

BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan rumusan masalah dan hasil penelitian yang dilakukan pada Bisnis Nursery UD. Boto Lungun, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis CVP jenis tanaman hias pada UD. Boto Lungun yang terdiri dari Bunga melati, bunga asoka, bunga pucuk merah, bunga puring dan bunga anting putri, maka dapat menghasilkan informasi sebagai berikut:
 - a. UD. Boto Lungun menentukan harga jual dengan membandingkan harga toko pesaing.
 - b. Perhitungan *Cost-volume-profit (CVP)* pada produk Nursery UD. Boto Lungun mendapatkan margin sebesar 59% dimana total margin yang didapat sebesar Rp 7.336.250 dimana biaya tetap yang dikeluarkan oleh UD. Boto Lungun selama bulan September-November sebesar Rp 4.159.583 dan biaya variabel sebesar Rp 5.163.750 sehingga UD. Boto Lungun akan mendapatkan laba bersih sebesar Rp 3.176.667
 - c. *Break-even point (BEP)* atau titik impas pada produk UD. Boto Lungun berada di titik impas pada saat penjualan sebanyak 1.417 unit atau senilai dengan Rp 7.087.380
 - d. *Margin of Safety (MOS)* berada pada penjualan di angka Rp 5.412.620 atau setara dengan 1.083 unit produk. Dengan masing-masing margin rasio unit dan rupiahnya sebesar 43%
 - e. *Degree of Operating (DOL)* pada produk UD. Boto Lungun sebesar 2,31% atau 231%
 - f. Target laba dari bisnis nursery UD. Boto Lungun menginginkan laba sebesar 30% dari keseluruhan penjualan jika penjualan yang dirupiahkan Rp 13.476.884, maka UD. Boto Lungun harus mampu menjual sebanyak 2.695 unit. Jika penjualan berhasil maka UD. Boto Lungun mendapatkan hasil laba bersih sebesar Rp 2.500.000
 - g. Penetapan harga menginginkan laba sebesar 0% dimana unit yang terjual harus sesuai dengan total unit dalam sekali produksi sebanyak 2.500 unit. Maka UD. Boto Lungun dapat menaikkan harga jual sebesar Rp 6.018. Total HPP sebesar Rp 4.629 selisih Rp 1.389 terjadi peningkatan harga jual dari Rp 2.500. Apabila UD. Boto Lungun berhasil menjual 2.500 dengan harga Rp 6.018 mendapatkan laba bersih sebesar Rp 3.472.000.

6.2. Saran

Berdasarkan Kesimpulan dari penelitian, peneliti memiliki saran yang direkomendasi pada bisnis nursery UD. Boto Lungun agar dapat meningkatkan penjualan sebagai berikut :

- a. UD. Boto Lungun wajib melakukan pencatatan semua transaksi yang terjadi selama proses operasional yang dimulai dari proses produksi hingga pada proses penjualan. Hal tersebut dilakukan agar memudahkan UD. Boto Lungun dapat mengontrol biaya, sehingga UD. Boto Lungun dapat menghitung terlebih dahulu HPP pada setiap produknya sebelum produk tersebut dipasarkan
- b. Penetapan harga jual memiliki dua opsi yang dapat dipilih oleh *management* UD. Boto Lungun jika menginginkan target laba sebesar 30% dengan tidak menaikkan harga produknya yaitu sebesar Rp 2.500/unit maka toko UD. Boto Lungun harus mampu menjual sebanyak 2.306 jenis bunga. Jika UD. Boto Lungun memiliki kendala dengan modal dan tidak ingin menambah unit dalam satu kali produksi maka UD. Boto Lungun dapat menggunakan opsi kedua yaitu dengan menaikkan harga produk bunga sebesar Rp. 6.092 sehingga toko UD. Boto Lungun mendapatkan bunga sebesar 30% walaupun hanya menjual bunga sebanyak 2.500 bunga dalam satu kali produksi.