

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan terhadap perusahaan kendang UD. Cahaya Timur, dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Harga jual produk setiap tahunnya dari tahun 2009 – 2013 mengalami peningkatan, hal ini berpengaruh terhadap laba yang dihasilkan dimana laba perusahaan juga mengalami peningkatan dalam setiap tahunnya.
2. Harga jual produk dan laba yang meningkat dipengaruhi oleh adanya kenaikan pada penjualan produk kendang jimbe, untuk tahun 2009 jumlah penjualan sebanyak 20.172 unit kendang jimbe, tahun 2010 jumlah penjualan sebanyak 20.708 unit kendang jimbe, tahun 2011 jumlah penjualan sebanyak 21.329 unit kendang jimbe, tahun 2012 jumlah penjualan sebanyak 22.041 unit kendang jimbe dan tahun 2013 jumlah penjualan sebanyak 23.200 unit kendang jimbe.
3. Perusahaan dalam menetapkan harga jual produknya cenderung rendah. Hal ini disebabkan karena dalam menentukan harga jual produknya, perusahaan belum menggunakan metode yang semestinya. Sehingga dapat berpengaruh terhadap peningkatan laba perusahaan, yakni laba yang dihasilkan belum sesuai dengan laba yang diharapkan.
4. Salah satu cara untuk menghadapi permasalahan perusahaan tentang penentuan harga jual tersebut adalah menaikkan harga jual yang

cenderung rendah dengan harga yang sudah dihitung dengan metode *cost plus pricing* dengan menggunakan 2 konsep yaitu : konsep biaya total dan konsep biaya produksi. Diharapkan penentuan harga jual dengan metode *cost plus pricing* dapat dijadikan perbaikan dalam penentuan harga jual pada UD. Cahaya Timur di masa mendatang.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, dapat disampaikan saran sebagai berikut:

1. Perusahaan hendaknya lebih memperhatikan dalam menetapkan harga jual produknya. Perusahaan dapat menaikkan harga jual kendang yang cenderung rendah agar penjualan dapat meningkat sehingga mampu mengoptimalkan laba perusahaan.
2. Perusahaan dalam menetapkan harga jual produknya jangan hanya berdasarkan pengalaman selama berproduksi, tetapi juga menggunakan metode penentuan harga jual yang semestinya. Sehingga penentuan harga jualnya lebih tepat.
3. Perusahaan dalam menetapkan harga jual produknya hendaknya juga memperhatikan harga dari pesaing. Karena apabila perusahaan menetapkan harga jual lebih tinggi dari pesaing, maka konsumen akan berpindah pada pesaing sehingga penjualan akan menurun dan laba yang didapat tidak optimal.