

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada PT “X” mengenai analisis perubahan laba kotor terhadap penilaian efisiensi dan efektivitas bagian produksi dan penjualan, penulis mencoba membuat kesimpulan dan saran sebagai berikut:

#### **5.1 Kesimpulan**

Ada beberapa kesimpulan yang dapat penulis uraikan berkenaan dengan penelitian ini, yaitu:

- 1) Perusahaan mengalami penurunan laba kotor yang cukup signifikan pada tahun 2005 bila dibandingkan dengan tahun 2004. Hal ini disebabkan oleh:
  - Peningkatan harga pokok produksi (HPP) dari ketiga jenis produk yang dihasilkan oleh perusahaan.
  - Penurunan volume produk yang dijual (penjualan) pada tahun 2005.
- 2) Penurunan laba kotor ini kemudian dianalisis lebih lanjut dengan menggunakan analisis laba kotor, lalu hasil dari analisis ini digunakan untuk mengevaluasi efisiensi dan efektivitas bagian produksi dan penjualan, yaitu sebagai berikut:
  - Pada bagian produksi, dapat dikatakan bahwa terjadi penurunan efisiensi pada tahun 2005 bila dibandingkan pada tahun 2004, karena dengan menggunakan selisih harga pokok produk sebagai tolak ukurnya,

didapatkan selisih yang tidak menguntungkan. Ini berarti, bagian produksi tidak melakukan kegiatan produksinya secara efisien bila dibandingkan dengan tahun 2004. Harga pokok dari ketiga produk yang dijual mengalami kenaikan pada tahun 2005. Kenaikan harga pokok ini dapat disebabkan oleh faktor ekstern maupun faktor intern. Hal ini mempengaruhi penjualan yang dilakukan dan pada akhirnya mempengaruhi laba kotor yang diperoleh perusahaan (mengalami penurunan).

- Sebaliknya, pada penilaian efektivitas pada bagian produksi dengan menggunakan selisih volume HPP sebagai tolak ukurnya mendapatkan hasil selisih yang menguntungkan. Hal ini berarti kegiatan bagian produksi dapat dikatakan lebih efektif dibandingkan tahun sebelumnya karena jumlah produk yang dihasilkan lebih sedikit sehingga terdapat penurunan biaya.
- Untuk penilaian efisiensi bagian penjualan tidak dilakukan di dalam penelitian ini, karena penilaian efisiensi bagian penjualan efisiensi bagian penjualan akan menyangkut biaya penjualan, dan di dalam perhitungan laba kotor ini biaya penjualan tidak termasuk di dalamnya.
- Penilaian atas efektivitas bagian penjualan dengan menggunakan selisih volume penjualan, dapat dikatakan bahwa bagian penjualan tidak bekerja secara efektif pada tahun 2005. Hal ini ditunjukkan oleh selisih volume penjualan yang tidak menguntungkan, yang juga disebabkan penurunan volume penjualan pada masing-masing dari ketiga jenis produk yang

dijual oleh perusahaan. Sedangkan bila menggunakan selisih komposisi penjualan sebagai tolak ukur penilaiannya didapatkan selisih yang menguntungkan yang berarti bagian penjualan telah bekerja dengan cukup efektif. Secara keseluruhan, dengan menggunakan kedua tolak ukur tersebut, didapatkan kesimpulan bahwa bagian penjualan tidak bekerja dengan efektif atau terjadi penurunan efektivitas dari bagian penjualan pada tahun 2005 bila dibandingkan dengan tahun 2004.

3) Penilaian atas efisiensi dan efektivitas bagian produksi dan penjualan pada tahun 2005 secara keseluruhan menunjukkan hasil sebagai berikut:

- Pada bagian produksi, terjadi penurunan efisiensi dan peningkatan efektivitas pada tahun 2005 dibandingkan dengan tahun 2004.
- Pada bagian penjualan, terjadi penurunan efektivitas pada tahun 2005 dibandingkan dengan tahun 2004.

## 5.2 Saran

Setelah menganalisis kenyataan yang ada di perusahaan dan membandingkannya dengan teori-teori yang telah dipelajari oleh penulis, maka penulis menyarankan hal-hal di bawah ini dengan harapan agar dapat menjadi masukan yang berharga bagi perusahaan. Saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Penurunan laba kotor yang disebabkan oleh naiknya HPP yang sekaligus menunjukkan inefisiensi bagian produksi dapat ditanyakan / dimintakan pertanggungjawaban kepada kepala bagian produksi mengenai penyebabnya,

apakah disebabkan oleh faktor ekstern, misalnya adanya kenaikan harga bahan, tingkat upah atau kenaikan harga-harga secara umum yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan, atau disebabkan oleh faktor intern yaitu adanya inefisiensi atau pemborosan-pemborosan.

2. Hasil penilaian atas efisiensi dan efektivitas pada bagian produksi terjadi penurunan efisiensi dan peningkatan efektivitas pada tahun 2005 dibandingkan tahun 2004, oleh karena itu disarankan agar perusahaan mulai berpikir untuk menggunakan sistem anggaran (*budget*) produksi yang ditentukan di awal tahun oleh kepala bagian produksi yang kemudian ditelaah dan disetujui atau ditolak oleh pimpinan perusahaan. Dengan adanya penggunaan sistem anggaran ini, maka kepala bagian produksi akan lebih termotivasi dan berkomitmen untuk memenuhi target yang telah dianggarkan tersebut, dan memudahkan untuk dimintakan pertanggungjawaban atas inefisiensi yang terjadi. Selain itu juga, menjalin hubungan dengan beberapa *supplier* sehingga dapat memperoleh bahan baku dengan harga yang rendah.
3. Sedangkan hasil penilaian atas efisiensi dan efektivitas pada bagian penjualan terjadi penurunan efektivitas pada tahun 2005 dibandingkan dengan tahun 2004. Hal ini disebabkan karena tidak efektifnya kegiatan yang dilakukan oleh bagian penjualan yang mungkin dapat lebih disiasati dengan menggunakan sistem penggajian yang lebih menekankan kepada komisi atas penjualan daripada kepada gaji pokok sehingga lebih memotivasi karyawan bagian

penjualan untuk lebih bersikap pro aktif dalam melakukan kegiatan pemasaran dan penjualan.