

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Dari hasil penelitian di UD. Karya Mandiri dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Harga jual produk selama 5 tahun terakhir yaitu dari tahun 2009-2013 tetap.
2. Penjualan yang terjadi selama 5 tahun terakhir yaitu antara tahun 2009-2013 selalu mengalami peningkatan. Di tahun 2009 penjualan 19.050 unit, tahun 2010 mencapai 19.320 unit, tahun 2011 mencapai 19.687 unit, tahun 2012 mencapai 19.963 unit dan di tahun 2013 mencapai 20.467 unit.
3. Dari hasil perhitungan beban pokok produksi yang telah dilakukan dengan menggunakan 3 metode, dapat diketahui bahwa:
  - a. Dengan menggunakan metode satuan produk beban pokok produksi untuk Kendang Jimbe dan Kendang Jawa lebih tinggi daripada harga jual.
  - b. Dengan menggunakan metode jam tenaga kerja langsung, beban pokok produksi untuk Kendang Jimbe, Kendang Jawa, Rebana, Bass Habsi dan Ketipung lebih rendah daripada harga jual. Masing-masing sebesar 10,5%, 8%, 29%, 47% , 22% .
  - c. Dengan menggunakan metode jam mesin, beban pokok produksi untuk Kendang Jimbe, Kendang Jawa, Rebana, Bass Habsi dan Ketipung lebih rendah daripada harga jual yaitu masing-masing 14,5%, 5,5%, 24%, 48%, 19%.

4. Dari perhitungan harga jual diketahui bahwa harga jual baru Kendang Jimbe dan Kendang Jawa lebih tinggi jika dibandingkan dengan harga jual lama.

## **B. Saran**

Dari kesimpulan diatas, penulis dapat memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat berguna bagi perkembangan perusahaan, yaitu:

1. Perusahaan harus bijak dalam menentukan harga jual, karena akan berdampak pada beban pokok produksi dan laba yang diinginkan. Jika harga jual lebih rendah dari beban pokok produksi maka perusahaan akan rugi.
2. Agar perusahaan lebih bijak dalam memilih metode yang digunakan dalam membebankan biaya *overhead* pabrik ke produk, supaya dapat menghasilkan beban pokok produksi serendah mungkin dan dapat sesuai dengan aktivitas perusahaan. Pembebanan BOP paling mudah adalah dengan menggunakan metode satuan produk namun melihat beban pokok produksi untuk beberapa produk lebih tinggi jika dibandingkan dengan harga jual maka solusinya adalah dengan menaikkan harga jual atau meminimumkan biaya produksi. Mengingat harga jual perusahaan untuk Kendang Jimbe lebih rendah jika dibandingkan dengan pesaing lainnya. Maka menaikkan harga jual mungkin saja dapat dilakukan.
3. Agar perusahaan selalu dapat memberikan pelayanan yang memuaskan kepada konsumen.