

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara penulis dengan pihak manajemen PT "X" mengenai peranan penerapan analisis biaya relevan dalam pengambilan keputusan untuk menerima atau menolak pesanan khusus, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengklasifikasian biaya pada PT "X" terbagi menjadi dua macam, yaitu: biaya produksi dan biaya operasional.
2. PT "X" akan menerima pesanan khusus apabila harga pokok penjualan ditambah *mark up* yang diinginkan oleh perusahaan lebih kecil dari harga permintaan pesanan khusus dan sebaliknya.

Di samping mengadakan wawancara dan pengamatan pada PT "X", penulis juga mengadakan penelitian mengenai bagaimana cara menghitung harga jual pada kondisi normal atau pada kondisi khusus. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam menentukan harga jual baik pada kondisi normal atau pada kondisi khusus, pertama kali dihitung dengan menyusun anggaran kos produksi untuk tahun 2007, dimana anggaran tersebut dibuat berdasarkan *sales budget* dan *production budget* yang disusun oleh manajemen. Taksiran biaya administrasi dan umum serta biaya penjualan dibuat berdasarkan *sales budget*. Asumsi yang digunakan adalah bahwa jumlah unit yang diproduksi untuk tahun yang

dianggarkan kurang lebih sama dengan tahun-tahun sebelumnya, dengan total investasi yang ditanamkan sebesar Rp25.000.000.000. Didapatkan anggaran biaya produksi sebesar Rp64.080.974.000 dan biaya operasional sebesar Rp2.231.300.000, sehingga total biaya keseluruhan adalah sebesar Rp66.312.274.000.

2. Penentuan harga jual dalam kondisi normal pada PT “X” dengan laba yang diharapkan perusahaan sebesar 40% dari investasi yang ditanamkan. Laba yang diharapkan oleh perusahaan adalah sebesar Rp10.000.000.000 ($40\% \times \text{Rp}25.000.000.000$).
3. Langkah selanjutnya yaitu menentukan taksiran persentase *markup* untuk menghasilkan laba yang sesuai dengan harapan perusahaan. Persentase *mark up* perusahaan untuk tahun 2007 diperoleh sebesar 19,09%.
4. Perhitungan harga jual per-unit dengan total produksi sebesar 11.475.226 yard kain adalah sebagai berikut:

Taksiran biaya bahan baku	:	28.839.816.000
Takiran biaya tenaga kerja langsung	:	9.446.856.000
Taksiran biaya overhead pabrik	:	<u>25.794.302.000</u> +
Taksiran total biaya produksi	:	64.080.974.000
Markup (19,09%)	:	<u>12.233.057.940</u> +
Harga jual	:	76.314.031.940
Harga jual per yard	:	Rp6.650 (dibulatkan)

5. Penentuan harga jual pada kondisi khusus dilakukan dengan mempergunakan analisis *relevant cost*. Formula yang digunakan sebagai dasar penentuan harga adalah:

$$\textit{Special Condition Pricing} \geq \textit{Relevant Cost}$$

6. Penentuan harga untuk pesanan khusus, dimana kriteria untuk menentukan suatu pesanan khusus diterima atau ditolak adalah: pesanan diterima jika *revenue differential* (pendapatan yang akan diterima) lebih besar dibandingkan dengan *cost differential* (biaya yang diperkirakan) dan sebaliknya ditolak jika *revenue differential* lebih kecil dibandingkan dengan *cost differential*.

Pesanan khusus diterima apabila memenuhi kondisi berikut ini:

1. **Harga Jual > Biaya Variabel**
2. **Jumlah Pesanan Khusus < *idle capacity***

- Kasus 1:

Harga Jual Rp6.200 > biaya variabel Rp5.964

Jumlah pesanan khusus 200.000 < *idle capacity* 1.724.774

Contribution margin = Rp47.200.000 : 200.000 yard = Rp236 per yard.

- Kasus 2:

Harga Jual Rp6.000 > biaya variabel Rp5.964

Jumlah pesanan khusus 800.000 < *idle capacity* 1.724.774

Contribution margin = Rp28.800.000 : 800.000 yard = Rp36 per yard.

7. Penerapan analisis biaya relevan dapat membantu perusahaan di dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. Menerima pesanan khusus juga berperan dalam meningkatkan laba perusahaan. Hal ini terbukti dengan diterimanya pesanan khusus tersebut perusahaan akan

mendapatkan laba sebesar Rp47.200.000 (kasus 1) dan Rp28.800.000 (kasus 2).

Kelemahan-kelemahan pada PT “X”:

1. Perusahaan dalam pengambilan keputusan masih dipengaruhi oleh faktor-faktor yang sifatnya tradisional, seperti dugaan dan intuisi pemilik perusahaan. Perusahaan belum menitikberatkan pada pertimbangan dan alat bantu yang sifatnya lebih nyata dan akurat. Hal ini mengakibatkan pengambilan keputusan oleh perusahaan kurang tepat atau terkadang terlambat dalam mengambil keputusan.
2. Perusahaan belum melakukan pemisahan biaya yang relevan dan tidak relevan sehingga banyak penawaran khusus dari pelanggan yang ditolak karena harganya terlalu rendah daripada harga jual perusahaan pada kondisi normal.

5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan serta kondisi yang terjadi di perusahaan, maka penulis memberikan beberapa saran yaitu:

1. Perusahaan sebaiknya melakukan pemisahan biaya produksi yang relevan dan tidak relevan, sehingga perhitungan total biaya produksi lebih akurat.
2. PT “X” sebaiknya merinci dengan jelas taksiran biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead sehingga dapat diketahui tanggung jawab tiap bagian.

3. Karena proses pengambilan keputusan dalam perusahaan masih dipengaruhi oleh faktor-faktor yang sifatnya tradisional, seperti dugaan dan intuisi sehingga belum memberikan hasil yang maksimal bagi perusahaan, maka perusahaan sebaiknya menitikberatkan pada penggunaan alat bantu yang sifatnya lebih nyata dan akurat. Alat bantu yang dapat digunakan seperti analisis biaya relevan, sehingga keputusan perusahaan dapat lebih maksimal.
4. Perusahaan sebaiknya menyelenggarakan dokumen yang mencatat lama seorang pekerja mengerjakan suatu produk (*job time ticket*) dan berapa banyak bahan baku yang telah dihabiskan untuk mengerjakan suatu *order*. Hal ini dimaksudkan agar dapat diketahui besarnya biaya produksi untuk suatu order yang telah selesai dikerjakan. Informasi ini dapat berguna bagi manajemen untuk mengetahui biaya produksi setiap *order* yang dikerjakan tanpa harus menunggu akhir periode.