

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam penentuan harga jual pada perusahaan sepatu ‘Asia Shoes’ dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti harga pokok produk, harga pasar, dan yang terakhir adalah laba yang diinginkan perusahaan. Sebelum menentukan harga jual tentu langkah pertama adalah menghitung harga pokok produk, setelah itu perusahaan tidak dapat sembarang menentukan harga jual karena faktor harga pasar harus diperhatikan karena bila perusahaan menjual produknya melebihi harga pasar maka perusahaan akan kalah bersaing dengan perusahaan lain, yang terakhir adalah laba yang diinginkan perusahaan, tentu besarnya laba yang diinginkan akan berpengaruh pada harga jual, karena dalam perhitungan harga jual harus ada komponen laba dalam perhitungannya.
2. Selama ini perusahaan belum dapat mencapai *target profit* yang diinginkan, jadi yang menjadi dasar dalam penentuan *profit* perusahaan selama ini adalah harga pasar, setelah perusahaan menghitung harga

pokok produk selanjutnya perusahaan menentukan besarnya *profit*, namun perusahaan tidak dapat menentukan sesuai keinginan karena perusahaan harus menigimbangi harga yang ditawarkan pesaing sehingga sering kali perusahaan harus menaikkan atau menurunkan besarnya *profit* bergantung keadaan pasar, hal ini menyebabkan berfluktuasinya laba yang diperoleh perusahaan.

3. Selama ini perusahaan menggunakan sistem tradisonal dalam perhitungan harga pokok produknya, yaitu dengan cara menjumlahkan komponen-komponen biaya produksi seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya listrik, air, telepon serta biaya tak terduga yang kemudian totalnya dibagi dengan total hasil produksi dalam bulan yang bersangkutan. Perusahaan juga belum melakukan pengendalian biaya produksi, sehingga perusahaan tidak dapat menekan biaya produksi.
4. Selama ini perusahaan belum menerapkan sistem *target costing* sehingga perusahaan tidak mempunyai acuan biaya produksi. Penulis dalam menerapkan sistem *target costing* dalam perusahaan menerapkan lima langkah dalam menerapkan *target costing* menurut Blocher, Lin, dan Chen (2002:156) sebagai berikut:
  - a. Tentukan harga pasar
  - b. Tentukan laba yang diinginkan

- c. Hitung *target cost* dengan cara mengurangi harga pasar dengan laba yang diinginkan
- d. Gunakan *value engineering* untuk mengidentifikasi cara untuk mengurangi biaya produk
- e. Gunakan *kaizen costing* dan pengendalian operasional untuk mengurangi biaya

Setelah menghitung *target cost* dengan menerapkan langkah-langkah diatas, penulis maka diketahui bahwa *target cost* adalah sebesar Rp 21.242 dimana perhitungan *target cost* tersebut menggunakan harga pasar (*market price*) yang diambil dari harga pasar produk buatan *China* yang harga jualnya setara dengan harga pokok produk perusahaan, sehingga setelah melakukan pengendalian biaya dengan penerapan *kaizen costing* yaitu dengan cara devulkanisasi karet sisa perusahaan tetap tidak dapat mencapai *target cost*.

Penulis menerapkan sistem *kaizen costing* dalam upaya pengendalian biaya, yang dilakukan penulis adalah dengan melakukan proses devulkanisasi yaitu pengolahan kembali sisa-sisa karet hasil produksi yang akan dibuang oleh perusahaan, dan ternyata proses devulkanisasi ini berhasil menurunkan biaya produksi.

Perusahaan belum dapat mencapai *target cost* dengan *market price* yang berasal dari produk buatan *China*, lalu penulis mencoba menghitung

*target cost* dengan menggunakan harga pasar yang berasal dari produk buatan lokal, sehingga *target cost* menjadi Rp 24.250, dengan *target cost* tersebut proses devulkaniasasi sebaga upaya untuk mengurangi biaya produksi cukup untuk mencapai *target cost* tersebut, sehingga dapat disimpulkan bahwa perusahaan saat ini belum dapat menyaingi harga produk buatan *China* dengan *target profit* 15%, namun perusahaan dapat bersaing minimal dengan produsen yang berasal dari dalam negeri karena *target cost* dapat tercapai bila menggunakan harga pasar dari produsen dalam negeri, dan tentu saja laba yang diinginkan perusahaan yaitu sebesar 15% dari harga pokok dapat tercapai bahkan laba yang diperoleh oleh perusahaan dapat lebih dari 15% karena harga pokok produk setelah adanya proses devulkanisasi masih dibawah *target cost* dengan *market price* berasal dari produsen lokal.

## **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian serta pembahasannya, penulis menyampaikan beberapa saran yang dapat digunakan oleh perusahaan atau pihak-pihak yang membaca hasil penelitian ini sebagai berikut:

1. Perusahaan sebaiknya memperbaiki cara perhitungan harga pokok produk serta mengklasifikasikan biaya-biaya yang terjadi dalam perusahaan untuk mempermudah dalam perhitungan biaya produksi.

2. Sebaiknya perusahaan menerapkan sistem *target costing* agar perusahaan memiliki acuan biaya, sehingga bila *target cost* tidak tercapai maka perusahaan tidak akan diam saja dan berusaha agar dapat terus menekan biaya produksi.
3. Perusahaan sebaiknya terus menerapkan *kaizen costing* atau *continuous improvement* dalam hal yang sekecil apapun perusahaan harus dapat terus melakukan perbaikan agar pengendalian biaya dalam perusahaan dapat berjalan yang nantinya akan dapat menurunkan biaya produksi perusahaan. Penerapan *kaizen* bukan cuma dalam hal perbaikan proses produksi saja melainkan juga bagaimana perusahaan dapat menciptakan lingkungan kerja yang nyaman dan sehat.
4. Sebaiknya perusahaan terus mengikuti perkembangan terbaru dalam informasi dan teknologi, yang nantinya dapat membantu dalam upaya perbaikan yang berkelanjutan, sehingga dengan bertambahnya informasi maka perusahaan akan memiliki ide-ide baru dalam menciptakan pengendalian biaya.

Sebaiknya perusahaan saat ini melakukan proses devulkanisasi pada limbah karet atau karet-karet sisa karena terbukti akan dapat mengurangi biaya produksi perusahaan.