

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa penerapan analisis Cost Volume Profit (CVP) pada CV. WETECE Logam dapat dimanfaatkan sebagai dasar dalam perencanaan laba usaha. Hasil analisis menunjukkan bahwa untuk mencapai target laba sebesar 70%, CV. WETECE Logam harus mencapai pendapatan sebesar Rp 341.207.867 atau setara 9.612 Unit, data ini dapat dijadikan dasar bagi pemilik usaha dalam menyusun strategi penjualan. Sehingga dapat terus mendukung pengambilan keputusan yang tepat dan menjaga keberlanjutan usaha dalam kurun waktu jangka panjang.

1.2 Saran

Berdasarkan analisis pembahasan di atas, peneliti perlu memberikan saran yang dapat dipertimbangkan yaitu sebagai berikut :

1. Penerapan analisis Cost Volume Profit (CVP) pada CV. WETECE Logam memberikan informasi mengenai hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba sehingga dapat membantu perusahaan dalam menyusun perencanaan laba secara lebih sistematis. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk menerapkan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) secara berkala sebagai dasar dalam menetapkan target

penjualan, mengendalikan biaya, serta mengevaluasi pencapaian laba perusahaan.

2. CV. WETECE Logam diharapkan dapat mempertahankan efisiensi biaya serta meningkatkan volume penjualan agar margin kontribusi tetap optimal dan perusahaan mampu mempertahankan kondisi penjualan di atas titik impas. Dengan demikian, perusahaan dapat menjaga tingkat keamanan penjualan sekaligus meningkatkan pencapaian laba pada periode berikutnya.
3. CV. WETECE Logam disarankan untuk meningkatkan kemampuan sumber daya manusia, khususnya pada bagian administrasi dan keuangan, melalui pelatihan mengenai penerapan analisis *Cost Volume Profit* (CVP). Hal ini diharapkan dapat mendukung proses penyusunan perencanaan laba dan pengambilan keputusan manajerial yang lebih efektif berdasarkan data yang akurat.
4. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan data keuangan lebih dari satu periode atau membandingkan beberapa jenis produk sehingga hasil analisis *Cost Volume Profit* (CVP) yang diperoleh menjadi lebih komprehensif. Selain itu, penelitian selanjutnya dapat menambahkan analisis sensitivitas atau skenario perubahan biaya dan volume penjualan untuk memberikan gambaran yang lebih luas mengenai perencanaan laba perusahaan.