

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada perusahaan “X” mengenai peranan perhitungan harga pokok produksi dalam menetapkan harga jual produk, penulis mencoba membuat kesimpulan dan saran sebagai berikut:

5.1 Kesimpulan

Terdapat beberapa kesimpulan yang dapat penulis uraikan berkenaan dengan penelitian ini, yaitu:

- 1) Penulis menemukan hal yang dirasakan kurang tepat dalam pengklasifikasian biaya-biaya yang terdapat dalam perusahaan. Perusahaan hanya mengklasifikasikan biaya-biaya yang ada ke dalam biaya produksi dan biaya umum dan administrasi.
- 2) Selama ini perusahaan telah melakukan perhitungan harga pokok produk sesuai dengan anggaran yang sudah ditetapkan perusahaan sebagai dasar untuk menetapkan harga jual. Hal tersebut terbukti dengan kemampuan perusahaan “X” bertahan dalam situasi pasar yang semakin sulit dan banyaknya pesaing-pesaing usaha sejenis.

Perusahaan “X” telah melakukan perhitungan harga pokok produknya dengan menjumlahkan unsur-unsur dalam biaya produksi dan biaya non produksi yang telah dianggarkan sebagai berikut:

- Biaya pembelian naskah
Biaya dimana perusahaan “X” melakukan pembelian naskah dari para penulis yang sudah memasukkan naskah ke dalam perusahaan dan dianggap layak terbit oleh sidang redaksi.
- Biaya *editing* dan *design layout*
Biaya *editing* dan *design layout* ini timbul dalam perusahaan untuk dapat menentukan spesifikasi buku yang akan diproduksi.
- Biaya bahan baku
Selama ini perusahaan telah menggunakan jenis bahan baku dan bahan penunjang lainnya yang berkualitas baik dan bermutu tinggi.
- Biaya jasa *film*
Biaya ini ditetapkan oleh pihak ketiga karena perusahaan belum mampu untuk membuat *film* sendiri dan harus melakukan kegiatan *outsourcing*.
- Biaya cetak
Biaya cetak ini terdiri dari: biaya cetak *cover*, *sheet blad* dan biaya cetak isi.
- Biaya *finishing*
Biaya finishing yang terdiri dari: biaya laminasi dof (*outsourcing*), *spot UV* (*outsourcing*), *embossed*, lipat, potong, susun, jahit benang, jahit kawat, pilung (*outsourcing*), *punch*, dan *shrink wrap*.
- Biaya promosi
Biaya untuk memperkenalkan produk terbaru dari perusahaan (khusus buku *hard cover*).

- Biaya distribusi barang
Biaya pengiriman atau pendistribusian barang.
- 3) Dengan telah menjumlahkan seluruh biaya yang telah disebutkan diatas, maka perusahaan telah melakukan perhitungan harga pokok produk dengan tepat. Dan perhitungan harga pokok produk yang tepat tersebut menjadi dasar bagi perusahaan untuk menetapkan harga jualnya.
 - 4) Dalam menetapkan harga jualnya, perusahaan menetapkan laba (*margin* keuntungan) sebesar 100 % dari harga pokok produk (ditambah biaya promosi (khusus *hard cover*) dan distribusi). Perusahaan telah melakukan perhitungan harga pokok dengan tepat sehingga besarnya laba yang ditetapkan dapat tercapai.

5.2 Saran

Setelah menganalisa kenyataan yang ada di perusahaan dan membandingkannya dengan teori-teori yang telah penulis dapatkan pada bangku kuliah, maka penulis mencoba untuk memberikan beberapa saran dengan harapan dapat menjadi masukan yang berguna bagi perusahaan. Saran-saran yang penulis ajukan adalah sebagai berikut:

- 1) Sebaiknya perusahaan mengklasifikasikan jenis-jenis biayanya ke dalam biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead*, biaya produksi serta biaya umum dan administrasi.
- 2) Sebaiknya perusahaan tidak menggabungkan biaya listrik, biaya *overhead*, dan biaya tenaga kerja ke dalam ongkos cetak dan ongkos *finishing*. Karena

jika biaya-biaya tersebut dapat lebih dirinci dengan jelas dan tidak menggabungkannya ke dalam ongkos cetak dan *finishing*, maka perusahaan dalam menghitung harga pokok produknya akan lebih teliti dan akan berdampak langsung dalam penetapan harga jual produk. Sehingga memudahkan perusahaan dalam melakukan efisiensi biaya yang ada, mengingat semakin banyaknya pesaing dan situasi pasar yang semakin sulit.

- 3) Sebaiknya perusahaan juga melakukan promosi untuk jenis buku yang *soft cover* sehingga buku yang berjenis *soft cover* yang dimaksud dapat lebih bersaing dipasaran baik dari segi penjualan maupun permintaan (kuantitas).
- 4) Ada baiknya juga bila perusahaan memberikan bonus kepada para karyawan sebagai imbalan atas tercapainya laba yang ditetapkan. Selain itu, hal tersebut juga dapat meningkatkan semangat para karyawan.