BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan yaitu sebagai berikut :

1. Analisis biaya volume laba untuk perencanaan laba pada PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk pada tahun 2018-2021 tidak menderita kerugian. Hal ini dapat dilihat dari hasil analisis yang telah dilakukan oleh peneliti. Perencanaan laba yang harus ditargetkan oleh perusahaan untuk tahun selanjutnya adalah perusahaan harus dapat melakukan penjualan sebesar 4.820.397 unit agar tidak menderita kerugian. Dari estimasi penjualan sebesar Rp8.799.579.901.024.
2. Penjualan yang dilakukan PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk pada tahun 2018-2021 telah melewati batas titik impas baik dalam unit ataupun rupiah, sehingga perusahaan selalu memperoleh laba.
3. Cara mengetahui *margin of safety* (margin keamanan) pada PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk adalah dengan melakukan perhitungan tingkat *margin of safety* tahun 2018-2021 yang selalu mengalami kenaikkan yaitu sebesar 77% sampai dengan 80%. Dimana jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian pada tahun 2018 adalah sebesar Rp. 6.197.688.931.485, tahun 2019 sebesar Rp. 6.582.132.457.445, tahun 2020 sebesar Rp. 6.091.954.326.214, dan tahun 2021 sebesar Rp. 7.039.663.920.819. Sebuah perusahaan disebut semakin baik apabila *margin of safety*-nya semakin besar sebab jarak penurunan penjualan yang bisa ditoleransi yakni lebih tinggi karenya indikasi kerugian yang kemungkinan terjadi tergolong rendah. Kebalikannya, perusahaan akan semakin mendekati hingga terindikasi

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

mengalami kerugian bilamana nilai *margin of safety*-nya semakin kecil, dalam hal ini terdapat penurunan total penjualan yang nyata.

B. Saran

Berpedoman pada pemaparan kesimpulan diatas, karenanya penulis bisa memberikan saran bagi perusahaan diantaranya :

1. Perusahaan sebaiknya mempertimbangkan pemakaian dari analisis *Break Even Point* sebagai alat bantu dalam merencanakan laba yang diinginkan dengan tingkat penjualan yang harus diraih. Analisis *Break Even Point* adalah analisis yang sesuai dan pas bila dipakai oleh perusahaan sebab melalui analisis ini perincian yang detail akan diberikan mulai dari menganalisa biaya-biaya yang dikorbankan, rincian laba dan volume penjualan yang ada ketika periode berlangsung.
2. Terus memperhatikan dan mempertahankan kualitas produk-produk makanan dan minuman yang inovatif agar dapat lebih memuaskan konsumen dan penjualan akan semakin meningkat.
3. Hendaknya selalu melaksanakan pengawasan atas biaya yang dikeluarkan guna meraih laba sesuai harapan dan berusaha menaikkan penjualan supaya bisa meraih target sesuai dengan yang sudah direncanakan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN