BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan terhadap firma "CANGKIR", maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Selama ini firma CANGKIR belum melakukan analisis laba kotor dalam menetapkan harga jualnya. Hal itu dapat diketahui dari pernyataan pimpinan perusahaan dan tidak adanya pembuatan anggaran di dalam perusahaan. Sehingga penulis melakukan analisis laba kotor dengan menggunakan data pada periode sesungguhnya atau sekarang dengan data pada periode dianggarkan atau sebelumnya. Sesungguhnya anggaran sangat baik untuk membantu perusahaan dalam menganalisis laba kotor, yaitu sebagai ukuran penilaian kinerja baik *financial* maupun *non financial*.
2. Metode harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan dalam menetapkan harga jual produknya adalah dengan menggunakan metode *Cost Plus Pricing* yaitu metode penetapan harga jual dengan cara menambahkan sejumlah (prosentase) tertentu dari harga jual atau biaya sebagai keuntungannya. Tingkat keuntungan yang ditetapkan oleh Firma "CANGKIR" berkisar antara 2% - 62% sesuai dengan jenis dan kualitas produknya. Untuk tahun 2009 prosentase laba yang ditetapkan Firma "CANGKIR" untuk produk teh cap Batik adalah 51%, Gitar 36%, Sintren 62%, dan Kalibaru 7%. Sedangkan untuk tahun 2010 prosentase laba yang

ditetapkan Firma "CANGKIR" untuk produk teh cap Batik sebesar 48%, Gitar sebesar 42%, Sintren sebesar 66%, dan Kalibaru sebesar 2%.

3. Analisis laba kotor berperan dalam menetapkan harga jual. Dimana setelah laba kotor dianalisis, maka akan ditemukan selisih atau *variance* yang menguntungkan maupun merugikan terutama yang diakibatkan oleh harga jual. Selisih yang merugikan tersebut akan menyebabkan laba kotor mengalami penurunan. Penyimpangan terhadap harga jual tersebut kemudian dianalisis dan dicari penyebabnya, sehingga manajemen dapat melakukan perbaikan di masa mendatang.
4. Dari hasil analisis laba kotor menunjukkan bahwa:
   a. Secara keseluruhan selisih harga jual pada Batik, Gitar, Sintren, dan Kalibaru menunjukkan selisih yang menguntungkan *(favourable)* yang disebabkan karena adanya kenaikan harga bahan baku yang menyebabkan meningkatnya harga pokok penjualan sehingga berpengaruh pada harga jual produk.
   b. Selisih volume penjualan pada Batik dan Gitar menunjukkan selisih yang menguntungkan *(favourable)* yang disebabkan karena adanya daya beli konsumen yang semakin meningkat. Peningkatan daya beli masyarakat biasanya dipengaruhi oleh faktor musim, seperti: musim hujan, musim panen padi, serta pada saat hari raya seperti Idul Fitri dan Natal. Sedangkan Sintren dan Kalibaru menunjukkan selisih yang merugikan *(unfavourable)* yang disebabkan karena Sintren dan Kalibaru memiliki kualitas yang lebih rendah dibandingkan dengan produk lain serta adanya peningkatan harga jual yang menyebabkan konsumen beralih ke produk dengan kualitas yang lebih baik

dan harga yang terjangkau, selain itu, libur sekolah juga dapat menyebabkan permintaan pesanan teh menurun. Namun secara keseluruhan selisih volume penjualan menunjukkan selisih yang menguntungkan *(favourable)*.

c. Selisih harga pokok penjualan pada Batik, Gitar, dan Sintren menunjukkan selisih yang menguntungkan *(favourable)* yang disebabkan karena adanya kenaikan harga bahan baku terutama pada bunga melati dan harga bahan bakar yang menyebabkan harga pokok penjualan juga mengalami peningkatan. Sedangkan Gitar menunjukkan selisih yang merugikan *(unfavourable)* yang disebabkan karena adanya penurunan harga bahan baku yang menyebabkan harga pokok penjualan juga mengalami penurunan. Namun secara keseluruhan selisih harg pokok penjualan menunjukkan selisih yang menguntungkan *(favourable)*.

d. Selisih volume harga pokok penjualan pada Batik dan Gitar menunjukkan selisih yang menguntungkan *(favourable)* yang disebabkan karena meningkatnya minat konsumen akan produk Batik dan Gitar yang mengakibatkan bertambahnya pemesanan volume bahan baku yang berpengaruh pada peningkatan volume harga pokok penjualan. Sedangkan Sintren dan Kalibaru menunjukkan selisih yang merugikan *(unfavourable)* yang disebabkan karena menurunnya minat konsumen terhadap produk Sintren dan Kalibaru yang mengakibatkan berkurangnya pemesanan volume bahan baku yang berpengaruh pada penurunan volume harga pokok penjualan. Namun secara keseluruhan selisih volume harga pokok penjualan menunjukkan selisih yang menguntungkan *(favourable)*.

e. Selisih komposisi penjualan menunjukkan selisih yang menguntungkan *(favourable)* yang disebabkan karena produk yang mengalami peningkatan penjualan dapat menutupi produk yang mengalami penurunan penjualan.
f. Selisih volume penjualan final menunjukkan selisih yang menguntungkan *(favourable).*

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, penulis mengajukan beberapa saran perbaikan yang diharapkan dapat membantu perusahaan untuk melakukan perbaikan dalam waktu-waktu mendatang. Berikut merupakan saran-saran penulis:

1. Sebaiknya perusahaan melakukan analisis laba kotor untuk mengetahui sebab-sebab terjadinya perubahan laba kotor tersebut, baik perubahan yang menguntungkan *(favourable)* maupun perubahan yang tidak menguntungkan *(unfavourable)*, sehingga akan dapat diambil kesimpulan dan atau diambil tindakan seperlunya untuk periode berikutnya terutama untuk memberikan harga jual yang sesuai dengan laba yang perusahaan inginkan.
2. Perusahaan perlu membuat suatu anggaran dalam menganalisis laba kotor, karena anggaran merupakan petunjuk terbaik mengenai prestasi yang seharusnya dan dengan anggaran perusahaan dapat mengetahui secara khusus kelemahan-kelemahan yang ada selama tahun yang akan datang.
3. Sebaiknya perusahaan segera menangani penyimpangan yang terjadi untuk ditelusuri sehingga dapat meminimalkan penyebab terjadinya selisih tersebut sehingga dapat dilakukan perbaikan pada periode berikutnya.