

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai analisis titik impas pada usaha batako CV. Berlian Jaya Lasiana dan Marda Batako Oesapa maka disimpulkan bahwa:

1. Pada tahun 2021 CV. Berlian Jaya memproduksi 379.440 unit batako dengan biaya tetap senilai 105.000.000 rupiah dan biaya variabel senilai 486.650.050 rupiah. Selanjutnya pada tahun 2022 memproduksi 380.000 unit batako dengan biaya tetap senilai 105.000.000 rupiah dan biaya variabel senilai 488.330.000 rupiah.
2. Penjualan batako yang harus dicapai CV. Berlian Jaya pada tahun 2021 untuk berada pada titik impas adalah sebesar 86.246 unit atau 215.614.267 rupiah, dan pada tahun 2022 sebesar 86.425 unit atau 216.063.422 rupiah.
3. Pada tahun 2021 Marda Batako memproduksi 315.732 unit batako dengan biaya tetap senilai 143.500.000 rupiah dan biaya variabel senilai 413.993.550 rupiah. Selanjutnya pada tahun 2022 memproduksi 323.863 unit batako dengan biaya tetap senilai 143.500.000 rupiah dan biaya variabel senilai 425.562.000 rupiah.
4. Penjualan batako yang harus dicapai Marda Batako pada tahun 2021 untuk berada pada titik impas sebesar 120.712 unit atau 301.779.523 rupiah, dan pada tahun 2022 sebesar 120.997 unit atau 302.492.092 rupiah.

5. Dilihat dari tingkat penjualan produk batako yang telah dicapai pada tahun 2021 dan 2022 maka CV. Berlian Jaya Lasiana dan Marda Batako Oesapa telah mencapai titik impas.

5.2. Implikasi Teoritis

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa tingkat penjualan produk pada titik impas belum dapat menghasilkan keuntungan/laba, namun juga tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Besarnya penjualan pada titik impas sama dengan total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk tersebut. Hasil penelitian ini mendukung teori dari Kasmir (2012:333) yang menyatakan bahwa titik impas adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Hasil penelitian ini juga mendukung teori dari Henry Simamora (2012:170) yang menyatakan bahwa titik impas adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak ada laba maupun rugi bersih.

5.3. Implikasi Terapan

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, disarankan bagi pengusaha batako CV. Berlian Jaya Lasiana dan Marda Batako Oesapa agar analisis titik impas ini dapat dijadikan acuan dalam menghitung titik impas usaha di tahun-tahun

mendatang, juga sebagai acuan dalam meningkatkan atau menurunkan biaya produksi, serta harga jual produk yang pada akhirnya akan mempengaruhi laba. Selain itu, analisis ini juga bermanfaat dalam perencanaan jumlah laba yang diinginkan oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu untuk meningkatkan skala usaha agar perusahaan dapat lebih berkembang. Terlebih bagi Marda batako Oesapa yang baru saja memulai usahanya, analisis titik impas dapat membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan keuangan untuk mencegah kerugian dan menjaga eksistensi perusahaan. Bagi peneliti selanjutnya yang mengangkat topik sejenis, jika perusahaan juga memiliki perencanaan laba yang ingin dicapai dalam periode analisis disarankan untuk melakukan perhitungan tingkat volume penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh target laba tersebut.