

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang penulis lakukan pada pabrik kerupuk Sari-Sari mengenai peranan target *costing* dan penetapan harga jual pada profitabilitas, penulis mencoba memuat simpulan dan saran seperti yang diuraikan dibawah ini.

5.1 Simpulan

Ada beberapa simpulan yang akan penulis uraikan berkenaan dengan penelitian ini:

1. Hasil analisis penggunaan target *costing* pada pabrik kerupuk Sari-Sari ini dapat berperan dengan baik, dan dapat ditunjukkan pada tahun 2010 biaya yang ditargetkan oleh pabrik ini sebesar 1,467,500,000 dan realisasi biaya pada tahun 2010 sebesar Rp 1,265,294,000, pada tahun 2011 pabrik ini menargetkan biaya sebesar Rp 1,552,550,000 dan realisasi biaya sebesar Rp 1,363,544,000, dan pada tahun 2012 biaya yang ditargetkan oleh pabrik ini sebesar Rp 1,532,050,000 dan realisasi biaya sebesar Rp 1,428,345,500. Realisasi biaya dari tahun 2010 hingga tahun 2012 tidak melebihi biaya yang ditargetkan. Dengan adanya sistem target *costing*, maka laba yang diperoleh oleh pabrik ini pada tahun 2010 ke tahun 2011 sebesar 29,02% dan laba yang diperoleh meningkat menjadi 29,75% pada tahun 2011 ke tahun 2012. Dan hal ini membuktikan bahwa hipotesis yang diajukan oleh penulis yaitu target *costing* berpengaruh terhadap profitabilitas dapat diterima.

2. Hasil analisis penetapan harga jual yang dilakukan oleh pabrik kerupuk Sari-Sari ditetapkan berdasarkan harga pokok penjualan (HPP) dan harga pasar. Penetapan harga jual pada tahun 2010 untuk kerupuk aci sebesar Rp 31,300 per bal dengan volume penjualan sebesar 25,200 bal, untuk kerupuk udang sebesar Rp 34,000 per bal sebanyak 25,200 bal, untuk kerupuk pasir sebesar Rp 24,100 per bal sebanyak 14,350 bal, dan untuk kerupuk pelangi sebesar Rp 28,400 per bal sebanyak 10,800 bal menghasilkan penjualan pada tahun 2010 sebesar Rp 2,298,115,000. Penetapan harga jual pada tahun 2011 untuk kerupuk aci sebesar Rp 32,650 per bal dengan volume penjualan sebesar 28,750 bal, untuk kerupuk udang sebesar Rp 36,450 per bal sebanyak 30,600 bal, untuk kerupuk pasir sebesar Rp 28,400 per bal sebanyak 16,200 bal, dan untuk kerupuk pelangi sebesar Rp 29,900 sebanyak 12,500 bal, serta 50 bal kerupuk pasir yang tidak terjual di tahun 2010 sudah terjual di tahun 2011 dengan harga sebesar Rp 24,100 per bal sehingga menghasilkan penjualan pada tahun 2011 sebesar Rp 2,889,092,500. Dan penetapan harga jual pada tahun 2012 untuk kerupuk aci sebesar Rp 33,900 per bal dengan volume penjualan sebesar 28,800 bal, untuk kerupuk udang sebesar Rp 36,500 per bal sebanyak 27,000 bal, untuk kerupuk pasir sebesar Rp 28,400 per bal sebanyak 16,200 bal, dan untuk kerupuk pelangi sebesar Rp 29,900 sebanyak 21,600 bal, serta 50 bal kerupuk aci yang tidak terjual di tahun 2011 sudah terjual di tahun 2012 dengan harga sebesar Rp 28,800 per bal dan 100 bal kerupuk pelangi dengan harga Rp 29,900 per bal sehingga menghasilkan penjualan pada tahun 2012 sebesar Rp 3,072,362,500. Penjualan yang dilakukan pada tahun 2010 hingga 2012 memberikan laba bagi pabrik kerupuk Sari-Sari sehingga menghasilkan tingkat laba sebesar 29,02% pada

tahun 2010 ke tahun 2011 dan laba meningkat menjadi 29,75% pada tahun 2011 ke tahun 2012. Penetapan harga jual yang telah dilakukan oleh pabrik ini tidak dapat menghasilkan laba jika pabrik ini tidak ada aktivitas yang dilakukan yaitu penjualan. Maka dengan demikian hipotesis yang diajukan oleh penulis yaitu penetapan harga jual berpengaruh terhadap profitabilitas tidak diterima.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian ini, ada beberapa saran yang ingin disampaikan penulis, yaitu:

1. Bagi Perusahaan (Bagian Keuangan)

Perusahaan sebaiknya terus menerapkan sistem target *costing*, agar laba yang diperoleh menjadi maksimal dengan adanya penargetan biaya sebelum melakukan proses pembuatan produk. Karena dengan menerapkan sistem target *costing* akan membuat tingkat laba yang diperoleh oleh perusahaan semakin meningkat.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebaiknya peneliti perlu melakukan penelitian terhadap variabel-variabel lain yang berperan lebih besar pada profitabilitas seperti volume penjualan, permintaan konsumen, dan lain-lain sehingga dapat diketahui lebih jelas variabel mana yang paling berperan pada profitabilitas.

5.3 Keterbatasan

Peneliti pun menyadari terdapat beberapa keterbatasan, yaitu:

1. Waktu penelitian yang relatif singkat yaitu hanya beberapa bulan dan data yang diberikan oleh perusahaan terbatas, sehingga adanya keterbatasan dalam pengumpulan dan pengolahan data.
2. Lokasi Penelitian yang berada di Garut membuat penulis kesulitan untuk memperoleh data dari perusahaan karena penulis harus mendatangi perusahaan untuk memperoleh data tersebut.
3. Hasil yang lebih baik bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk lebih mempertimbangkan keterbatasan yang ada dalam penelitian ini. Penelitian ini hanya menggunakan sampel dalam jangka waktu periode yang relatif pendek yakni selama 3 tahun mulai dari tahun 2010-2012 sehingga hasilnya kurang baik yaitu untuk membandingkan tingkat labanya terlalu sedikit. Maka untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambahkan jangka waktu periode lebih dari 3 tahun.