

BAB IV

SIMPULAN

4.1 Kesimpulan

Setelah menganalisis data keuangan dan menghitung perencanaan laba dengan menggunakan *cost volume profit analysis* pada Warung Bakso Barokah, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut.

1. Dalam pembuatan bakso dan mie ayam di Warung Bakso Barokah terdapat dua macam biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetapnya meliputi biaya listrik, iuran RT, gaji pegawai, biaya bensin dan biaya makan pegawai. Sedangkan biaya variabelnya meliputi semua bahan-bahan untuk produksi yang dibeli pemilik setiap harinya. Untuk mempermudah pengalokasian bahan-bahan tersebut dikelompokkan berdasarkan produknya yaitu adonan bakso, daging urat, telur bakso beranak, bumbu, bahan mie bakso, bahan mie ayam dan persediaan memasak. Secara umum, pemilik usaha telah mengklasifikasikan biaya-biaya tersebut dengan benar.
2. Dalam menyusun perencanaan labanya pemilik usaha belum melakukan perhitungan secara mendalam. Pemilik usaha hanya mengurangkan total pendapatan dengan total belanja untuk menghitung laba operasinya dan

menjadikan laba operasi tersebut dalam merencanakan laba operasi hari berikutnya.

3. Hasil perhitungan biaya dan laba Warung Bakso Barokah dengan menggunakan *CVP analysis* oleh penulis adalah sebagai berikut:

- 1.) Karena memiliki berbagai macam produk yang memiliki bahan baku yang berbeda-beda maka biaya variabel di Warung Bakso Barokah tidak bisa dialokasikan langsung berdasarkan proporsi volume penjualan saja. Dalam hal ini, penulis membagi biaya variabel tersebut ke dalam beberapa kelompok terlebih dahulu yaitu adonan bakso, daging urat, telur bakso beranak, bumbu, bahan mie ayam, bahan mie bakso dan persediaan memasak. Lalu masing-masing biaya variabel yang telah dikelompokkan tersebut dialokasikan ke produk yang menggunakannya.
- 2.) Masing-masing produk di Warung Bakso Barokah masih memberikan keuntungan karena memiliki nilai contribution margin per unit yang positif. Adapun nilai contribution margin per unit dari masing-masing produk yaitu Rp3.551 untuk bakso cincang, Rp2.325 untuk bakso urat, Rp4.471 untuk bakso beranak, Rp3.923 untuk mie ayam dan Rp3.282 untuk mie ayam bakso.
- 3.) Di hari kerja biasa pemilik usaha tidak merencanakan adanya kenaikan laba operasi. Adapun laba operasi berdasarkan perhitungan dengan menggunakan cost volume profit analysis yaitu Rp221.655 dari bakso

cincang, Rp49.198 dari bakso urat, Rp67.320 dari bakso beranak, Rp160.847 dari mie ayam dan Rp52.646 dari mie ayam bakso.

4.) Di hari-hari tertentu pemilik usaha telah memperkirakan adanya kenaikan laba contohnya saat Idulfitri. Saat Idulfitri pemilik usaha memperkirakan ada kenaikan laba sebesar 300% dibanding hari biasa. Menurut perhitungan dengan menggunakan cost volume profit analysis, target laba operasi saat Idulfitri yaitu Rp664.965 dari bakso cincang, Rp147.595 dari bakso urat, Rp201.959 dari bakso beranak, Rp482.542 dari mie ayam dan Rp157.939 dari mie ayam bakso.

5.) Untuk merealisasikan perencanaan laba saat Idulfitri maka setidaknya Warung Bakso Barokah memproduksi dan menjual sebanyak 250 porsi bakso cincang, 133 porsi bakso urat, 56 porsi bakso beranak, 157 porsi mie ayam dan 68 porsi mie ayam bakso.

4. Kesimpulan dari perhitungan analisis BEP oleh penulis adalah sebagai berikut:

1.) Jumlah minimal penjualan dari masing-masing produk di Warung Bakso Barokah agar tidak mengalami kerugian yaitu 63 porsi bakso cincang, 69 porsi bakso urat, 10 porsi bakso beranak, 34 porsi mie ayam dan 19 porsi mie ayam bakso.

2.) Jika suatu saat Warung Bakso Barokah mengalami penurunan penjualan, maka batas maksimal penurunannya yaitu 62 porsi untuk bakso cincang, 21 porsi untuk bakso urat, 15 porsi untuk bakso beranak, 41 porsi untuk mie ayam dan 16 porsi untuk mie ayam bakso.

5. Ada perbedaan jumlah laba menurut pemilik usaha dengan jumlah laba menurut perhitungan dengan menggunakan *cost volume profit analysis* yaitu sebesar Rp54.000,00. Hal tersebut meningkatkan risiko kesalahan dalam pengambilan keputusan oleh pemilik usaha.
6. Digunakannya *cost volume profit analysis* dalam menghitung perencanaan laba juga memiliki manfaat lain yaitu pemilik usaha dapat mengetahui produk mana yang memiliki laba paling besar, pemilik usaha dapat menentukan target penjualan baik saat hari biasa maupun di hari-hari tertentu dan yang terakhir pemilik usaha dapat menentukan batas penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian.

4.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka ada beberapa saran yang penulis berikan ke pengurus Warung Bakso Barokah yaitu:

1. Pemilik usaha sebaiknya menggunakan *cost volume profit analysis* dalam menghitung perencanaan labanya. Karena setelah menganalisis perencanaan laba yang sebelumnya dilakukan oleh pemilik usaha dengan cara mengurangkan total pendapatan dengan total belanja ternyata masih belum tepat. Terdapat perbedaan yang cukup signifikan yaitu sebesar Rp54.000 per hari antara perkiraan laba oleh pemilik usaha dengan perkiraan laba menurut perhitungan dengan *cost volume profit analysis* yang mana hal tersebut dapat menyebabkan adanya *fraud* atau kesalahan pengambilan keputusan oleh pemilik usaha.

2. Dari hasil perhitungan, *contribution margin* dari bakso urat jauh lebih rendah dari produk lain. Berdasarkan hal tersebut pemilik usaha sebaiknya melakukan efisiensi terhadap biaya yang dikeluarkan untuk produk bakso urat contohnya penggunaan daging urat. Hal ini karena penjualan bakso urat adalah penjualan dengan kuantitas terbanyak kedua setelah bakso cincang. Dengan melakukan sedikit saja efisiensi pada biayanya maka pemilik usaha dapat memperoleh laba yang cukup signifikan.