

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang didapat pada bab IV, penulis telah melihat bahwa hubungan harga jual dalam persaingan harga menghadapi daya saing usaha sangat dipengaruhi oleh perhitungan harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan pun terdiri dari banyak komponen yang saling terkait di dalamnya sehingga membentuk suatu kesatuan. Maka pada akhirnya kesimpulan yang dapat ditarik oleh penulis adalah sebagai berikut :

1. CV Inti Jaya Sukses dalam menggolongkan biaya produksi dan non produksi masih kurang efisien, CV Inti Jaya Sukses membagi biaya tersebut dengan cara :

a. Biaya bahan baku

Biaya bahan baku terdiri dari harga, kuantitas, dan kualitas bahan baku, dimana harga bahan baku per pesanan ditetapkan berdasarkan perhitungan yang ada dalam pembahasan bab IV, harga bahan baku (kertas, karton) pun berdasarkan harga yang berlaku di pasaran pada saat penyusunan dengan memperhatikan kemungkinan terjadinya kenaikan harga bahan baku. Pembelian bahan baku pun biasa dilakukan di toko kertas langganan perusahaan dimana supplier kertas ini memberikan

kemudahan bagi perusahaan dalam masalah pembayaran. Perusahaan memakai jenis bahan baku dan beberapa bahan lainnya dengan kualitas yang baik dan bermutu tinggi.

a. Biaya jasa cetak

Biaya jasa cetak terdiri dari ongkos cetak, *plate*, *mountage*, tinta, penyusutan mesin, biaya tenaga kerja operator dan asisten mesin cetak, serta bahan-bahan penunjang lainnya. Perhitungan untuk biaya jasa cetak per pesanan ditetapkan berdasarkan perhitungan yang ada dalam pembahasan bab IV. Mesin cetak yang digunakan oleh perusahaan sangat berguna dalam produktivitas pekerjaan.

b. Biaya *finishing*

Biaya *finishing* terdiri dari upah untuk pekerja borongan bagian finishing, biaya tenaga kerja yang ahli dalam mesin *finishing*, biaya penyusutan mesin untuk proses *finishing*, biaya-biaya yang termasuk bagian *finishing*. Pada proses *finishing* dalam percetakan ada banyak sekali yang termasuk ke dalamnya, seperti : potong, lipat, susun komplit, jahit benang, jahit kawat, *shrink wrap*, *spot UV*, *UV*, *laminating glossy*, *laminating dofe*, ekspedisi, dan biaya *packing*. Perhitungan untuk biaya *finishing* ada di dalam pembahasan bab IV. Mesin *finishing* yang digunakan oleh perusahaan membantu dalam produktivitas pekerjaan.

c. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya ini terdiri dari gaji karyawan kantor, uang makan staff dan

borongan, biaya pengambilan pemilik, biaya ATK dan perlengkapan, biaya kendaraan dan transportasi, biaya pemeliharaan kantor, biaya sewa, bunga bank, dan biaya lain-lain. Perhitungan biaya administrasi dan umum hampir sama setiap bulannya, dari penetapan harga jual yang dilakukan sudah termasuk ke dalam perhitungan untuk keperluan biaya administrasi dan umum.

1. Dalam perhitungan harga pokok penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, penulis menyertakan dua contoh perhitungan biaya yang berbeda. Dimana perusahaan mendapatkan order cetak dari Buku Magic Crystal, dan untuk Buku My Body perusahaan tidak dapat mendapatkan order cetakan tersebut. Penulis menganalisa perhitungan harga pokok penjualan dari dua contoh buku tersebut. Pada Buku My Body perusahaan tidak mendapatkan order cetakan karena perusahaan tidak berani mengambil resiko yang tinggi untuk pembuatan buku tersebut, perusahaan tidak mau menurunkan margin dibawah 15% dalam penetapan harga jual, banyaknya perusahaan yang bergerak dalam bidang yang sama mampu membuat buku tersebut (*soft cover*), sehingga perusahaan yang lain berani menurunkan margin mereka dengan tingkat resiko yang tinggi. Untuk Buku Magic Crystal perusahaan mendapatkan order untuk mencetak buku tersebut, perusahaan memenangkan daya saing usaha dengan perusahaan yang lain, dikarenakan pembuatan buku dengan *hard cover* masih sedikit perusahaan di Bandung ini yang bisa dalam pembuatannya, CV Inti Jaya Sukses biasa membuat buku

dengan *Hard Cover* karena pemilik perusahaan tersebut mempelajari proses pembuatannya dan hasilnya pun maksimal bagi para konsumen yang ada, perhitungan harga pokok penjualan untuk buku ini pun sudah efektif. Perhitungan harga pokok penjualan dari dua contoh buku diatas ada dalam pembahasan bab IV. Meskipun perhitungan harga pokok penjualan sudah efektif, tetapi perusahaan belum melakukan perhitungan secara detail untuk biaya *overhead* pabrik dan biaya produksi langsung lain-lain. Yang termasuk dalam perhitungan harga pokok penjualan perusahaan adalah biaya bahan baku, biaya jasa cetak, dan biaya *finishing*.

2. Penetapan harga jual yang dilakukan oleh perusahaan melihat dari anggaran berapa besarnya harga pokok penjualan yang ada, dan persentase mark-up (minimal 15%-20%). Perusahaan memberikan persentase mark-up dengan minimal 15% dan maximal 20%, di dalam persentase mark-up yang ada sudah termasuk perhitungan untuk biaya administrasi dan umum, pengembangan kantor, biaya bank dan laba yang sudah diperhitungkan. Selama ini pendapatan omset perusahaan minimum Rp 500.000.000 dalam satu bulannya. Dalam penetapan harga jual yang ada perusahaan sudah cukup efektif.
3. Cv Inti Jaya Sukses memiliki keunggulan-keunggulan dalam usahanya, sehingga dapat membantu perusahaan dalam menghadapi daya saing usaha. Ada dua faktor keunggulan CV Inti Jaya Sukses, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Yang termasuk dalam faktor internal adalah perhitungan harga pokok penjualan yang efektif, pembuatan buku dengan *hard cover*, mesin-

mesin yang membantu produktivitas, tenaga kerja yang ahli dan terampil, pemilik perusahaan yang ikut berperan dalam kegiatan produksi, pemilik perusahaan yang memiliki keahlian *printing* yang mendasar, pemilik perusahaan yang menjadi marketing perusahaan tersebut. Sedangkan faktor eksternal yaitu, relasi kerja dalam bidang yang sama, supplier kertas, kepercayaan konsumen, kepuasan konsumen.

4. Umumnya penentuan harga pokok penjualan dan harga jual ditentukan berdasarkan permintaan dan penawaran pasar. Dalam penentuan harga jual pemilik perusahaan selalu mempunyai ketetapan, yaitu *mark-up* untuk harga jual minimal 15%. Untuk mendapatkan suatu order cetak jumlah pesaing yang memasuki pasar, dan harga jual yang ditentukan pesaing merupakan contoh faktor-faktor yang sulit diramalkan, yang mempengaruhi pembentukan harga jual produk atau jasa di pasar. Satu-satunya faktor yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual adalah biaya. Biaya memberikan informasi batas bawah suatu harga jual yang diberikan, di bawah biaya penuh produk atau jasa, harga jual akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Sehingga peranan harga pokok penjualan yang tepat dan akurat akan membantu perusahaan untuk menetapkan harga jual dalam memenangi persaingan pasar yang ada.

4.2 Saran

Setelah menganalisa kenyataan yang ada di perusahaan dan

membandingkannya dengan teori-teori yang telah penulis dapatkan di bangku perkuliahan, maka penulis mencoba memberikan saran-saran dengan harapan data menjadi masukan yang berharga bagi perusahaan. Saran-saran yang dapat penulis ajukan adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan sebaiknya mengelompokkan biaya menjadi lima bagian yaitu : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead*, biaya produksi langsung lain-lain, dan biaya administrasi umum. Karena dengan diperolehnya data yang lebih spesifik untuk setiap bagiannya, maka dapat mendorong untuk terciptanya suatu data yang lebih akurat untuk digunakan dalam proses penentuan harga pokok penjualan, harga jual dan pengambilan keputusan.
2. Perhitungan harga pokok penjualan lebih terperinci untuk biaya yang dikeluarkan untuk suatu pesanan tertentu mulai dari pembelian bahan baku, biaya dalam proses yang dikeluarkan pada saat pengerjaan pesanan, biaya untuk finishing.
3. Dalam penetapan harga jual oleh perusahaan persentase mark-up yang dilakukan terlalu tinggi, mungkin dengan persentase minimal 12,5% sudah cukup untuk menutupi biaya yang lain.
4. Perusahaan memiliki tenaga kerja yang ahli untuk bagian akuntansi, supaya pemilik perusahaan tidak perlu melakukan semua perhitungan sendiri, hal ini dapat membantu dalam keunggulan perusahaan.

5. Perusahaan dalam melakukan perhitungan harga pokok penjualan lebih teliti supaya tidak terjadi kerugian dan berguna untuk menetapkan harga jual yang tepat dan akurat untuk memenangi daya saing usaha.
6. Dilakukanya koordinasi yang baik antara bagian produksi dengan bagian kantor, sehingga setiap konsumsi bahan baku dapat terkontrol dengan baik dan dapat mengurangi terjadinya selisih *stock* atau pembebanan material yang berlebih untuk suatu *project*-nya.
7. Diperlukannya pengendalian biaya bahan baku dengan baik untuk meminimalisir terjadinya inefisiensi bahan baku. Misalnya, terjadi pemborosan konsumsi kertas karena terjadinya kesalahan dalam pemotongan.
8. Diadakan rapat bulanan untuk memberikan motivasi bagi para karyawan dan memberikan masukan yang membangun.