

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan teori yang telah diuraikan, penulis mengambil kesimpulan sebagaia berikut;

1. Biaya merupakan suatu pengeluaran yang dapat diukur dengan satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan terjadi di masa yang akan datang untuk tujuan tertentu.
2. Biaya tetap berhubungan dengan waktu dan tidak berhubungan dengan tingkat penjualan. Pembebanannya didasarkan pada periode akuntansi tertentu, besarnya adalah sama dan tidak berubah seacar total.
3. Biaya variabel pada minimarket berhubunga langsung dengan aktivitas transaksi.
4. Analisis BEP merupakan suatu analisa yang digunakan untuk menentukan kondisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba akan tetapi juga tidak menderita kerugian.
5. Analisis BEP digunakan Sebagai alat informasi bagi pemimpin perusahaan di dalam mengambil keputusan yang berhubungan dengan penentuan harga jual dan jumlah penjualan yang harus dilakukan agar diperoleh laba yang optimal.

Sedangkan kesimpulan dari pembahasan adalah

6. Perlakuan akuntansi yang ditetapkan oleh pengelola minimarket dalam pembebanan biaya pengadaan barang sudahlah teat, karena perusahaan telah memperhitungkan baik biaya *supply* barang, keperluan minimarket dan biaya tenaga kerja langsung.

7. Berdasarkan perhitungan yang penulis lakukan untuk tahun 2019 diperoleh BEP (dalam rupiah) sebesar Rp. 587.267.820,00. Sedangkan menurut perhitungan laba/rugi, minimarket telah menerima laba bersih sebesar 87.971.805 dari total penjualan sebesar Rp. 782.772.842, 00



IKOPIN

5.2 Saran

1. Pada tahun 2019 penjualan yang dilakukan perusahaan masih melebihi BEP. Karena itu minimarket masih memperoleh keuntungan. Tetapi mengingat kondisis perekonomian saat ini yang sedang berada ditengah masa pandemi virus covid 19maka, keadaan semakin sulit sehingga dan pergerakan orang yang mulai sedikit dibatasi pada saat-saat kasus sedang meningkat, maka Minimarket mesti mempertimbangkan beberapa inovasi diantaranya adalah dengan bekerja sama degan beberapa provider aplikasi jasa pesan antara, atau bisa mengadakan dengan sendiri pelayan pesan antar pada sasaran konsumen non anggota kopeasi.
2. Bisa menggunakan subsidi silang dengan dana pinjaman dari induk koperasi untuk dengan porsi ringan untuk keadaan darurat ditengah masa pandemi atau menggunakan promo-promo menarik untuk menarik konsumen.

IKOPIN