

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Hasil penelitian yang dilakukan terhadap penentuan harga jual tahu pada UD. Sumber Rejeki Blitar, dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Perusahaan dalam menetapkan harga jual cenderung tinggi. Hal ini disebabkan karena di dalam menentukan harga jual tahu, perusahaan belum menghitung dengan metode yang tepat.
2. Menghadapi permasalahan perusahaan dalam penentuan harga jual tersebut maka dapat dilakukan dengan cara menurunkan harga jual menggunakan metode *cost plus pricing* dengan konsep biaya total konsep biaya variabel, dan konsep biaya produk, diharapkan penentuan harga jual tahu dengan metode tersebut dapat dijadikan perbaikan harga jual tahu pada UD. Sumber Rejeki Blitar.
3. Adanya kenaikan presentase laba di setiap tahun, pada awal tahun 2012 perusahaan menginginkan laba sebesar 6%, tahun 2013 laba yang diinginkan 7%, tahun 2014 laba yang diinginkan 8%, tahun 2015 9% dan tahun 2016 menginginkan laba 10%. Dengan menaikkan prosentase laba, perusahaan dapat meningkatkan pendapatan perusahaan.
4. Harga jual tahu dari tahun 2012-2016 meningkat, maka hal ini berpengaruh terhadap laba yang mengalami peningkatan setiap tahunnya.

Dengan demikian harga jual produk tahu UD. Sumber Rejeki Blitar sudah cukup efektif, tetapi jika dilihat dari harga jual produk minimum, perusahaan masih tergolong sedikit lebih mahal dalam menentukan harga jual produknya. hal ini dapat berpengaruh terhadap peningkatan laba perusahaan. Salah satu cara yang dapat diambil dari perusahaan tersebut adalah menurunkan harga jual produk sesuai dengan harga yang sudah di hitung menggunakan metode *cost plus pricing* dengan menggunakan 3 konsep yaitu: konsep biaya total, konsep biaya variabel, dan konsep biaya produk.

B. SARAN

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis memberikan saran kepada UD. Sumber Rejeki Blitar antara lain sebagai berikut :

1. Perusahaan dalam menetapkan harga jual tahu jangan hanya berdasarkan faktor persaingan harga dengan perusahaan lain, tetapi juga harus menggunakan metode penentuan harga yang tepat yaitu salah satunya dengan menggunakan metode *cost plus pricing*. Dalam penelitian ini penulis menyarankan menggunakan Konsep Biaya Total karena dirasa lebih akurat dan efisien.
2. Untuk meningkatkan harga jual perusahaan, perusahaan dapat meminimalkan harga jual produk agar menarik minat konsumen untuk membeli tahu pada UD. Sumber Rejeki Blitar.

3. Perusahaan juga perlu meningkatkan prosentase laba perusahaan agar dapat meningkat setiap tahunnya dan memiliki target laba supaya perusahaan ada pencapaian dan perkembangan setiap tahunnya.
4. Meningkatkan harga jual produk setiap tahun agar laba perusahaan dapat meningkat di setiap tahunnya.