

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan dari hasil dan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis pada bab – bab sebelumnya, penulis kemudian akan menyajikan atau mengambil beberapa kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan yaitu mengenai analisis perubahan laba kotor untuk menilai efisiensi dan efektivitas bagian produksi dan bagian penjualan pada PT.Z.

5.1 Simpulan

Berikut ini beberapa simpulan yang dapat penulis uraikan dan jelaskan mengenai hasil dari penelitian ini, yaitu:

1. Penyebab dari adanya kenaikan dan penurunan laba kotor pada setiap perusahaan tidak jauh dari adanya komponen penjualan dan komponen harga pokok penjualan. Pada periode antara tahun 2012 dan 2011 perusahaan mengalami penurunan laba kotor yaitu sebesar Rp. 9.552.315.498 artinya bahwa perusahaan mengalami perubahan yang tidak menguntungkan (*Unfavorable*).

Perubahan laba kotor tersebut disebabkan oleh karena adanya peningkatan dan penurunan penjualan dan harga pokok penjualan. Pada selisih penjualan terlihat bahwa terdapat hasil yang tidak menguntungkan (*Unfavorable*) yaitu sebesar Rp. 9.552.315.498, sementara itu untuk harga pokok penjualan mengalami hasil yang menguntungkan (*Favorable*) yaitu sebesar Rp. 300.664.335, dimana pada saat penjualan menurun maka harga pokok produk

ikut menurun, itulah mengapa untuk harga pokok produk tahun 2012 mengalami penurunan.

2. Analisis perubahan laba kotor untuk menilai efisiensi dan efektivitas bagian produksi dan bagian penjualan. Pada bagian produksi, hasil dari penelitian dari bab sebelumnya menunjukkan terjadi penurunan efisiensi. Hal itu ditunjukkan dengan hasil dari perhitungan selisih harga dari harga pokok produk yang dijual sebesar Rp. 11.300.956.028, dimana angka tersebut merupakan hasil yang tidak menguntungkan (*Unfavorable*). Ini disebabkan oleh adanya kenaikan harga dari harga pokok produk yang dijual pada tahun 2012 dibandingkan dengan tahun 2011. Sedangkan untuk efektivitas bagian produksi dilihat dari indikatornya yaitu dari volume dari harga pokok produk yang dijual. Penilaian kinerja bagian produksi menunjukkan adanya peningkatan efektivitas dimana hasil dari selisih volume harga pokok produk menunjukkan hasil yang menguntungkan (*Favorable*) yaitu sebesar Rp. 11.601.620.363. Hal ini terjadi karena adanya penurunan volume harga pokok produk yang dijual pada tahun 2012 dibandingkan dengan volume harga pokok produk pada tahun 2011.
3. Untuk efisiensi bagian penjualan tidak akan dilakukan pada penelitian ini, karena untuk menilai efisiensi dari bagian penjualan dibutuhkan ataupun menyangkut dengan data biaya penjualan, sedangkan dalam penelitian mengenai laba kotor ini biaya penjualan tidak termasuk didalamnya.
4. Selanjutnya yaitu mengenai hasil penilaian atas efektivitas bagian penjualan. Penilaian atas efektivitas bagian penjualan dilakukan dengan menggunakan perhitungan dari selisih volume penjualan, menurut hasil dari perhitungan

selisih volume penjualan menunjukkan bahwa hasil yang di dapatkan dari selisih penjualan antara tahun 2012 dan 2011 menunjukkan angka yang tidak menguntungkan (*Unfavorable*) sebesar Rp. 17.365.099.441, dapat dikatakan bahwa kinerja bagian penjualan mengalami penurunan efektivitas hal ini juga dilihat dengan terjadinya penurunan volume penjualan pada setiap produk. Sedangkan apabila menggunakan selisih komposisi penjualan menunjukkan hasil yang berbeda, pada selisih komposisi penjualan didapatkan bahwa hasil yang didapat adalah hasil yang menguntungkan (*Favorable*) sebesar Rp. 84.335.536 yang berarti bahwa bagian penjualan cukup efektif dalam kinerjanya. Berdasarkan dari kedua indikasi tersebut didapatkan bahwa kesimpulan bahwa bagian penjualan kurang bekerja dengan efektif atau terjadi penurunan efektivitas dari bagian penjualan pada tahun 2012 dibandingkan dengan tahun 2011.

5. Secara Keseluruhan penilaian atas efisiensi dan efektivitas bagian produksi dan bagian penjualan menunjukkan hasil yang signifikan sebagai berikut:
 - Untuk bagian produksi, penurunan efisiensi terjadi pada bagian ini tetapi mengalami peningkatan efektivitas untuk tahun 2012 dibandingkan dengan tahun 2011.
 - Sedangkan untuk bagian penjualan sendiri terjadi penurunan efektivitas pada tahun 2012 dibandingkan dengan 2011.

5.2 Saran

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan serta kesimpulan yang telah dikemukakan oleh penulis, penulis selanjutnya akan memberikan beberapa

saran yang mungkin dapat berguna untuk membantu perusahaan dalam mengoreksi kesalahan atau kekurangan, berikut adalah beberapa saran, yaitu:

1. Perusahaan hendaknya memikirkan untuk menggunakan analisis perubahan laba kotor dalam menilai pelaksanaan kerja bagian produksi dan bagian penjualan, hal ini diharapkan dapat membantu manajemen dalam menilai atau menemukan kelemahan – kelemahan yang terjadi dalam perusahaan, sehingga dapat diambil tindakan yang diperlukan guna untuk memperbaiki atau mengevaluasi kelemahan perusahaan.
2. Penjualan merupakan salah satu faktor yang berpengaruh terhadap perubahan laba kotor dan peningkatan maupun penurunan kuantitas (*volume*) penjualan merupakan faktor yang paling signifikan berpengaruh terhadap perubahan laba kotor. Sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan kuantitas atau volume penjualan agar keuntungan yang diharapkan perusahaan dapat dicapai oleh perusahaan. Misal dengan perluasan distribusi dan bagian marketing penjualan lebih banyak melakukan penawaran – penawaran dan mencari konsumen konsumen yang baru agar volume penjualan dapat meningkat.
3. Untuk harga jual sendiri, perusahaan harus dapat menetapkan harga jual yang sesuai dengan keadaan pangsa pasar dan jangan sampai merugikan perusahaan. Apabila harga jual dari tiap barang sesuai konsumen pun akan tertarik yang kemudian akan menaikkan volume penjualan dan menaikkan laba.
4. Untuk harga pokok produk , kenaikan terjadi disebabkan oleh tingkat upah produksi yang naik dan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan bahan baku, disini perusahaan harus dapat lebih selektif dalam pembelian bahan baku, apabila harga bahan baku naik perusahaan dapat memulai untuk dapat

mencari produsen yang menyediakan harga bahan baku yang lebih murah. Dan juga perusahaan harus dapat menggunakan bahan baku seefisien mungkin.

5. Meningkatkan pentingnya informasi mengenai kondisi keuangan perusahaan, hendaknya setiap tahun perusahaan mengadakan analisa terhadap laporan keuangan agar dapat tercapai efisiensi dan efektifitas sebagai dasar kebijaksanaan selanjutnya.
6. Hasil analisis perubahan laba kotor dengan membandingkan dua laporan rugi laba dari dua periode yang berbeda kurang bermanfaat bagi manajemen, karena periode yang dijadikan dasar pembandingan belum tentu menunjukkan atau mencerminkan tingkat operasi perusahaan yang paling efisien dan efektif. Karena itu, perusahaan dianjurkan untuk menggunakan atau mulai merencanakan untuk membuat anggaran sebagai alat perencanaan dan pengendalian perusahaan.
7. Bagian produksi diharapkan bekerja lebih efisien agar harga pokok tidak terlalu mengalami kenaikan. Hal ini dapat dilakukan dengan pengendalian terhadap elemen biaya produksi seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik.
8. Bagian penjualan hendaknya terus berusaha untuk meningkatkan volume penjualan untuk semua produk yang diproduksi perusahaan, agar tetap mempertahankan bauran penjualan produk. Misalnya dengan menaikkan target penjualan pada setiap bagian marketing penjualan.