

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari keseluruhan pembahasannya dalam bab-bab di muka maka dapat diambil suatu kesimpulan yang sekaligus dimaksudkan sebagai ringkasan hasil penelitian :

1. Analisa biaya relevan menggunakan regresi kuadrat terkecil memudahkan manajemen dalam memisahkan biaya-biaya yang terkandung dalam setiap unit produk, karena dalam analisa biaya relevan yang dimasukkan hanya biaya-biaya yang langsung terkait atau ada relevansinya dengan produk tersebut, sehingga harga yang ditetapkan menggunakan analisa biaya relevan lebih rendah dari metode full costing.
2. Berdasarkan hasil analisis mengenai penggunaan variabel costing dalam kaitannya dengan menerima atau menolak pesanan khusus, seharusnya ketiga pesanan tersebut dapat diterima dengan alasan adanya laba bersih yang termuat dalam setiap pesanan.

B. Saran

Dari keseluruhan pembahasan di muka berikut ini disajikan beberapa saran yang peneliti harapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan yang berhubungan dengan penentuan harga pokok pesanan utamanya yang terkait dengan pesanan khusus.

1. Perusahaan sebaiknya mempertimbangkan memutuskan untuk menolak pesanan yang masuk karena tawaran harga dari pelanggan yang kelihatannya tidak menutupi biaya produksi yang diperkirakan. Metode full costing yang diterapkan perusahaan dalam menentukan harga pokok pesannya, sebaiknya tidak digunakan dalam pesanan-pesanan khusus tersebut karena akan menyebabkan harga jual yang tinggi, apalagi mengingat adanya idle capacity.
2. Untuk pesanan di bawah harga jual regular seperti tersebut, manajemen sebaiknya menerapkan metode biaya relevan dalam menentukan harga pokok pesanan karena akan menghasilkan perhitungan biaya yang lebih rendah dimana biaya – biaya yang diperhitungkan hanyalah biaya yang berubah sebanding dengan perubahan jumlah produksi dengan diterimanya pesanan tersebut. Kapasitas yang menganggur yang tersedia memungkinkan perusahaan untuk menerima pesanan tanpa menambah biaya- biaya yang bersifat tetap.
3. Pesanan dari "Ebod Jaya" walaupun mendatangkan keuntungan memang sebaiknya ditolak karena bisa merusak harga normal produk di pasar.
4. Untuk pembaca semoga skripsi ini dapat menjadi acuan dan koreksi untuk penelitian terdahulu dan penelitian yang akan datang.