

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada PT. “PJ” mengenai peranan analisis perubahan laba kotor dalam menilai efisiensi dan keefektifan bagian produksi serta keefektifan bagian penjualan, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis perubahan laba kotor belum dilakukan oleh PT. “PJ” dalam menilai efisiensi dan keefektifan bagian produksi serta keefektifan bagian penjualan. Perusahaan tidak melakukan analisis disebabkan perusahaan menganggap belum perlu karena ruang lingkup perusahaan tidak terlalu besar. Selama ini perusahaan hanya mengambil poin-poin tertentu yang penting saja seperti perubahan harga bahan baku yang signifikan, tren yang berlaku atau permintaan pasar.
2. Perusahaan juga belum menerapkan anggaran (*budget*) karena perusahaan masih tergolong kecil, sehingga penulis melakukan analisis perubahan laba kotor dengan membandingkan laba kotor dari dua periode, yaitu tahun 2004 dan tahun 2005.
3. Dengan melakukan analisis perubahan laba kotor dapat diketahui bahwa terdapat penurunan dalam laba kotor yang diperoleh perusahaan pada tahun 2005 dibandingkan dengan laba kotor tahun 2004, yaitu sebesar Rp 777.292.424,00. Penurunan laba kotor ini disebabkan oleh:

- Penetapan harga jual yang lebih menguntungkan pada tahun 2005 dibandingkan dengan tahun 2004
  - Penetapan harga pokok produk yang dijual pada tahun 2005 kurang menguntungkan dibandingkan dengan harga pokok produk yang dijual pada tahun 2004. Hal ini terlihat dari peningkatan harga pokok produk yang dijual pada tahun 2005.
  - Volume penjualan tahun 2005 kurang menguntungkan dibandingkan dengan volume penjualan selama tahun 2004.
4. Dalam kaitannya dengan efisiensi dan keefektifan bagian produksi, hasil analisis perubahan laba kotor ini menunjukkan bahwa efisiensi bagian produksi pada tahun 2005 menurun dibandingkan dengan tahun 2004. hal ini dapat dilihat dari peningkatan harga dari harga pokok yang dijual pada tahun 2005. Jika ditinjau dari selisih volume harga pokok produk yang dijual terlihat bahwa bagian produksi pada tahun 2005 telah bekerja lebih efektif dibandingkan tahun 2004. Hal ini jga terlihat dari adanya peningkatan jumlah yang diproduksi selama tahun 2005 dibandingkan tahun 2004.
  5. Hasil analisis perubahan laba kotor yang dikaitkan dengan penilaian keefektifan bagian penjualan selanjutnya menunjukkan bahwa bagian penjualan telah bekerja kurang efektif pada tahun 2005 dibandingkan dengan tahun 2004. Hal ini terlihat dari selisih volume penjualan yang tidak menguntungkan pada tahun 2005. Penilaian keefektifan bagian penjualan ini dapat juga dilihat dari volume produk yang dapat dijual, terdapat penurunan

volume penjualan pada tahun 2005. Di sisi lain bagian penjualan telah berhasil menempatkan komposisi produk yang tepat dalam kegiatan penjualannya, hal ini terlihat dari selisih bauran penjualan yang menguntungkan, walaupun keuntungan yang diperoleh dari selisih bauran penjualan ini masih lebih kecil daripada kerugian yang diakibatkan oleh menurunnya volume penjualan.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa dengan melakukan analisis perubahan laba kotor kita dapat menilai efisiensi dan keefektifan bagian produksi serta keefektifan bagian penjualan.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan serta kesimpulan yang telah dikemukakan, maka disarankan hal-hal sebagai berikut:

1. Perusahaan hendaknya memikirkan untuk menggunakan analisis perubahan laba kotor dalam menilai pelaksanaan kerja bagian produksi dan bagian penjualan. Diharapkan dengan adanya penilaian ini maka manajemen akan dapat mengetahui kelemahan-kelemahan yang terjadi dalam perusahaan, sehingga dapat diambil tindakan-tindakan yang diperlukan untuk masa yang akan datang. 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. Oleh karena itu perusahaan

sebaiknya mulai merencanakan untuk membuat dan menerapkan anggaran (*budget*) sebagai alat perencanaan dan pengendalian.

2. Bagian produksi hendaknya bekerja secara efisien agar harga pokok tidak mengalami kenaikan yang terlalu tinggi. Hal ini dapat dilakukan dengan melakukan pengendalian terhadap elemen biaya produksi seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik.
3. Bagian penjualan hendaknya terus berusaha untuk meningkatkan volume penjualan serta tetap memperhatikan bauran penjualan produk.