

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Penjualan CV. Uul Anugerah pada tahun 2011-2015 sudah mencapai *Break Even Point*
2. Break Even Point mempunyai peran yang penting dalam perencanaan laba CV. Uul Anugerah Surabaya

#### B. Saran

Dalam penelitian ini saran yang diberikan peneliti kepada CV. Uul Anugerah Surabaya adalah sebagai berikut :

1. Manajemen CV. Uul Anugerah mempertahankan pencapaian tahun 2011 – 2015 agar Break Even Point dapat di lampau.
2. Manajemen CV. Uul Anugerah Surabaya perlu membuat perencanaan penjualan dan biaya secara tertulis setiap bulan sesuai dengan perencanaan tahunan yang direncanakan, sehingga perusahaan mampu membuat evaluasi tentang pencapaian yang sudah dilakukan.
3. Perluanya promosi – promosi yang lebih gencar lagi dalam menarik konsumen, karena sejauh ini perusahaan lebih banyak mengandalkan kerjasama dengan dinas – dinas pemerintahan.