

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari penelitian dan pembahasan yang sudah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. PT Cipta Gumilang di dalam menetapkan harga jual hanya dilihat berdasarkan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi tanpa adanya penekanan biaya lagi, sehingga diperoleh harga pokok penjualan sebesar Rp 31.902,77. Dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan sebesar 15%, maka perusahaan menetapkan harga jualnya menjadi Rp 36.688,26 sehingga biasanya dibulatkan menjadi Rp 37.000,00/pc nya. Diasumsikan penjualan selama satu bulan nya adalah sebanyak 6000 pcs atau 500 lusin, maka keuntungan yang diperoleh perusahaan yaitu sebesar Rp 30.583.380 jika dihitung per tahun maka perusahaan memperoleh Rp 367.900.560
2. Setelah dilakukan penerapan *target costing*, maka perusahaan menekan biaya produksinya tanpa menghilangkan fungsi yang sudah ada sebelumnya. Sehingga diperoleh harga pokok penjualan nya yaitu Rp 29.200,88 dan harga jual yang ditetapkan perusahaan adalah sama Rp 37.000,00 maka perusahaan akan memperoleh selisih laba penjualan adalah sebesar Rp 7799,12/pc nya. Jika diasumsikan penjualan selama satu bulan adalah 500 lusin atau 6000 pcs,

maka laba yang didapat perusahaan selama satu bulan adalah Rp 46.794.720,00 dan selama setahun nya adalah sebesar Rp 561.536.640

3. Keuntungan yang diperoleh perusahaan selama satu tahun antara tidak menggunakan metode *target costing* dan menggunakan metode tersebut, terlihat cukup signifikan. Selisihnya adalah Rp 193.636.080,00 sehingga untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar, perusahaan dapat memakai alternatif metode *target costing* ini tanpa menghilangkan fungsi yang sudah ada sebelumnya.

## 5.2 Saran

Setelah dilakukan penelitian , pembahasan dan pengujian hipotesis pada PT. Cipta Gumilang Sentosa, serta berdasarkan kesimpulan yang dihasilkan sebelumnya, maka penulis mengemukakan beberapa saran yang bisa digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan ke depannya:

1. Sebaiknya perusahaan bisa menerapkan metode *target costing* tanpa menghilangkan fungsi produk tersebut. Seperti yang telah diuji sebelumnya, cara perusahaan menerapkan metode ini yaitu dengan cara mengganti jenis bahan yang digunakan menjadi bahan yang tetap berkualitas baik tetapi dengan harga yang lebih murah, lalu perusahaan dapat mengurangi kancing yang biasanya di dalam 1 kaos menggunakan 3 pcs kancing ,maka untuk mengurangi biaya yang dipakai perusahaan bisa hanya menggunakan 2 pcs kancing. Hal ini memang seakan mengurangi bahan yang dipakai, tetapi tidak akan mengurangi nilai guna dalam produk tersebut.

2. Perusahaan juga sebaiknya dapat mencari informasi terlebih dahulu sebelum menetapkan harga pokok penjualannya, tidak hanya dilihat dari seberapa besar biaya yang diperlukan dalam proses produksi. Karena jika demikian, perusahaan tidak akan dapat maksimal dalam memperoleh keuntungan karena bisa jadi harga jual yang ditetapkan perusahaan dapat lebih mahal dari harga pasar.