

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan seluruh analisis dan pembahasan yang dibahas pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Keputusan UD. OmahJenang Kelapa Sari untuk menerima pesanan khusus dari Toko De Duwa Malang merupakan keputusan yang tepat karena pada perhitungan biaya relevan menunjukkan bahwa laba perusahaan mengalami peningkatan.
2. Pesanan khusus jenang dan madu monggso dari Toko Tessa Kediri ditolak oleh UD. OmahJenang Kelapa Sari karena harga yang ditawarkan dianggap terlalu rendah, namun hasil analisis biaya relevan menunjukkan bahwa dengan menerima pesanan perusahaan masih memperoleh tambahan laba. Oleh sebab itu keputusan untuk menerima pesanan dari Toko Tessa Kediri merupakan keputusan yang tepat.
3. Pesanan khusus wajik kletik dari Ibu Manda Jombang ditolak oleh UD. OmahJenang Kelapa Sari dikarenakan penawaran harga terlalu rendah. Setelah dilakukan analisis dengan biaya relevan dari pesanan tersebut masih terdapat tambahan laba yang diperoleh. Oleh karena itu keputusan menerima pesanan merupakan keputusan yang tepat untuk diambil.
4. Keputusan menerima pesanan khusus dari Kurnia Jawa Timur *Group* Surabaya merupakan keputusan yang tepat karena pada perhitungan biaya relevan menunjukkan bahwa laba perusahaan mengalami peningkatan.

Ketika perusahaan menerima pesanan ini maka keputusan tersebut merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan laba perusahaan. Keputusan menerima pesanan akan menghasilkan peningkatan laba perusahaan dan juga dapat mengurangi kapasitas menganggur perusahaan. Penggunaan analisis biaya relevan menunjukkan perhitungan kongkrit mengenai menerima atau menolak pesanan, sehingga perusahaan dapat mengetahui laba yang dihasilkan ketika menerima ataupun menolak pesanan berdasarkan informasi perbandingan yang terdapat dalam analisis. Perusahaan dapat mengambil keputusan yang tepat sesuai dengan kebutuhan dan kapasitas perusahaan yang dimiliki UD. OmahJenang Kelapa Sari.

B. Saran

Dari keseluruhan analisis yang telah disajikan terdapat beberapa saran yang diharapkan dapat dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi perusahaan yang berkaitan dengan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus, antara lain:

1. Dalam pengambilan keputusan pesanan khusus yang diterima UD. OmahJenang Kelapa Sari, sebaiknya perusahaan menggunakan perhitungan biaya relevan sebagai dasar informasi bagi perusahaan ketika memiliki pesanan khusus, karena dari perhitungan atas pesanan dapat diketahui bahwa pesanan tersebut dapat menambah laba perusahaan atau tidak dan berapa besar laba yang diperoleh.
2. Dalam upaya untuk meningkatkan laba perusahaan, pemilik perusahaan harus memanfaatkan kesempatan-kesempatan yang datang, namun

perusahaan harus lebih dahulu mempertimbangkan informasi-informasi yang kongkrit sebagai dasar perhitungan yang benar agar tidak salah dalam pengambilan keputusan.