

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Dari hasil perhitungan harga jual produk dapat disimpulkan selama tahun 2008 – 2012 manajemen cukup baik dalam meningkatkan laba perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari peningkatan harga jual produk setiap tahunnya yaitu tahun 2008 – 2012 yang mengalami banyak peningkatan dalam penetapan harga jual produk, hal ini juga dapat berpengaruh terhadap laba perusahaan yang juga mengalami peningkatan dalam setiap tahunnya. Harga jual produk dapat meningkat karena disebabkan oleh beberapa faktor – faktor diantaranya sebagai berikut:

1. Adanya kenaikan pada pemesanan produk spanduk untuk spanduk printing pada tahun 2008 jumlah pesanan sebanyak 300 unit spanduk, tahun 2009 jumlah pesanan sebanyak 350 unit spanduk, tahun 2010 jumlah pesanan sebanyak 425 unit spanduk, tahun 2011 jumlah pesanan sebanyak 475 unit spanduk dan tahun 2012 jumlah pesanan sebanyak 525 unit spanduk. Untuk spanduk spray pada tahun 2008 jumlah pesanan sebanyak 800 unit spanduk, tahun 2009 jumlah pesanan sebanyak 1000 unit spanduk, tahun 2010 jumlah pesanan sebanyak 1250 unit spanduk, tahun 2011 jumlah pesanan sebanyak 1500 unit spanduk, dan pada tahun 2012 jumlah pesanan sebanyak 1700 unit spanduk. Sedangkan spanduk sablon pada tahun 2008 jumlah pesanan sebanyak 1000 unit spanduk, tahun 2009

jumlah pesanan sebanyak 1250 unit spanduk, tahun 2010 jumlah pesanan sebanyak 1500 unit spanduk, tahun 2011 jumlah pesanan sebanyak 1750 unit spanduk dan tahun 2012 jumlah pesanan spanduk sebanyak 2000 unit spanduk, dalam setiap tahun perusahaan ini mengalami peningkatan pesanan spanduk yang cukup pesat.

2. Adanya kenaikan persentase laba di setiap tahun, pada awal tahun 2008 perusahaan menginginkan laba sebesar 6%, tahun 2009 laba yang diinginkan 8%, tahun 2010 laba yang diinginkan 10%, tahun 2011 laba yang diinginkan 12%, dan tahun 2012 laba yang diinginkan 14%. Dengan menaikkan persentase laba, perusahaan dapat meningkatkan pendapatan perusahaan.
3. Adanya kenaikan harga jual produk, pada awal tahun 2008 harga jual minimum spanduk printing Rp 206.330, tahun 2009 Rp 245.000, tahun 2010 Rp 262.933, tahun 2011 Rp 295.920, dan tahun 2012 Rp 318.280. Untuk spanduk spray pada awal tahun 2008 harga jual minimum Rp 76.070, tahun 2009 Rp 84.500, tahun 2010 Rp 88.650, tahun 2011 Rp 93.170, tahun 2012 Rp 99320. Sedangkan untuk spanduk sablon harga jual minimum pada awal tahun 2008 Rp 59.380, tahun 2009 Rp 65.930, tahun 2010 Rp 71.870, tahun 2011 Rp 77.690 dan tahun 2012 Rp 82.342, pada perusahaan ini harga jual produk naik pada setiap tahunnya.

Dengan demikian harga jual produk spanduk pada CV Snapy Malang sudah cukup efektif, tetapi jika dilihat dari harga jual produk minimum, perusahaan ini masih tergolong sedikit mahal dalam penetapan harga jual

produknya. Hal ini dapat berpengaruh terhadap peningkatan laba perusahaan, salah satu cara yang dapat diambil dari perusahaan tersebut adalah meminimalkan harga jual produk sesuai dengan harga yang sudah diolah dengan metode *cost plus* dengan menggunakan 3 konsep yaitu: konsep biaya total, konsep biaya produk dan konsep biaya variabel.

B. SARAN

Dari kesimpulan diatas dapat diambil saran antara lain sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan laba perusahaan, perusahaan dapat meminimalkan harga jual spanduk agar konsumen merasa tertarik untuk memesan produk pada perusahaan tersebut.
2. Meningkatkan persentase laba perusahaan agar laba perusahaan dapat meningkat setiap tahunnya.
3. Meningkatkan harga jual produk agar laba perusahaan juga dapat meningkat setiap tahunnya.