

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara dengan pihak manajemen PT"X", khususnya pada bagian produksi, penulis menarik simpulan sebagai berikut:

1. Pengklasifikasian kos pada PT "X" terbagi menjadi dua macam, yaitu: kos produksi dan kos operasional.
2. PT "X" akan menerima pesanan khusus apabila harga pokok penjualan ditambah makup yang diinginkan oleh perusahaan lebih kecil dari harga permintaan pesanan khusus dan sebaliknya.

Di samping mengadakan wawancara dan pengamatan, penulis juga mengadakan penelitian mengenai bagaimana cara menghitung harga jual pada kondisi normal ataupun pada kondisi khusus. Dari hasil penelitian yang penuli lakukan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Untuk menentukan harga jual baik pada kondisi normal ataupun pada kondisi khusus, pertama kali dihitung dengan menyusun anggaran kos produksi untuk tahun 2005, dimana anggaran tersebut dibuat berdasarkan *sales budget* dan *production budget* yang disusun oleh manajemen. Taksiran kos administrasi dan umum serta kos penjualan dibuat berdasarkan *sales budget*. Asumsi yang digunakan adalah bahwa jumlah unit yang diproduksi untuk tahun yang dianggarkan kurang lebih sama dengan tahun lalu, dengan total investasi yang ditanamkan sebesar Rp.10.000.000.000. Didapatkan anggaran kos produksi

Rp.9.311.901.812 dan kos operasional Rp.183.522.436, sehingga total kos Rp.9.495.424.258.

2. Penentuan harga jual dalam kondisi normal pada PT “X” dengan tingkat keuntungan yang diinginkan perusahaan sebesar 25% dari investasi yang ditanamkan. Laba yang diharapkan oleh perusahaan adalah sebesar Rp.2.500.000.000 ($25\% \times \text{Rp.}10.000.000.000$).
3. Langkah selanjutnya menentukan taksiran persentase *markup* untuk menghasilkan laba sesuai dengan keinginan perusahaan. Persentase untuk tahun 2005 diperoleh sebesar 28,82%.
4. Perhitungan harga jual per-unit dengan total produksi sebesar 37.527 *piece* tas adalah sebagai berikut:

Taksiran kos bahan baku	:	8.202.731.620
Taksiran kos tenaga kerja langsung	:	1.015.797.852
Taksiran kos overhead	:	<u>93.372.340 +</u>
Taksiran total ko produksi	:	9.311.901.812
Markup (28,82%)	:	<u>2.683.690.102 +</u>
Harga jual	:	11.995.591.910
Harga jual per-piece tas	:	Rp.319.652 (dibulatkan)

5. Penentuan harga jual pada kondisi khusus dilakukan dengan mempergunakan analisa relevant cost. Rumus dasar penentuan harga ini adalah:

$$\text{Special Condition Pricing} \geq \text{Relevant Cost}$$

6. Penentuan harga untuk pesanan khusus, dimana kriteria untuk menentukan suatu pesanan khusus diterima atau ditolak adalah: pesanan diterima jika *revenue differential* (pendapatan yang akan diterima) lebih besar dibandingkan

dengan *cost differential* (kos yang diperkirakan) dan sebaliknya ditolak jika *revenue differential* lebih kecil dibandingkan dengan *cost differential*.

Revenue differential = Rp.298.500

Cost differential = Rp.247.763

Kesimpulannya diterima karena *Revenue differential* > *Cost differential*.

7. Harga jual per-unit pada pemesanan setengah dari *capacity* produk yang dihasilkan adalah sebesar Rp.309.076 dan bila perusahaan memproduksi pesanan tersebut akan mendapatkan *revenue* sebesar Rp.309.076.000.

Ada beberapa keterbatasan dalam skripsi ini, sehingga menyebabkan skripsi ini kurang sempurna, antara lain:

1. Dalam memperhitungkan kos produksi penulis tidak memisahkan kos tetap, kos variabel, dan kos semi-variabel ke dalam kos tetap dan kos variabel. Dengan tidak memisahkan hal tersebut, dapat membuat perhitungan kos produksi sedikit lebih besar dari yang seharusnya.
2. Penulis banyak menggunakan angka yang diasumsikan atau tidak menggunakan data yang sesungguhnya. Oleh karena itu, penulis hanya bisa membuat model mengenai bagaimana cara menentukan harga penjualan pada kondisi normal ataupun kondisi khusus. Angka-angka yang dihasilkan melalui model ini, tidak dapat dipergunakan langsung oleh perusahaan.
3. Penulis tidak mencantumkan besarnya biaya untuk aktiva tidak berwujud, karena berdasarkan hasil wawancara dengan pihak

manajemen PT “X” mereka tidak mengetahui secara pasti biaya atas aktiva tidak berwujud yang mereka miliki, sehingga perhitungan kos produksi kurang akurat.

5.2 Saran

1. Perusahaan sebaiknya melakukan pemisahan kos produksi yang *relevant* dan *irrelevant*, sehingga perhitungan total kos produksi kurang akurat.
2. PT “X” sebaiknya merinci dengan jelas taksiran kos bahan baku, kos tenaga kerja, dan kos overhead sehingga dapat diketahui tanggung jawab tiap bagian.
3. Perusahaan sebaiknya menyelenggarakan dokumen yang mencatat lama seorang pekerja mengerjakan suatu produk (job time ticket) dan berapa banyak bahan baku yang telah dihabiskan untuk mengerjakan suatu order. Hal ini dimaksudkan agar dapat diketahui besarnya kos produksi untuk suatu order yang telah selesai dikerjakan. Informasi ini dapat berguna bagi manajemen, jika ingin mengetahui kos produksi setiap order yang dikerjakan tanpa harus menunggu akhir perioda.

Saran-saran tersebut menurut penulis bermanfaat dalam usaha perusahaan untuk memperbaiki cara pembebanan kos produksi di dalam menentukan harga jual baik pada kondisi normal ataupun khusus. Namun demikian, semua saran tersebut hanya dimaksudkan sebagai bahan pertimbangan bagi manajemen perusahaan. Manajemen perusahaan sebaiknya mempertimbangkan biaya dan

manfaat dari saran yang penulis ajukan guna menentukan tindakan yang tepat dan berguna bagi perusahaan di masa yang akan datang.