

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian tentang perhitungan harga jual untuk mengoptimalkan laba pada UMKM SURYAJI diatas, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Penetapan harga jual kendang pada UMKM SURYAJI mengikuti harga jual yang ada di pasaran tanpa mempertimbangkan biaya-biaya yang di keluarkan oleh UMKM SURYAJI. Biaya-biaya yang di keluarkan untuk memproduksi kendang pada UMKM SURYAJI ini cukup besar dan hal tersebut sangat mempengaruhi laba yang di hasilkan oleh UMKM SURYAJI, laba yang di hasilkan menjadi tidak optimal dan perusahaanpun akan mengalami kerugian apabila hal ini terjadi terus menerus.
2. Pada UMKM SURYAJI belum pernah menentukan harga jual kendang yang mempertimbangkan biaya-biaya yang di keluarkan untuk produksi karena UMKM SURYAJI masih menggunakan harga jual berdasarkan harga pasaran. Biaya-biaya yang di keluarkan oleh UMKM SURYAJI ini cukup besar sehingga harga jual yg di tetapkan masih rendah dan berakibat menurunnya laba yang cukup signifikan pada UMKM SURYAJI sehingga laba yang di hasilkan kurang maksimal. Harga yang ditetapkan UMKM SURYAJI yang cenderung tinggi setelah di bandingkan dengan metode *cost plus pricing* menggunakan 3 konsep (konsepbiaya total, konsep biaya produk, dan konsep biaya variabel). Hal ini menyebabkan terjadinya

penurunan terhadap volume penjualan dan laba yang mengalami penurunan.

3. Maka dari itu, penulis membuat perhitungan biaya-biaya produksi yang dikeluarkan UMKM SURYAJI dari setiap jenis kendang yang di produksi sehingga harga jual yang di tetapkan akan sesuai dengan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh UMKM SURYAJI. Cara yang dapat di gunakan untuk menyelesaikan permasalahan ini ialah dengan melakukan penurunan harga jual untuk kendang ukuran 30cm dan kendang ukuran 40cm, sedangkan untuk kendang ukuran 60cm harus dilakukan kenaikan harga. Hal ini didasari dengan perhitungan *cost plus pricing* yang telah dilakukan oleh peneliti pada UMKM SURYAJI.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, terdapat beberapa saran yang dapat dijadikan sebagai masukan dan pertimbangan yang berkaitan dengan penentuan harga jual produk, yaitu:

1. Perusahaan hendaknya memperhatikan penetapan harga jual dengan cara menghitung secara tepat dan akurat biaya yang mempengaruhi produksi serta besarnya laba yang diharapkan. Salah satu cara penetapan harga jual tersebut ialah menggunakan metode *cost plus pricing*.
2. Harga jual yang tinggi tidak baik bagi perusahaan karena bisa mengurangi minat konsumen untuk membeli sehingga volume penjualan menurun setiap tahunnya walaupun laba yang dihasilkan lebih besar dibandingkan kita menetapkan harga yang telah dihitung dan disesuaikan dengan laba

yang kita harapkan. Perusahaan perlu menetapkan harga jual yang tidak terlalu tinggi agar minat konsumen untuk membeli kendang lebih tinggi dengan menggunakan metode *cost plus pricing*, sehingga laba yang dihasilkan optimal.