

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil dan pembahasan terhadap analisis *breakeven point* sebagai salah satu alat bantu untuk meningkatkan laba usaha rumah kost G.H Lestari yang telah dilakukan pada bab 4, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Berikut merupakan gambaran pendapatan dan biaya G.H Lestari periode 1 januari – 31 Desember 2018:
 - G.H Lestari merupakan perusahaan jasa yang menyediakan jasa penyewaan kamar kost. Perusahaan memiliki tiga jenis kamar, yaitu kamar dengan kasur kecil, kamar dengan kasur besar, dan kamar dengan *Air Conditioner* (AC). Namun, kamar dengan kasur besar memiliki dua perlakuan yang berbeda dalam menetapkan harga sewanya yaitu harga sewa untuk per bulan dan per hari. Sehingga G.H Lestari memiliki 4 jenis produk yang di tawarkan.
 - Penjualan G.H Lestari pada tahun 2018 yaitu sebesar Rp 756.750.000 atau dapat dinyatakan pada *occupancy rate* sebesar 59,9% dengan biaya tetap sebesar Rp 389.435.538 dan biaya variabel sebesar Rp 114.309.970. Pada tahun 2018 G.H Lestari menghasilkan laba sebesar Rp 253.004.492
 - G.H Lestari belum melakukan perhitungan volume penjualan pada tingkat *breakeven point* dan tingkat penjualan minimum untuk mencapai target yang diharapkan.
2. Perusahaan belum melakukan pengelompokan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Dari hasil penelitian, penulis mengelompokkan biaya-biaya kedalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel yang kemudian biaya semivariabel tersebut dipisahkan menjadi biaya tetap dan

biaya variabel. Hasil pengelompokan biaya tersebut digunakan untuk perhitungan analisa *breakeven point*.

3. G.H Lestari belum melakukan perhitungan volume penjualan pada tingkat *breakeven point*. Analisis *Breakeven Point* pada usaha rumah kost G.H Lestari dilakukan dengan menggunakan data keuangan perusahaan selama periode 1 Januari - 31 Desember tahun 2018. Dari hasil perhitungan diketahui bahwa besarnya *breakeven point* per tahun yaitu sebesar Rp 548.728.176 atau sebesar 244 unit. *Breakeven Point* juga dapat dinyatakan pada *occupancy rate* sebesar 36,33% per tahun. Dengan perhitungan multi produk dapat diketahui tingkat penjualan pada titik *breakeven point* untuk setiap produk yaitu sebagai berikut:

- Tingkat penjualan pada titik *breakeven point* untuk kamar dengan kasur ukuran kecil yaitu sebesar Rp 370.983.342 per tahun atau sebanyak 218 unit per tahun.
- Tingkat penjualan pada titik *breakeven point* untuk kamar dengan kasur ukuran besar yaitu sebesar Rp 25.459.641 per tahun atau sebanyak 12 unit per tahun.
- Tingkat penjualan pada titik *breakeven point* untuk kamar dengan *air conditionery* yaitu sebesar Rp 27.278.187 per tahun atau sebanyak 9 unit per tahun.
- *Breakeven point* untuk kamar harian yaitu sebesar Rp 35.007.007 per tahun atau sebanyak 5 unit per tahun.

4. G.H Lestari memiliki target laba operasi dengan peningkatan sebesar 40% dari laba pada tahun 2018. Target laba operasi G.H Lestari yaitu sebesar Rp 354.206.289. Dari hasil perhitungan diketahui bahwa tingkat volume penjualan untuk mencapai target laba yaitu sebesar Rp 875.958.729 per tahun atau sebesar 466 unit per tahun. Target laba operasi juga dapat dinyatakan pada *occupancy rate* sebesar 69,3% per tahun. Dengan perhitungan multi produk dapat diketahui target laba operasi untuk setiap produk yaitu sebagai berikut:

- Target laba operasi untuk kamar dengan kasur ukuran kecil yaitu sebesar Rp 708.406.663 per tahun atau sebanyak 417 unit per tahun.
- Target laba operasi untuk kamar dengan kasur ukuran besar yaitu sebesar Rp 48.616.144 per tahun atau sebanyak 23 unit per tahun.
- Target laba operasi untuk kamar dengan *air conditioner* yaitu sebesar Rp 52.088.725 per tahun atau sebanyak 17 unit per tahun.
- Target laba operasi untuk kamar harian yaitu sebesar Rp 66.847.197 per tahun atau sebanyak 9 unit per tahun.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil dan pembahasan serta kesimpulan dari penelitian ini, maka penulis memberikan saran yang dimaksudkan untuk menjadi pertimbangan perusahaan dalam menunjang perkembangan perusahaan pada periode yang akan datang sebagai berikut:

1. Penulis memberikan saran agar G.H Lestari sebaiknya melakukan analisis *cost-volume-profit* secara berkala. Metode tersebut dapat memberikan manfaat agar perusahaan dapat mengetahui gambaran perubahan berbagai faktor seperti biaya tetap, biaya variabel, harga jual atau perubahan *sales mix*. Metode tersebut dapat membantu perusahaan untuk mendapatkan informasi yang tepat dalam mengambil keputusan.
2. Berdasarkan tabel 4.4 diketahui bahwa kamar dengan kasur besar memiliki tingkat *occupancy rate* sebesar 13%, dimana angka tersebut merupakan angka paling kecil dibandingkan dengan *occupancy rate* produk lainnya. Penulis menyarankan agar menurunkan harga jual pada produk kamar dengan kasur sebesar 10%, karena harga tersebut dinilai tidak sebanding dengan fasilitas yang diberikan dan perbedaan harga yang cukup besar dibandingkan dengan kamar dengan kasur kecil. Dengan

perubahan harga tersebut diharapkan dapat meningkatkan penjualan pada produk tersebut.

3. Saat ini perusahaan hanya menggunakan *word- of mouth* sebagai upaya dalam melakukan pemasaran. Penulis menyarankan agar G.H Lestari melakukan promosi salah satunya melakukan iklan melalui berbagai media. Salah satu yang mudah diakses yaitu dengan menggunakan media sosial atau bekerja sama dengan berbagai platform seperti airy, reddoorz dan lain-lain. Sehingga diharapkan agar target pasar dapat lebih mudah mendapatkan informasi mengenai G.H Lestari. Untuk melihat konsekuensi perubahan strategi dalam melakukan promosi, maka secara keuangan dapat dilihat melalui analisis *cost-volume-profit*.

DAFTAR PUSTAKA

- Arfan Ikhsan Lubis. 2009. "Akuntansi Keperilakuan Edisi Kedua". Jakarta: Salemba Empat.
- Bustami, Bastian dan Nurlela. 2013. Akuntansi Biaya. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Carter, William K dan Usry, Milton F. 2014. Akuntansi Biaya. Diterjemahkan oleh Krista. Buku 1. Edisi Keempat Belas. Jakarta: Salemba Empat.
- Charles T Horgen, Srikant M Datar, George Foster.2008. "Akuntansi Biaya Edisi Keduabelas". Jakarta: Erlangga.
- Garrison, Ray H . 2015. *Managerial Accounting. 13th Edition*. United state of America: Mc Graw-Hill, Inc.
- Hansen, D.R., Maryanne M. Mowen. Liming Guan 2009. Edisi 6. *Cost Management*. Cincinnati, Ohio: South-Western College Publish Co.
- Kasmir.2011. "Analisis Laporan Keuangan". Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Mulyadi, 2012. "Akuntansi Biaya Edisi Kelima". Yogyakarta: Unit Penerbit dan Pечetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Sekaran,uma . 2017." *Research Methods For Business (Metode Penelitian untuk Bisnis)*". Edisi enam buku 1. Salemba Empat.
- Supriyono.2001. " *Akuntansi Biaya (Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Pembuatan Keputusan)*". Edisi II. Yogyakarta : BPFE.
- Riwayadi. 2014," *Akuntansi Biaya*". Jakarta: Salemba Empat
- R.A. Supriyono.2001. " *Akuntansi Biaya (Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Pembuatan Keputusan)*". Edisi II. Yogyakarta : BPFE.

Sumber Internet:

<https://sisinfo.ildikti4.or.id/profilept> (Diakses Kamis, 11/7/19 14.39 WIB)

<https://forlap.ristekdikti.go.id/perguruan tinggi/homegraphpt>

(Diakses Rabu, 10/7/19 10.26 WIB)