

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang penulis lakukan pada perusahaan “X” mengenai peranan analisis laba dalam menetapkan harga jual, penulis mencoba memuat simpulan dan saran seperti yang diuraikan dibawah ini.

5.1 Simpulan

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

1. Metode perhitungan harga jual yang diterapkan perusahaan, persentase laba yang diperoleh berbeda-beda tiap groupnya. Untuk group Generik, perusahaan menetapkan harga jual produknya sebesar 110-120% dari harga pokok pembelian, sehingga laba kotor yang diperoleh dapat diestimasi sekitar 10-20%.

Untuk Group-1, perusahaan menetapkan harga jual produknya sebesar 110% dari harga pokok pembelian, sehingga laba kotor yang diperoleh dapat diestimasi sekitar 10%.

Untuk Group-2, perusahaan menetapkan harga jual produknya sebesar 120% dari harga pokok pembelian, sehingga laba kotor yang diperoleh dapat diestimasi sekitar 20%.

Untuk Group-3, perusahaan menetapkan harga jual produknya sebesar 120% dari harga pokok pembelian, sehingga laba kotor yang diperoleh dapat diestimasi sekitar 20%. Sedangkan untuk group HP-Gen, Narkotika dan OKT, perusahaan

menetapkan harga jual produknya sebesar 110-120% dari harga pokok pembelian, sehingga laba kotor yang diperoleh dapat diestimasi sekitar 10-20%.

Penetapan harga jual yang diterapkan perusahaan juga berfungsi sebagai patokan atau dasar penentuan laba kotor. Produk yang dijual tidak boleh kurang dari ketentuan metode yang diterapkan, akan tetapi perusahaan diperkenankan menjual produk diatas persentase penetapan harga jual dengan situasi dan kondisi tertentu bila memungkinkan.

2. Analisis laba kotor dapat dijadikan sebagai salah satu alat dalam menetapkan harga jual. Dimana setelah dianalisis selisih dan perubahan laba kotor yang terjadi, maka ditemukan selisih-selisih baik yang menguntungkan (*favorable*) maupun yang tidak menguntungkan (*unfavorable*). Setelah itu dapat diketahui faktor-faktor penyebab kenaikan dan penurunan laba kotor yang terjadi tiap periodenya. Terutama selisih yang diakibatkan oleh faktor internal, salah satunya adalah melalui penetapan harga jual yang diterapkan oleh perusahaan.

Dari pencapaian laba kotor yang telah terjadi, Persentase rata-rata laba kotor yang diketahui pada periode Juni & Juli, Juli & Agt, dan Agt & Sept masing-masing sebesar 16,96%; 16,88%; dan 16,96%. Dari persentase tersebut dapat diketahui bahwa hasil pencapaian laba kotor perusahaan cukup stabil dengan metode penetapan harga jual yang telah diterapkan.

Setelah dianalisis lebih lanjut, perusahaan dapat mengambil tindakan yang tepat jika pencapaian laba tersebut kurang optimal yaitu menaikkan standar penetapan harga dengan memperhitungkan harga produk dipasaran.

5.2 Saran

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

1. Perusahaan sebaiknya terus memperhatikan kinerjanya dalam menetapkan harga jual produknya. Harga yang ditetapkan tersebut harus mampu bersaing dengan perusahaan pesaing yang sejenis agar penjualan, volume penjualan, dan komposisi penjualan dapat meningkat sehingga laba yang optimal dapat dicapai oleh perusahaan.
2. Perusahaan sebaiknya perlu untuk merencanakan anggaran laba dan anggaran biaya agar aliran keuangan perusahaan teratur dan memiliki target dan arah yang jelas. Hal ini perlu dilakukan agar laba yang dihasilkan menjadi optimal dan gampang untuk dievaluasi jika terjadi ketidaksesuaian hasil laba yang diinginkan.
3. Perusahaan sebaiknya menganalisis faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi laba kotor sehingga dapat dilakukan tindakan mengenai hal apa saja yang harus ditingkatkan atau diturunkan dalam meningkatkan laba kotor.