

Bab V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada CV. Quantum mengenai analisis biaya diferensial yang dilakukan pada pembuatan seprai *single* di Bandung, maka penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. CV. Quantum belum melakukan pemisahan atau penggolongan biaya berdasarkan hubungannya dengan volume produksi ke dalam unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel terhadap beberapa biaya yang masih mempunyai unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel tersebut.
2. CV. Quantum belum menerapkan analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus produk.
3. Analisis biaya diferensial dapat berperan dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus produk dan dalam memprediksi besar atau kecilnya laba / rugi yang akan diperoleh CV. Quantum, jika menerima atau menolak pesanan khusus produk.

Ada beberapa keterbatasan dalam skripsi ini, sehingga menyebabkan skripsi ini kurang sempurna, antara lain:

1. Peneliti dalam beberapa data menggunakan angka yang diasumsikan atau tidak menggunakan data yang sesungguhnya. Oleh karena itu, peneliti hanya bisa membuat model mengenai bagaimana cara menentukan harga jual pada kondisi

normal atau pada kondisi khusus. Angka – angka yang dihasilkan melalui model ini, tidak dapat dipergunakan langsung oleh perusahaan.

2. Peneliti tidak mencantumkan besarnya biaya untuk aktiva tidak berwujud, karena berdasarkan hasil wawancara dengan pihak manajemen CV. Quantum mereka tidak mengetahui secara pasti biaya atas aktiva tidak berwujud yang mereka miliki, sehingga perhitungan biaya produksi kurang akurat.

5.2 Saran

berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dari kesimpulan di atas maka penulis memberikan saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dan penelitian di masa yang akan datang, antara lain:

1. Sebaiknya sebelum menerima pesanan khusus dalam pembuatan seprai *single*, perusahaan harus memeriksa dahulu kapasitas maksimum perusahaan dan kapasitas yang telah terpakai untuk melakukan proses produksi sebelum perusahaan memutuskan untuk menerima atau menolak pesanan khusus. Sehingga perusahaan dapat mengetahui apakah masih ada kapasitas yang tersedia untuk memenuhi pesanan khusus tersebut atau perusahaan memerlukan kapasitas tambahan untuk menyelesaikan pesanan khusus tersebut. Dengan demikian perusahaan dapat mengetahui apakah perusahaan memerlukan tambahan biaya tetap atau tidak.
2. Sebaiknya di dalam melakukan pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, perusahaan pembuatan seprai *single* menggunakan analisis

biaya diferensial. Dengan metode ini perusahaan dapat melakukan pemisahan biaya produksi yang relevan dan yang tidak relevan terlebih dahulu, sehingga perhitungan total biaya produksi dapat lebih akurat dan akhirnya dapat membantu pengambilan keputusan di dalam memprediksi besar kecilnya laba yang akan diperoleh perusahaan.

3. Untuk mencegah rusaknya harga pasar pesanan regular, diperlukan modifikasi pada produk pesanan khusus. Sehingga ada perbedaan dengan produk pesanan regular.
4. Bahwa metode biaya diferensial, **bukan** metode untuk memperkecil biaya produksi melainkan untuk membantu perusahaan dalam memisahkan biaya – biaya mana saja yang perlu dan tidak perlu dimasukkan dalam perhitungan biaya perproduksi pada pembuatan pesanan khusus sehingga perhitungan menjadi akurat. Analisis biaya diferensial bisa diterapkan perusahaan, bila memenuhi kondisi – kondisi khusus seperti: adanya kapasitas produksi yang menganggur, harga pesanan khusus di bawah harga jual normal perusahaan, dan lain – lain.

Saran – saran tersebut menurut penulis bermanfaat dalam usaha perusahaan untuk memperbaiki cara pembebanan biaya produksi di dalam menentukan harga jual baik pada kondisi normal atau kondisi khusus. Namun demikian, semua saran tersebut hanya dimaksudkan sebagai bahan pertimbangan bagi manajemen perusahaan. Pemilik perusahaan sebaiknya mempertimbangkan biaya dan manfaat dari saran yang peneliti ajukan guna menentukan tindakan yang tepat dan berguna bagi perusahaan di masa yang akan datang.