

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

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

5.1 Simpulan

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

1. Hal-hal yang menyebabkan adanya selisih laba kotor disebabkan oleh karena adanya peningkatan atau penurunan dari selisih hasil penjualan dan selisih harga pokok penjualan.

Dari hasil perhitungan menunjukkan bahwa pada tahun 2011 perusahaan mengalami penurunan laba kotor dibandingkan pada tahun 2010 serta pada tahun 2012 dibandingkan pada tahun 2011 secara berturut-turut sebesar Rp 900.014.510 dan Rp 198.691.590 yang menunjukkan selisih yang tidak menguntungkan (*unfavorable*). Hal ini disebabkan karena adanya kenaikan penjualan secara berturut-turut sebesar Rp 1.046.971.700 dan Rp 800.382.220 pada tahun 2011 dibandingkan tahun 2010 serta tahun 2012 dibandingkan 2011 yang menunjukkan selisih yang menguntungkan (*favorable*) dan kenaikan harga pokok penjualan

secara berturut-turut sebesar Rp 1.946.986.210 dan Rp 999.073.810 yang menunjukkan selisih yang tidak menguntungkan (*unfavorable*).

2. Analisis laba kotor dalam menentukan penyebab perubahan atau selisih laba kotor. Dari hasil perhitungan menunjukkan bahwa adanya kenaikan penjualan pada tahun 2011 dibandingkan pada tahun 2010 serta pada tahun 2012 dibandingkan 2011 dikarenakan karena adanya kenaikan harga jual per unit, sehingga menunjukkan selisih yang menguntungkan (*favorable*) secara berturut-turut sebesar Rp 679.152.899,8 dan Rp 527.492.707,7 dan adanya peningkatan volume penjualan pada tahun 2011 dibandingkan pada tahun 2010 serta pada tahun 2012 dibandingkan 2011 secara berturut-turut sebesar Rp 367.818.798 dan Rp 272.889.511,3 yang menunjukkan selisih yang menguntungkan (*favorable*).

Dari sisi harga pokok penjualan, kenaikan harga pokok penjualan pada tahun 2011 dibandingkan pada tahun 2010 serta pada tahun 2012 dibandingkan pada tahun 2011 dikarenakan adanya kenaikan harga pokok per unit, sehingga menunjukkan selisih yang tidak menguntungkan (*unfavorable*) secara berturut-turut sebesar Rp 1.637.652.858 dan Rp 747.171.733,4 dan adanya peningkatan volume harga pokok penjualan pada tahun 2011 dibandingkan pada tahun 2010 serta pada tahun 2012 dibandingkan 2011 secara berturut-turut sebesar Rp 309.333.352,8 dan Rp 251. 902.076,4 yang menunjukkan selisih yang tidak menguntungkan (*unfavorable*).

Dari sisi volume bersih menunjukkan bahwa pada tahun 2011 dibandingkan pada tahun 2010 serta pada tahun 2012 dibandingkan pada tahun 2011 mengalami selisih yang menguntungkan (*favorable*) secara berturut-turut sebesar

Rp 58.485.445,2 dan Rp 20.987.434,9. Hal ini dikarenakan adanya selisih yang menguntungkan (*favorable*) pada tahun 2011 dibandingkan pada tahun 2010 serta pada tahun 2012 dibandingkan pada tahun 2011 pada selisih volume harga pokok penjualan secara berturut-turut sebesar Rp 309.333.352,8 dan 251.902.076,4 dan selisih yang menguntungkan (*favorable*) pada tahun 2011 dibandingkan pada tahun 2010 serta pada tahun 2012 dibandingkan pada tahun 2011 pada selisih volume penjualan secara berturut-turut sebesar Rp 367.818.798 dan Rp 272.889.511,3.

3. Peranan analisis laba kotor dalam menilai efisiensi dan keefektifan bagian produksi dan bagian penjualan.

Indikator yang digunakan untuk menilai efisiensi bagian produksi adalah selisih harga pokok penjualan per unit. Berdasarkan selisih harga pokok penjualan per unit, didapatkan bahwa terjadi kenaikan harga pokok penjualan per unit pada tahun 2011 dibandingkan pada tahun 2010 dan pada tahun 2012 dibandingkan pada tahun 2011 yang menunjukkan selisih yang tidak menguntungkan (*unfavorable*) secara berturut-turut sebesar Rp. 1.637.652.858 dan Rp 747.171.733,4. Hal ini dapat berarti bahwa bagian produksi telah bekerja secara tidak efisien pada tahun 2011 dan pada tahun 2012, sedangkan untuk penilaian keefektifan bagian produksi indikatornya adalah berdasarkan selisih volume harga pokok penjualan. Penilaian kinerja bagian produksi memberikan indikasi adanya kenaikan volume harga pokok penjualan pada tahun 2011 dibandingkan pada tahun 2010 dan pada tahun 2012 dibandingkan pada tahun 2011 yang menunjukkan selisih yang tidak menguntungkan (*unfavorable*) secara

berturut-turut sebesar Rp 309.333.352,8 dan Rp 251.902.076,4. Hal ini dapat berarti bahwa bagian produksi telah bekerja secara tidak efektif pada tahun 2011 dan pada tahun 2012.

Indikator yang digunakan untuk menilai efisiensi bagian penjualan adalah selisih harga jual per unit. Berdasarkan selisih harga jual per unit, didapatkan bahwa terjadi kenaikan harga jual per unit pada tahun 2011 dibandingkan pada tahun 2010 dan pada tahun 2012 dibandingkan pada tahun 2011 yang menunjukkan selisih yang menguntungkan (*favorable*) secara berturut-turut sebesar Rp 679.152.899,8 dan Rp 527.492.707,7. Hal ini dapat berarti bahwa bagian penjualan telah bekerja secara efisien pada tahun 2011 dan pada tahun 2012, sedangkan untuk penilaian keefektifan bagian penjualan indikatornya adalah berdasarkan selisih volume penjualan. Penilaian kinerja bagian penjualan memberikan indikasi adanya kenaikan volume penjualan pada tahun 2011 dibandingkan pada tahun 2010 dan pada tahun 2012 dibandingkan pada tahun 2011 yang menunjukkan selisih yang menguntungkan (*favorable*) secara berturut-turut sebesar Rp 367.818.798 dan Rp 272.889.511,3. Hal ini dapat berarti bahwa bagian penjualan telah bekerja secara efektif pada tahun 2011 dan pada tahun 2012.

5.2 Saran

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

1. Perusahaan sebaiknya menggunakan analisis laba kotor dalam menilai kinerja bagian produksi dan bagian 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 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 penjualan (HPP) serta mengurangi laba kotor perusahaan.