

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan pada P.T KAHATEX, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Perusahaan tidak melakukan pemisahan biaya-biaya kedalam kelompoknya baik berdasarkan fungsi-fungsi pokok perusahaan maupun tingkah lakunya terhadap perubahan volume produksi.
2. Dalam pengambilan keputusan menerima pesanan khusus, perusahaan mempertimbangkan empat faktor yaitu:
 - a. Adanya kapasitas produk yang menganggur yang dapat dimanfaatkan untuk mengerjakan pesanan khusus yang akan diterima.
 - b. Walaupun harga yang ditawarkan lebih rendah daripada harga jual normal, pesanan khusus akan di terima bila harga jual $>$ biaya variabel.
 - c. Berdasarkan pemisahan pasar antara pesanan reguler dengan pesanan khusus itu, pemesan menggunakan produk pesanan khusus tersebut bukan untuk tujuan komersial.

- d. Terjadi hanya sekali (*one-time-only special order*) atau bukan merupakan rutinitas, bilamana terdapat kapasitas produk yang menganggur dan pesanan tidak mempunyai implikasi jangka panjang.
3. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan dengan analisis biaya diferensial dapat di ketahui bahwa:
 - a. Pesanan khusus kain grey jenis SP.202 sebanyak 11.500 meter pada Bulan Maret 2007 dengan harga pesanan Rp.7.200,-. Ternyata memberikan kontribusi laba sebesar Rp.18.158.500,-.
 - b. Pesanan khusus kain grey jenis SP.1301 sebanyak 8.500 meter pada Bulan Juli 2007 dengan harga pesanan Rp.7.900,-. Ternyata memberikan kontribusi laba sebesar Rp.19.065.500,-.
- Sehingga jika PT KAHATEX menerima kedua pesanan khusus tersebut dengan menggunakan analisis biaya diferensial, maka akan ada tambahan kontribusi laba sebesar Rp.37.224.000,-.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian pada P.T KAHATEX, saran yang dapat dikemukakan sebagai bahan pertimbangan yang mungkin akan bermanfaat bagi P.T KAHATEX dalam upaya peningkatan laba perusahaan yaitu:

1. Perusahaan sebaiknya menerapkan penggolongan biaya berdasarkan tingkah lakunya terhadap volume produksi. Biaya-biaya ini dikelompokkan kedalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel, sehingga mempermudah manajemen perusahaan dalam mengendalikan dan menganalisis biaya.
2. Sebaiknya perusahaan menerapkan analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.
3. Pesanan khusus yang diterima sebaiknya tidak hanya dilihat dengan bertambahnya kontribusi laba perusahaan, tetapi produk pesanan khusus yang dibuat sebaiknya dibedakan dengan produk pesanan reguler, untuk mencegah rusaknya harga pasar pesanan reguler, karena harga pasar pesanan khusus lebih rendah dari pada harga pesanan reguler.