

BAB IV

SIMPULAN

4.1 Simpulan

Berdasarkan pengolahan dan perhitungan data yang telah dilakukan pada bab sebelumnya peneliti menyimpulkan beberapa hal, antara lain

1. Kedai Kupu Bertuah mengelompokkan biaya berdasarkan biaya bahan baku, gaji karyawan, dan biaya lain-lain. Manajemen tidak mengelompokkan biaya berdasarkan sifat nya atau pengelompokkan lain seperti berdasarkan volume produksi. Perhitungan lebih lanjut mengenai biaya produksi, manajemen hanya beranggapan menggunakan perhitungan biaya kasar dalam penentuan harga pokok produksi.
2. Manajemen Kedai Kupu Bertuah menetapkan target penjualan sebesar Rp30.000.000,00. dan tidak menetapkan target penjualan untuk setiap produknya ataupun target profit yang diinginkan. Manajemen beranggapan total omset yang telah ditetapkan akan menutupi seluruh biaya produksi dan telah tersisihkan dana untuk perkembangan bisnis Kedai Kupu Bertuah. Anggapan manajemen telah sesuai, berdasarkan perhitungan BEP dengan target omset tersebut manajemen telah terhindar dari kerugian dengan catatan seluruh penjualan bersifat normal. Dengan menggunakan skema penjualan

produk bauran, setidaknya manajemen harus menjual 11,3 (sebelas koma tiga) kali penjualan produk bauran. Jika mengikuti perhitungan skema penjualan produk bauran, manajemen akan mendapatkan penjualan sebesar Rp30.005.000,00. dan profit sebesar Rp6.141.829,00.

3. Berdasarkan analisis CVP yang telah diterapkan, manajemen setidaknya harus menjual 7,6 (tujuh koma enam) bauran produk dengan total penjualan sebesar Rp20.318.000,00. agar terhindar dari kerugian.
4. Berdasarkan hasil perhitungan *Margin of Safety*, penurunan total penjualan yang dapat ditoleransi dari target penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian ialah Rp9.687.000,00.

4.2 Saran

Sebaiknya manajemen Kedai Kupu Bertuah melakukan pencatatan yang lebih baik dan terinci mengenai biaya yang dikeluarkan, pencatatan mengenai pengeluaran dapat diolah dengan mudah menggunakan *Excel*, dengan begitu manajemen akan memiliki *resume* yang terkelola dan tersimpan lebih aman mengenai pengeluaran yang mereka lakukan.

Meskipun penetapan target penjualan menggunakan satuan omset tergolong mudah dilakukan, Manajemen Kedai Kupu Bertuah setidaknya harus menetapkan target profit. Penetapan target profit yang tepat dan jelas akan memudahkan pemilik dalam menetapkan jumlah laba bersih yang akan menjadi milik pemilik dan jumlah laba bersih yang dialokasikan untuk perkembangan bisnis.

Sebaiknya manajemen menerapkan analisis *Cost-Volume-Profit* sebagai alat perencanaan laba, dikarenakan alat analisis dalam akuntansi biaya ini sangat

membantu manajemen dalam menetapkan strategi penjualan, dan menetapkan target penjualan yang tepat.