

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 KESIMPULAN

Berdasarkan analisa dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat dikemukakan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

4.1.1 Sejak dicanangkannya program pengapuran oleh pemerintah pada akhir pelita IV, permintaan akan dolomit dan fosfat menjadi meningkat dan produsen yang masuk dalam bidang inipun semakin banyak sehingga persaingan juga semakin ketat. Agar perusahaan bisa tetap bertahan dalam persaingan tersebut diperlukan perencanaan laba yang baik, terperinci dan terpadu. Keefektifan perencanaan tersebut tergantung kemampuan manajemen dalam memprediksi kondisi-kondisi yang relevan dimasa yang akan datang.

4.1.2 Dalam menyusun perencanaan laba yang memadai diperlukan analisis B-V-L, karena dengan analisis ini manajemen dapat mengetahui berapa penjualan yang harus dicapai agar perusahaan mencapai titik BEP, berapa penjualan boleh turun sebelum perusahaan merugi, dan berapa penjualan yang harus dicapai untuk mencapai target laba tertentu. Analisis ini memberi gambaran tentang pengaruh faktor-faktor

yang mempengaruhi tingkat laba, yaitu volume penjualan, harga jual serta biaya tetap dan biaya variabel sehingga apabila terjadi perubahan terhadap faktor-faktor tersebut, manajemen dapat mengambil keputusan secara cepat untuk mengantisipasinya. Dengan demikian perencanaan yang disusun benar-benar dapat dijadikan pedoman kerja yang meyakinkan dan bersifat fleksibel.

4.1.3 Dalam performa rugi-laba dengan menggunakan variable costing, ternyata produk fosfat mempunyai kontribusi margin yang tinggi namun mempunyai porsi penjualan yang kecil, yaitu sebesar 5,7%. Sedangkan dolomit yang mempunyai kontribusi kecil, namun porsi penjualannya besar, yaitu sebesar 94,3% sehingga perolehan labanya kecil.

4.2 Saran-saran

4.2.1 Hendaknya perusahaan menggunakan analisis B-V-L sebagai salah satu alat dalam merencanakan laba, agar perencanaan yang dihasilkan benar-benar dapat dipakai sebagai pedoman yang tidak menyesatkan. Disamping itu manajemen dapat mengambil keputusan dengan cepat dalam menghadapi perubahan keadaan yang dihadapi.

4.2.2 Perlu ditanamkan kesadaran akan arti pentingnya perencanaan dan pencapaian laba pada seluruh lapi-

san manajemen dan karyawan. Supaya peran serta mereka dalam pelaksanaan perencanaan dan pencapaian laba dapat diharapkan.

- 4.2.3 Sebaiknya perusahaan membuat atau menyusun laporan rugi-labanya dengan metode variable costing selain dengan full costing. Karena dengan menyusun laporan rugi-labanya dengan metode variable costing manajemen dapat memperoleh informasi tentang kontribusi margin masing-masing lini produk. Dari informasi tersebut dapat diketahui produk mana yang paling menguntungkan. Sehingga manajemen dapat memutuskan produk mana yang perlu ditingkatkan penjualannya dan produk mana yang perlu dikurangi.
- 4.2.4 Dalam perencanaan laba menggunakan analisis B-V-L, dikemukakan beberapa alternatif yang dapat diterapkan oleh perusahaan. Dari alternatif-alternatif tersebut perusahaan sebaiknya memilih alternatif ke 3, yaitu merubah sales mixnya. Karena dengan menerapkan alternatif ini, perusahaan dapat meningkatkan labanya tanpa melakukan investasi baru atau melakukan penekanan biaya.