasi atau petunjuk kepada karyawan tentang cara menghitung *margin of safety*

3. UD. Gardena perlu merencanakan laba sehingga dapat mengetahui penjualan yang harus dicapai pada laba yang direncanakan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

Carter, Wiliam K.,Milton Usry. 2005. *Akuntansi Biaya*. Alih Bahasa Oleh Krista. Jakarta:Salemba Empat1

Fahmi, Irham. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta

Garrison, Ray, Eriz, Noreen. 2000. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta : Salemba Empat.

Harahap, S, Syafri. 2001. *Budgeting penganggaran :penganggaran lengkap untuk membantu manajemen*. Jakarta: PT Indah Karya (Persero) Raja Grafindo Persada

Horngren, Charles., Datar, Srikant.M., dan Foster, George. 2008. *Akuntansi Biaya: Penekanan Manajerial*. Jakarta: PT.Indeks

Kasmir. 2008. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grasindo Persada.

Kertajaya, Herman. 2006. *Hermawan Kertajaya on Marketing Mix*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Umum

Kotler, Philip dan Kevin Lane Kelle. 2010.*Manajemen Pemasaran*, Jakarta;Perindo.

Malau, Harman. 2017. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: Alfabeta

Moekijat. 2000. *Kamus Manajemen*. Bandung: CV. Mandar Maju

Mulyadi. 2005, *Akuntansi Biaya*. Edisi ke-5. Yogyakarta : UPPAMP YKPN.

Munawir. 2004, *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta : Penerbit Liberty.

Riyanto, Bambang. 2011. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.

Samryn.L.M.2012. *Akuntansi Manajemen:Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi Dan Informasi*. Jakarta: Penerbit Kencana Prenadamedia Group

Tjipton. Fandy. 2015. *Strategi Pemasaran*. Edisi 4. Yogyakarta: Andi

Widilestariningtyas, dkk. 2012. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : Graha Ilmu

Jurnal:

Aspari. A. E. 2017 *Analisis Perencanaan Laba Dengan Menggunakan Analisis Biaya Volume Laba Dan Analisis Break Even Point Studi Kasus PT Madubaru PG PS Madukisno*. Skripsi Program Studi Akuntansi Jurusan Akuntansi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta

Dali. V.I. Christevania. 2018. *Analisis Perencanaan Laba Pada Unit Usaha Alesha Jasuke Di Kota Kupang*. Skripsi FEB-Unwira. Kupang

Hera.T.T.T.L. Martinus. 2018. *Analisis Perencanaan Laba Pada CV. Ayn Kupang*. Skripsi. FEB-Unwira Kupang.

Noviani Faradilla .2017. *Analisis Break Even Point Untuk Perencanaan Laba Pada UD. Meubel Setia Budi Di Samarinda Periode Tahun 2014-2016*. Ejournal Administrasi Bisnis, 2017, 5 (2): 451-465 Issn 2355-5408, Ejournal.Adbisnis.Fisip-Unmul.Ac.Id

Website:-

<http://id.m.wikipedia.org>

<http://media.neliti.com>