

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dijelaskan penulis mengenai analisis laba kotor dalam menetapkan harga jual pada PD. Alam Aneka Aroma, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis perubahan harga jual menunjukkan perubahan yang positif menandakan bahwa adanya kenaikan harga dan menguntungkan bagi perusahaan. Dimana dalam menetapkan perubahan harga jual perusahaan dipengaruhi beberapa faktor yaitu naiknya harga pemakaian bahan baku pada tahun 2013, sehingga kuantitas penjualan menurun serta meningkatnya biaya produksi pada tahun 2013. Perubahan harga jual yang terjadi selama periode tahun 2012-2013 sebesar Rp 694.567.000,00.
2. Analisis perubahan kuantitas produk yang dijual menunjukkan perubahan yang negatif menandakan bahwa adanya penurunan kuantitas produk penjualan dan merugikan bagi perusahaan. Dimana target penjualan untuk beberapa produk perusahaan mengalami penurunan penjualan yang cukup tinggi, hal ini dikarenakan adanya perubahan harga jual yang cukup signifikan dan berdampak pada aktivitas penjualan. Perubahan kuantitas produk yang dijual selama periode tahun 2012-2013 sebesar Rp 692.204.200,00.
3. Analisis perubahan harga pokok penjualan per unit produk menunjukkan perubahan yang positif menandakan bahwa adanya kenaikan harga pokok

penjualan per unit. Kenaikan terjadi dipengaruhi oleh pemakaian bahan baku dimana bahan baku sulit didapatkan. Perubahan harga pokok penjualan per unit selama periode tahun 2012-2013 sebesar Rp 469.951.594,00.

4. Analisis perubahan kuantitas harga pokok penjualan menunjukkan bahwa adanya penurunan kuantitas volume menandakan keadaan yang menguntungkan bagi perusahaan, dan aktivitas produksi berjalan dengan baik.
5. Analisis laba kotor dapat dijadikan alat dalam menetapkan harga jual, dimana perusahaan dapat melihat perubahan laba kotor yang terjadi ketika menaikkan harga produk dan dapat terlihat dampaknya terhadap kuantitas penjualan produk yang dipasarkan akan menurun atau mengalami kenaikan. Sehingga perusahaan dapat mempertimbangkan kembali dalam penetapan harga jual produknya.

5.2 Saran

Penulis mencoba memberikan saran-saran yang sekiranya dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan:

1. Sebaiknya perusahaan perlu membuat laporan laba rugi yang lebih detail lagi (per jenis produk perusahaan) sehingga informasi mengenai kondisi penjualan produk perusahaan dapat lebih terkontrol dan lebih mempermudah manajemen perusahaan dalam mengembangkan strategi pemasaran.
2. Perusahaan perlu membuat analisis perubahan laba kotor untuk setiap periode, dengan adanya laporan perubahan laba kotor setiap tahunnya dapat membantu manajemen perusahaan dalam mengontrol penjualan, serta bagi pihak

manajemen dapat membantu dalam proses pengambilan keputusan dalam hal penentuan strategi sehingga dapat meningkatkan tingkat laba.

3. Perusahaan perlu lebih memerhatikan dalam penetapan harga produknya. Harga yang ditetapkan diharapkan dapat bersaing dengan produk pesaing yang sejenis agar dapat meningkatkan kuantitas penjualan, serta dapat menghindari terlalu tingginya harga jual.