

BAB V

PENUTUP

Berdasarkan uraian yang telah dibahas pada bab-bab sebelumnya, maka akan diberikan kesimpulan dan saran mengenai hasil analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai dasar penetapan kebijakan harga dan perencanaan laba pada Perusahaan Rokok Djagung Prima Malang periode tahun 2011.

A. Kesimpulan

Dari data yang telah disajikan dan setelah dilakukan analisa serta interpretasi data pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Perusahaan Rokok Djagung Prima tidak menggunakan analisis BEP sebagai dasar kebijakan penetapan harga dan perencanaan laba perusahaan, dikarenakan *cost information* dalam analisis ini dinilai lebih besar dibandingkan manfaat yang diperoleh. Perencanaan laba dan pembuatan kebijakan penetapan harga yang dilakukan oleh pihak manajemen Perusahaan Rokok Djagung Prima masih sangat sederhana. Perusahaan hanya berusaha untuk meningkatkan volume penjualan produknya agar laba yang diperoleh perusahaan juga meningkat.
2. Pada tahun 2011, BEP yang dicapai perusahaan adalah sebesar Rp 1.160.929.962,125, dengan perincian sebagai berikut: Rokok Djagung Prima Hijau adalah sebesar Rp 1.123.168.270,28 atau 452.502 pack, Rokok Djagung Prima Premium sebesar Rp 16.756.568,26 atau 6.343

pack, dan Rokok Djagung Prima Istimewa sebesar Rp 9.728.239,96 atau 3.603 pack.

3. Besarnya peningkatan laba yang diharapkan perusahaan pada tahun 2012 adalah sebesar 10% dari tahun sebelumnya, sehingga besarnya penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan pada tahun 2012 agar terhindar dari kerugian dan mendapatkan laba sesuai harapan adalah sebesar Rp 3.095.813.232,33, dengan perincian sebagai berikut: Rokok Djagung Prima Hijau dengan penjualan minimal sebesar Rp 3.000.990.055,50 atau 1.200.396 pack, Rokok Djagung Prima Premium dengan penjualan minimal sebesar Rp 35.374.977,44 atau 13.605,76 pack, dan Rokok Djagung Prima Istimewa sebesar Rp 16.676.982,79 atau 6.064,36 pack.
4. Pada tahun 2012 dengan penjualan yang dianggarkan sebesar Rp 5.754.610.000,00 didapatkan *MOS Ratio* pada Perusahaan Rokok Djagung Prima sebesar 79,83%. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki tingkat keamanan sampai 79,83% yang berarti penjualan boleh turun sebesar 79,83% sebelum perusahaan menderita kerugian.
5. Peningkatan harga jual sebesar 20% untuk ketiga jenis produk pada Perusahaan Rokok Djagung Prima menyebabkan penurunan nilai BEP dibandingkan dengan tahun sebelumnya menjadi sebesar Rp 442.259.033,19. Hal ini menunjukkan bahwa alternatif peningkatan harga sebesar 20% untuk ketiga produk merupakan alternatif yang tidak tepat dilakukan dalam perencanaan laba perusahaan, dikarenakan nilai BEP

yang kecil juga menunjukkan kisaran laba yang kecil juga bagi perusahaan.

6. Pemotongan harga sebesar 5% untuk ketiga produk disertai dengan peningkatan volume penjualan berdasarkan anggaran penjualan untuk tahun 2012 sebesar 400% untuk Rokok Djagung Prima Premium dan 500% untuk Rokok Djagung Prima Istimewa menyebabkan peningkatan laba serta perubahan nilai BEP pada ketiga produk. Nilai BEP pada produk Rokok Djagung Prima Premium menurun tajam dari tahun sebelumnya menjadi sebesar Rp 1.469.983,76, sebaliknya Rokok Djagung Prima Istimewa mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya menjadi sebesar Rp 15.565.183,93. Hal ini membuktikan bahwa untuk mendapatkan laba yang memuaskan alternatif ini hanya bisa diberlakukan pada produk Rokok Djagung Prima Istimewa, sementara kedua produk lainnya tetap dengan strategi semula, yaitu tanpa peningkatan dan penurunan harga.
7. Besarnya laba pada tahun 2012 setelah dilakukan analisis BEP adalah sebesar Rp 1.415.582.451,16 jauh lebih besar daripada tahun 2011 sebelum dilakukan analisis BEP, yaitu sebesar Rp 581.757.451,16. Hal ini membuktikan bahwa analisis BEP merupakan analisis yang tepat digunakan perusahaan sebagai dasar kebijakan penetapan harga yang tepat dan perencanaan laba yang baik guna mendapatkan laba yang memuaskan.

B. Saran

Terkait dengan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, agar target penjualan dan laba yang diharapkan dapat tercapai, maka:

1. Perusahaan hendaknya menggunakan analisis BEP (*Break Even Point*) sebagai dasar kebijakan penetapan harga dan perencanaan laba, serta sebagai alat pengawasan aktivitas perusahaan. Analisis BEP merupakan analisis yang tepat digunakan perusahaan sebagai dasar kebijakan penetapan harga yang tepat dan perencanaan laba yang baik guna mendapatkan laba yang memuaskan. Analisis ini akan memberikan kontribusi yang maksimal apabila ditunjang dengan pembuatan beberapa anggaran, diantaranya: anggaran volume produksi, anggaran volume penjualan, serta anggaran biaya produksi.
2. Analisis BEP adalah salah satu alat bantu manajemen dalam pembuatan perencanaan laba. Perusahaan hendaknya menafsirkan dengan hati-hati informasi yang diperoleh dari hasil analisis agar tidak menyesatkan, apabila volume penjualan yang dicapai belum dapat mencapai batas yang ditunjukkan oleh tingkat BEP, berarti perusahaan tidak akan mampu mencapai laba yang diharapkan.
3. Perusahaan hendaknya mempertimbangkan untuk tidak menaikkan harga jual sebesar 20% untuk ketiga produk, yaitu Rokok Djagung Prima Hijau, Rokok Djagung Prima Premium, serta Rokok Djagung Prima Istimewa. Peningkatan harga sebesar 20% tersebut akan menurunkan nilai BEP yang

secara langsung akan menurunkan besarnya laba yang didapatkan perusahaan.

4. Perusahaan hendaknya mempertimbangkan untuk memberikan potongan harga sebesar 5% dan meningkatkan volume penjualan produk Rokok Djagung Prima Istimewa sebesar 500%, karena produk ini memberikan margin kontribusi yang positif dan memberikan kontribusi laba yang terbesar dari keseluruhan laba yang diterima perusahaan.

