

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Setelah mengadakan wawancara dan pengamatan, penulis menggunakan alat evaluasi yang dapat membantu pemilik unit bisnis dalam mengevaluasi penetapan harga jual. Beberapa urutan evaluasi yang dilakukan penulis adalah sebagai berikut :

1. Biaya yang diperhitungkan dalam penentuan harga jual adalah biaya tetap dan biaya variabel.
  - Biaya tetap terdiri dari biaya tenaga kerja tidak langsung.
  - Biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku kertas, biaya *overhead*, biaya tenaga kerja langsung, biaya *maintenance* dan *sparepart* mesin, biaya telepon, biaya bensin atau pengiriman, biaya alat tulis kantor.
2. Pengalokasian biaya perusahaan menggunakan dua metode yaitu metode *full costing* dan metode *variable costing*. Pada unit bisnis X, pengalokasian biaya dengan dua metode tersebut memiliki nilai yang tidak jauh berbeda, karena nilai biaya tetap perusahaan hampir sama dengan nilai biaya variabelnya.
3. Berdasarkan pengalokasian biaya tersebut dapat ditentukan *markup* yang menjadi dasar perolehan laba bagi perusahaan baik dengan metode *full costing* maupun metode *variable costing*. Dasar perhitungan *markup* adalah hasil pengalokasian biaya dari kedua metode tersebut ditambah laba yang diharapkan dari aktiva yang diperkirakan pada awal tahun anggaran. Hasil

perhitungan persentase *markup* dari kedua metode tersebut tidak jauh berbeda karena selisih biaya tetap dan variabelnya relatif kecil, seperti yang telah disebutkan.

4. Setelah diperoleh *markup*, penulis menentukan harga jual bagi masing – masing produk yang juga didasarkan pada dua metode di atas yang hasilnya tidak jauh berbeda.
5. Berdasarkan komponen biaya dan persentase *markup* yang telah ditetapkan, penulis menghitung harga jual pesanan khusus yang diperhitungkan berdasarkan biaya variabel yang dikeluarkan.

Dari hasil evaluasi yang penulis lakukan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

- a. Berdasarkan hasil perhitungan, pesanan khusus yang ditawarkan pada unit bisnis X dapat diterima karena masih menghasilkan laba kontribusi bagi perusahaan.
- b. Dari segi kapasitas produksi, unit bisnis X masih dapat memproduksi pesanan khusus sampai dengan 200.000 cetakan karena kapasitas produksi mesin cetak per harinya adalah 50.000 cetakan. Kapasitas maksimal mesin cetak unit bisnis X setiap bulannya adalah 1.000.000 cetakan.
- c. Pesanan khusus dapat diterima hanya bila mampu menutupi biaya variabel yang dikeluarkan untuk memproduksi pesanan khusus tersebut. Dari hitungan diatas pesanan khusus yang masih dapat diterima untuk dikerjakan apabila customer memberikan penawaran harga diatas Rp 55,- per cetakan.

## 5.2 Saran

Peneliti memberikan saran untuk pemilik Unit Bisnis X khususnya dalam melakukan mempertimbangkan menerima atau menolak tawaran pesanan khusus yaitu mengevaluasi total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk tersebut. Dalam produksi regulernya, unit bisnis X juga perlu mempertimbangkan komponen biaya lain dalam menetapkan harga jualnya. Peneliti juga memberikan saran supaya unit bisnis tetap mengamati perkembangan selanjutnya dari dunia percetakan dan melakukan inovasi-inovasi baru yang bermanfaat juga bagi kualitas produk yang dihasilkan. Namun demikian, semua saran tersebut hanya dimaksudkan sebagai bahan pertimbangan bagi pemilik unit bisnis. Pemilik unit bisnis sebaiknya mempertimbangkan biaya dan manfaat dari saran yang penulis ajukan guna menentukan tindakan yang tepat dan berguna bagi unit bisnis di masa yang akan datang.