

## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

#### **6.1. Kesimpulan**

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan pada CV.ABC untuk periode Januari-Juni 2025, berikut kesimpulan yang dapat diambil:

- a. Secara keseluruhan, operasional CV.ABC telah mencapai tingkat yang lebih dari cukup untuk menutupi biaya tetap dan biaya variabel melalui penjualan yang terjadi, menunjukkan bahwa perusahaan telah melewati titik impas.
- b. Menu-menu seperti soto tangkar daging asap sei sapi dan soto betawi daging asap sei sapi menunjukkan kontribusi margin yang paling signifikan serta margin of safety tertinggi, menjadikannya sebagai faktor utama dalam menghasilkan laba dan memiliki ketahanan yang baik terhadap penurunan penjualan. Beberapa pilihan menu seperti bakso urat dan sop sapi betawi menunjukkan kontribusi margin dan margin of safety yang lebih rendah, sehingga berisiko jika terjadi penurunan penjualan atau kenaikan harga bahan baku.
- c. Analisis *degree of operating leverage* menunjukkan bahwa CV.ABC sangat sensitif terhadap perubahan dalam volume penjualan, artinya kenaikan penjualan dapat menyebabkan laba meningkat drastis, tetapi penurunan penjualan dapat memberikan dampak yang besar pada laba.
- d. Perhitungan target laba yang diinginkan untuk kenaikan 20% menunjukkan bahwa untuk mencapai target tersebut diperlukan total penjualan mencapai Rp333.681.148 dengan volume penjualan sekitar 4971 porsi. Ini menandakan bahwa pencapaian target masih mungkin tetapi membutuhkan pendekatan strategis dalam penjualan dan pengendalian biaya.
- e. Dengan demikian, penerapan analisis BEP telah terbukti sebagai alat yang efektif bagi CV.ABC dalam memahami hubungan antara biaya, volume dan laba.

#### **6.2. Rekomendasi Penerapan**

- a. Membangun sistem akuntansi biaya dan penjualan  
Terapkan metode pencatatan yang secara tegas membedakan antara biaya tetap dan biaya variabel untuk setiap menu. Ini sangat krusial untuk memastikan bahwa analisis titik impas tetap tepat sesuai untuk setiap periode waktu yang dilalui.
- b. Optimalisasi menu berdasarkan margin kontribusi  
Fokuskan semua aktivitas pemasaran dan penjualan pada pilihan menu yang memiliki margin kontribusi tertinggi seperti soto tangkar daging asap sei sapi dan soto betawi daging asap sei sapi karena menu ini memberikan kontribusi terbesar terhadap laba. Untuk menu dengan margin kontribusi yang lebih rendah seperti bakso urat dan sop sapi Betawi, lakukan peninjauan untuk mengetahui apakah biaya variabel dapat dikurangi dengan menggunakan bahan baku yang lebih hemat, memaksimalkan efisiensi tenaga kerja.
- c. Pengelolaan biaya tetap dan biaya variabel secara proaktif  
Mengenai biaya tetap lakukan renegosiasi kontrak sewa, pembayaran layanan, dan pengeluaran tetap lainnya, pertimbangkan efisiensi penggunaan ruang di dapur serta penggunaan listrik yang lebih ekonomis. Studi ini menunjukkan bahwa mengurangi biaya tetap dapat mengurangi titik impas. Mengenai biaya

variabel lakukan kerjasama jangka menengah dengan pemasok bahan baku untuk memperoleh harga yang lebih konsisten atau membeli dalam jumlah yang lebih besar untuk mendapatkan potongan harga, terapkan manajemen persediaan yang lebih efektif agar tidak ada bahan baku yang terbuang.

d. Promosi dan pemasaran lintas kanal yang efisien

Memperluas jangkauan penjualan tanpa harus mengeluarkan banyak biaya, manfaatkan platform media sosial lokal untuk mempromosikan menu *best seller*, testimoni pelanggan atau momen dibalik layar yang menarik perhatian. Rancang promosi yang sederhana dan mudah diukur seperti diskon eksklusif ada hari tertentu untuk menu unggulan, paket keluarga dan bagikan di sosial media untuk mencapai viralitas di tingkat lokal.

e. Sistem pencatatan dan pemantauan yang mudah namun teratur untuk mendukung evaluasi BEP, margin kontribusi dan pengelolaan risiko. Siapkan spreadsheet bulanan yang mencatat jumlah penjualan untuk setiap menu, bahan baku untuk setiap hidangan, biaya variabel tambahan, serta biaya tetap bulanan. Kembangkan indikator yang mudah dipahami, *margin of safety*, *degree of operating leverage*, agar dapat mengukur seberapa banyak ruang yang dimiliki CV.ABC jika terjadi penurunan penjualan. Lakukan pelatihan singkat untuk tim terkait cara mencatat penjualan, persediaan bahan baku, serta mengidentifikasi potensi pemborosan agar data yang diterima cukup tepat.