

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang penulis lakukan pada perusahaan “Y” mengenai peranan analisis laba kotor terhadap penilaian efisiensi dan efektifitas bagian produksi dan penjualan, penulis mencoba memuat simpulan dan saran seperti yang diuraikan dibawah ini.

5.1 Simpulan

Ada beberapa Simpulan yang dapat penulis uraikan berkenaan dengan penelitian ini, yaitu:

1. Hal-hal yang menyebabkan adanya perubahan laba kotor disebabkan oleh karena adanya peningkatan atau penurunan dari komponen penjualan dan komponen harga pokok penjualan. Pada periode September & Oktober serta November & Desember perusahaan mengalami kenaikan laba kotor masing – masing sebesar Rp 56.851.512 (*Favorable*) dan Rp 22.767.414 (*Favorable*) artinya bahwa perusahaan mengalami selisih yang menguntungkan, sedangkan yang terjadi pada periode Oktober & November perusahaan mengalami penurunan laba kotor sebesar Rp 12.888.345 (*Unfavorable*) dimana perusahaan mengalami selisih yang tidak menguntungkan.

Peningkatan dan penurunan laba kotor tersebut disebabkan oleh karena adanya peningkatan dan penurunan penjualan dan harga pokok penjualan. Dari hasil perhitungan terlihat adanya kenaikan Penjualan periode September & Oktober sebesar Rp 113.260.350 (*Favorable*) dan untuk periode November & Desember

terjadi kenaikan penjualan sebesar Rp 24.580.500 (*Favorable*) artinya bahwa perusahaan mengalami selisih yang menguntungkan. Sedangkan untuk periode Oktober & November terjadi penurunan penjualan sebesar Rp 32.821.950 (*Unfavorable*) artinya perusahaan mengalami selisih yang merugikan.

Terjadinya peningkatan dan penurunan Harga Pokok Penjualan terjadi pada periode September & Oktober, sebesar Rp 56.408.838 (*Favorable*) dan periode November & Desember sebesar Rp 1.813.086 (*Favorable*) dimana perusahaan mengalami selisih harga pokok penjualan yang menguntungkan, sedangkan pada periode Oktober & November perusahaan mengalami kenaikan Harga Pokok Penjualan dimana perusahaan mengalami selisih penjualan yang tidak menguntungkan atau *unfavorable variance* sebesar Rp 1.813.086 (*Unfavorable*).

2. Analisis perubahan laba kotor dalam menilai efisiensi dan efektivitas bagian produksi dan bagian penjualan. Pada bagian produksi, dapat dikatakan bahwa terjadi peningkatan efisiensi pada periode November dibandingkan Oktober yang ditunjukkan dengan angka selisih hpp yang menunjukkan selisih yang tidak menguntungkan (*unfavorable*) sebesar Rp 19.933.605. Serta terjadi penurunan efisiensi pada periode Oktober dibandingkan September dan Desember yang ditunjukkan dengan angka selisih harga hpp yang menunjukkan selisih yang menguntungkan (*favorable*) berturut-turut sebesar Rp 56.408.838 dan Rp 1.813.086. Sedangkan untuk penilaian efektifitas bagian produksi, indikatornya adalah berdasarkan volume dari harga pokok produk yang dijual. Penilaian kinerja bagian produksi memberikan indikasi adanya penurunan efektifitas pada periode Oktober hingga Desember, karena unit yang diproduksi untuk periode Oktober dan Desember semakin besar dibandingkan bulan

sebelumnya bila dikaitkan dengan adanya kenaikan harga pokok produk, sedangkan unit yang diproduksi untuk periode November semakin kecil dibandingkan bulan sebelumnya bila dikaitkan dengan adanya penurunan harga pokok produk. Hal ini juga ditunjukkan dengan adanya selisih volume Hpp yang menguntungkan pada periode Oktober dan Desember masing-masing sebesar Rp 65.790.900 dan Rp 5.321.955 serta menunjukkan selisih volume Hpp yang tidak menguntungkan pada periode November yaitu sebesar Rp 31.307.528. Untuk bagian penjualan, tolak ukur yang digunakan untuk menilai efektifitasnya berdasarkan analisis laba kotor adalah dengan menggunakan selisih volume penjualan. Berdasarkan selisih volume penjualan, didapatkan bahwa bagian penjualan telah bekerja dengan lebih efektif atau terjadi peningkatan efektifitas pada bulan Oktober dan Desember, yang ditunjukkan oleh selisih volume penjualan yang menunjukkan selisih yang menguntungkan (*favorable*) berturut turut sebesar Rp 94.721.550 dan Rp 8.421.750. Namun bekerja dengan tidak lebih efektif atau terjadi penurunan efektifitas pada periode November, yang ditunjukkan oleh selisih volume penjualan yang menunjukkan selisih yang tidak menguntungkan (*unfavorable*) sebesar Rp 49.720.464. Untuk penilaian atas efisiensi bagian penjualan, tidak akan dilakukan dalam penelitian ini karena penilaian efisiensi bagian penjualan akan melibatkan biaya penjualan yang tidak termasuk dalam perhitungan laba kotor ini.

5.2 Saran

Ada beberapa saran yang ingin penulis sampaikan berkenaan dengan penelitian ini, yaitu:

1. Perusahaan sebaiknya menggunakan analisis perubahan laba kotor dalam menilai kinerja produksi dan penjualan, sehingga pihak manajemen dapat mengetahui kelemahan-kelemahan yang terjadi di dalam perusahaan sehingga dapat segera dilakukan perbaikan atau tindakan – tindakan di masa yang akan datang.
2. Perusahaan sebaiknya menganalisis hal-hal apa saja yang dapat mempengaruhi laba kotor sehingga dapat dilakukan tindakan mengenai hal apa saja yang harus ditingkatkan, serta hal apa saja yang harus diturunkan dalam meningkatkan laba kotor.
3. Sebaiknya perusahaan mengendalikan biaya produksi untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi, seperti mengurangi biaya-biaya seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik, yang dapat meningkatkan harga pokok produk yang dijual (HPP) serta mengurangi laba kotor perusahaan.