

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian mengenai perhitungan harga jual diatas yang dilakukan di CV. SIDODADI dapat disimpulkan sebagai berikut, yaitu:

1. Harga jual produk setiap tahunnya mengalami kenaikan, hal tersebut berpengaruh terhadap laba yang diperoleh perusahaan.
2. CV. SIDODADI dalam menentukan harga jualnya masih berdasarkan perkiraan, sehingga laba yang didapat belum optimal.
3. Harga yang ditetapkan perusahaan cenderung rendah, hal tersebut dapat diketahui pada tahun 2014-2016 dihitung menggunakan metode *cost plus pricing*, yang hasilnya harga perusahaan dibawah harga perhitungan menggunakan rumus.. Sehingga berpengaruh terhadap laba yang diperoleh perusahaan, yakni laba yang dihasilkan belum sesuai laba yang diharapkan.
4. Berdasarkan perhitungan menggunakan metode *cost plus pricing* laba perusahaan lebih tinggi. Sehingga salah satu cara untuk menghadapi permasalahan harga jual tersebut adalah menaikkan harga jualnya sesuai dengan hasil perhitungan menggunakan metode *cost plus pricing* dengan menggunakan 3 konsep yaitu: konsep biaya total, konsep biaya produk dan konsep biaya variabel. Diharapkan penentuan harga jual menggunakan metode *cost plus pricing* dapat dijadikan perbaikan penentuan harga jual pada CV. SIDODADI.

B. Saran

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

1. Perusahaan hendaknya lebih memperhatikan dalam menentukan harga jual produknya dengan menggunakan metode penentuan harga jual yang semestinya, misalnya metode *cost plus pricing* sehingga harga jualnya lebih tepat. Selain itu, perusahaan juga memperhatikan harga dari pesaing.
2. Perusahaan sebaiknya meningkatkan persentase laba sehingga harga jual produknya juga meningkat, yang akan berpengaruh pada peningkatan laba perusahaan.