

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan pada PT. Kimia Farma Tbk, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. *Contribution margin* dari tahun 2019 sampai 2021 berturut-turut sebesar Rp 3.079.726.799, Rp 3.143.797.358, Rp 3.892.092.576 dan *rasio margin kontribusinya* berturut-turut sebesar 32,76%, 31,42%, dan 30,27%. Hal tersebut dikarenakan pada tahun 2019 dan 2020 *contribution margin*-nya lebih kecil dari biaya tetapnya maka perusahaan mengalami kerugian. Sedangkan pada tahun 2021 *contribution margin*-nya lebih besar dari biaya tetapnya maka perusahaan mengalami *profitabilitas*. PT Kimia Farma Tbk pada tahun 2019 dan 2020 belum mampu mengolah biaya-biaya yang terjadi seefisien mungkin, hal ini dibuktikan dengan cenderung meningkatnya biaya variabel yang terjadi setiap tahunnya. Tingginya nilai variabel tersebut mengakibatkan angka *rasio margin contribution* menjadi rendah karena perusahaan belum mampu menutup biaya tetap dari hasil penjualannya.
2. *Break even point* pada PT Kimia Farma Tbk selalu mengalami kenaikan setiap tahunnya. Hal ini dikarenakan perubahan yang terjadi pada biaya tetap dan biaya *variabel*. Perhitungan *break even point* pada tahun 2019 dan 2020 berturut-turut menunjukkan hasil penjualan sebesar Rp 9.400.535.476 dan Rp 10.006.173.023 berada di bawah titik impas dengan nilai sebesar Rp 10.186.210.550 dan Rp 11.044.815.066, dalam kondisi ini perusahaan mengalami kerugian. Sedangkan perhitungan *break even point* pada tahun 2021 sebesar Rp 12.110.009.951 menunjukkan bahwa kondisi penjualan sudah sangat baik karena besarnya angka penjualan pada tahun tersebut sebesar Rp 12.857.626.593 telah melebihi titik impas (*break even point*) perusahaan tersebut, sehingga perusahaan bisa mendapatkan

profitabilitas. Nilai *contribution margin* yang diperoleh PT Kimia Farma Tbk adalah rendah sehingga mengakibatkan *break even point* yang tinggi. Nilai *break even point* yang tinggi ini belum mampu perusahaan capai yang mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian pada tahun 2019 dan 2021. Tinggi rendahnya *break even point* akan mempengaruhi *profitabilitas* yang akan didapatkan.

3. *Margin of safety* dan *ratio margin of safety* pada tahun 2019 dan 2020 bernilai negatif senilai -Rp 785.675.074 atau sebesar -8,36% dan -Rp 1.038.642.043 atau sebesar -10,38% dapat dikatakan perusahaan dalam kondisi berbahaya (mengalami kerugian). Dari hasil tersebut menunjukkan bahwa batas keamanan yang dimiliki oleh PT. Kimia Farma termasuk rendah, sehingga hasil tersebut mengidentifikasi bahwa semakin tingginya resiko perusahaan untuk mencapai titik impas atau mengalami kerugian karena penurunan *volume* penjualan. Adapun pada tahun 2021, hasil penelitian *margin of safety* dan *rasio margin of safety*, tingkat penjualan perusahaan pada tahun 2021 tidak boleh kurang dari Rp 747.616.642 atau sebesar 5,81%, itu artinya kondisi perusahaan pada tahun tersebut pada kondisi aman, karena angka penjualan telah melebihi perhitungan *margin of safety*. Oleh karena itu, dalam melakukan kegiatan usahanya pihak manager harus memperhatikan batas keamanan pada tahun 2021 yang telah diperhitungkan untuk memperoleh laba yang diinginkan, sehingga tidak terjadi penurunan *volume* penjualan dan pendapatan yang melebihi batas keamanan yang menyebabkan kerugian bagi PT. Kimia Farma Tbk.

4. Berdasarkan perhitungan target laba diprediksi bahwa penjualan yang terjadi di tahun 2022 adalah sebesar Rp 14.211.869.481. Selain itu pula, dapat diketahui bahwa nilai *break even point* untuk tahun 2022 adalah sebesar Rp 11.400.969.913, dimana jika pada periode tersebut perusahaan mampu mendapatkan *volume* penjualan sama besar dengan hasil tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan berada dalam keadaan tidak untung dan tidak pula rugi. Oleh karena

itu, apabila PT Kimia Farma menginginkan laba pada tahun 2022, maka tingkat volume penjualan yang dihasilkan harus melebihi nilai perhitungan *break even point* tersebut.

5. Analisis *cost volume profit* bisa menjadi efektif dalam menaikkan *profitabilitas* perusahaan dan berguna bagi manajemen dalam mengambil keputusan. Berbagai perusahaan pelaku usaha dapat menggunakan analisis *cost volume profit* sebagai penentuan titik impas yang berguna untuk tolak ukur penjualan apakah telah mencapai laba atau tidak. Adapun untuk menerapkan analisis *cost volume profit*, perusahaan harus menghitung terlebih dahulu *margin contribution* dan *rasio margin contribution*, *break even point*, *margin of safety* dan *rasio margin of safety* serta menganalisa perencanaan laba yang ditargetkan.

B. Saran

1. Perusahaan harus mampu mengelola biaya seefisien mungkin sehingga tidak terjadi pembengkakan beban usaha yang akan mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian karena pendapatan yang diperoleh perusahaan tidak mampu menutup biaya-biaya yang telah dikeluarkan terutama dalam hal pengendalian biaya variabel yang cenderung meningkat setiap tahunnya.
2. Perusahaan harus mampu meningkatkan jumlah penjualan agar mencapai nilai *break even point* sehingga nantinya perusahaan tidak mengalami kerugian dan mendapatkan *profitabilitas* yang diharapkan.
3. Perusahaan juga harus mampu dalam menekan biaya tetap atau dalam hal memperbaiki strategi-strategi penjualannya yang lebih menarik konsumen agar nantinya bisa lebih unggul dalam persaingan produk yang sama dan akhirnya bisa meningkatkan penjualan dan *profitabilitas*.
4. Mengingat pentingnya perencanaan laba untuk perusahaan, maka disarankan dalam penelitian selanjutnya melakukan penelitian dengan menggunakan periode penelitian 5 tahun terakhir. Hal tersebut bertujuan untuk melihat perkembangan hubungan *cost volume profit*

untuk perencanaan laba setiap tahunnya, jadi bisa terlihat apakah laba yang diinginkan oleh suatu perusahaan telah tercapai atau belum. Apabila laba belum tercapai bisa dibantu dalam pencapaian laba dari perhitungan-perhitungan *alternatif-alternatif* perencanaan laba dalam unit maupun rupiah.

5. Objek penelitian ini diharapkan dapat diperluas lagi dan tidak terbatas pada perusahaan sektor farmasi saja melainkan bisa menggunakan perusahaan sektor non-farmasi untuk memperoleh hasil yang akurat.

