

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1. Kesimpulan

Setelah melakukan penelitian dan analisis terhadap metode perhitungan harga pokok produk di PT Trimas Sarana Garment Industry, maka kesimpulan yang dapat ditarik agar dapat menjawab identifikasi masalah pada bab 1 yaitu sebagai berikut:

1. Pembebanan biaya produksi yang selama ini dilakukan oleh PT Trimas Sarana Garment Industry selama ini masih belum memadai. Hal ini disebabkan karena perusahaan membebankan seluruh biaya tenaga kerja dari *line* pertama sampai dengan keenam ke seluruh produk sama rata, meskipun satu jenis produk hanya mengkonsumsi salah satu biaya tenaga kerja dari satu *line* saja. Faktor lain yang menyebabkan pembebanan biaya produksi belum memadai adalah perusahaan masih menggunakan perhitungan konvensional dalam membebankan seluruh biaya produksi yang teridentifikasi ke tiap-tiap unit produksi, namun pada kenyataannya beberapa biaya produksi tidak memiliki hubungan sebab-akibat dengan jumlah unit produksi. Alasan perusahaan masih menggunakan perhitungan konvensional adalah karena sistem pencatatan dan dokumentasi biaya yang perusahaan lakukan masih belum cukup baik. Faktor-faktor inilah yang membuat sistem pembebanan biaya produksi yang selama ini digunakan oleh perusahaan kurang memadai untuk menghasilkan informasi akuntansi yang bermanfaat bagi manajemen agar dapat mengambil sebuah keputusan yang tepat.
2. Setelah melakukan penelitian di PT Trimas Sarana Garment Industry, peneliti menyimpulkan bahwa sistem perhitungan harga pokok produk yang selama ini perusahaan gunakan masih belum memadai, maka dari itu peneliti mencoba menghitung harga pokok produk dengan menggunakan metode *activity-based costing*. Berikut adalah langkah-langkah penerapan *activity-based costing* untuk menghitung harga pokok produk:

- a. Pemikul biaya yang ditetapkan merupakan tiga buah produk celana formal dengan *style* tertentu.
  - b. Terdapat 58 komponen biaya tidak langsung yang kemudian berhasil diidentifikasi sebanyak 24 komponen biaya tenaga kerja tidak langsung dan 24 komponen biaya *overhead* pabrik.
  - c. Setelah mengidentifikasi komponen biaya yang ada, peneliti menetapkan 16 aktivitas produksi yang perusahaan lakukan.
  - d. Seluruh biaya produksi tidak langsung yang diidentifikasi merupakan biaya untuk satu bulan operasi, biaya ini kemudian dibebankan ke 14 aktivitas berdasarkan tingkat konsumsi (waktu, luas ruangan, atau lainnya) atau biaya dapat secara langsung dibebankan ke satu aktivitas karena dapat dilihat secara langsung bahwa biaya tersebut dikonsumsi oleh suatu aktivitas saja.
  - e. Dasar alokasi untuk dijadikan pemacu biaya dipilih dengan menentukan hirarki aktivitas sebelumnya. Hirarki aktivitas yang diidentifikasi adalah *output unit-level costs*, *batch-level cost*, *product-sustaining costs*, dan *facility-sustaining costs*. Setelah hirarki aktivitas, dasar alokasi dan jumlah dasar alokasi ditentukan, langkah selanjutnya adalah menghitung tarif alokasi biaya untuk tiap kelompok aktivitas.
  - f. Setelah menentukan tarif untuk tiap aktivitas, kemudian mengalokasikan biaya-biaya produksi tidak langsung ke pemikul biaya. Dengan cara mengalikan tarif biaya aktivitas dengan dasar alokasi yang digunakan setiap pemikul biaya. Setelah mendapatkan biaya produksi tidak langsung untuk setiap pemikul biaya, kemudian ditambahkan dengan total biaya langsung yang dikonsumsi oleh pemikul biaya.
3. Selama ini perusahaan masih menggunakan cara konvensional dalam menetapkan harga pokok produk, sehingga menghasilkan harga pokok produk yang *undercosted* untuk ketiga sampel yang diteliti. Hal ini menyebabkan harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan pun mengalami *underpriced* untuk seluruh sampel, sehingga selama ini sebenarnya perusahaan mengalami kerugian yang tidak disadari. Selama ini perusahaan tidak pernah menentukan besaran persentase keuntungan yang ingin dicapai karena perusahaan takut apabila harga

tidak dapat bersaing dengan kompetitor lainnya, bahkan terkadang perusahaan tetap mengambil pesanan yang tidak memberikan keuntungan sama sekali bagi perusahaan karena perusahaan merasa harus mengisi penuh kapasitas yang tersedia. Berdasarkan data dari perusahaan yang kemudian peneliti olah, peneliti menghitung persentase keuntungan yang perusahaan dapat dari tiga sampel yaitu sebesar 7% untuk *job* Haward, 16% untuk *job* Makimura, 11% untuk *job* Toyoshima. Maka dari itu peneliti menghitung harga jual untuk perusahaan berdasarkan persentase laba tersebut. Harga jual yang dihitung oleh peneliti lebih tinggi daripada yang selama ini perusahaan tetapkan dengan selisih Rp34.184 pada *job* Haward, Rp52.130 pada *job* Makimura, dan Rp18.551 pada *job* Toyoshima. Setelah melakukan wawancara dengan bagian pemasaran, selisih ini masih dapat diterima oleh perusahaan.

4. Perusahaan menetapkan harga jual dengan metode *cost-based* namun juga tetap mempertimbangkan *market price* sehingga harga jual yang ditetapkan tidak melebihi harga pasar.

Agar dapat menetapkan harga jual, perusahaan sebelumnya akan menghitung harga pokok produk terlebih dahulu dengan cara konvensional yang menghasilkan harga jual yang *underpriced* pada seluruh sampel sehingga menyebabkan perusahaan mengalami kerugian yang tidak disadari. Perhitungan harga pokok produk dengan *Activity-Based Costing* menghasilkan perhitungan yang lebih akurat karena seluruh biaya langsung maupun tidak langsung dibebankan berdasarkan aktivitas yang sebenarnya dikonsumsi produk saat proses produksi, sehingga harga jual yang kemudian ditetapkan akan lebih akurat. Apabila perusahaan menggunakan perhitungan harga pokok produk dengan *Activity-Based Costing* dalam penetapan harga jual, maka hasil perhitungan yang didapatkan akan lebih akurat terutama pada saat harga jual yang ditetapkan lebih tinggi, pada kondisi seperti ini perusahaan memiliki fleksibilitas dalam melakukan negosiasi harga dengan konsumen asalkan harga yang ditetapkan tidak kurang dari harga pokok produk. Kondisi seperti ini dapat membuat perusahaan tetap bersaing, perusahaan dapat memberikan diskon untuk konsumen tertentu sebagai ajang menarik minat konsumen agar tidak memilih kompetitor lain.

Salah satu manfaat lain yang didapat perusahaan dari menetapkan harga jual yang lebih akurat adalah pada saat kondisi dimana perusahaan diharuskan memilih salah satu pesanan dikarenakan kapasitas produksi yang tidak mencukupi, maka perusahaan dapat menentukan pesanan mana yang akan diambil dengan mempertimbangkan pesanan yang harga jualnya memberikan persentase keuntungan yang lebih besar, namun hal ini hanya dapat dilakukan apabila pertimbangan penerimaan pesanan hanya didasarkan pada tingkat keuntungan yang diterima.

## 5.2. Saran

Saran yang dapat diberikan kepada perusahaan berdasarkan penelitian yang telah dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan membenahi sistem pencatatan dan dokumentasi biaya dengan lebih baik dan lengkap sehingga ketersediaan informasi laporan keuangan bagi pihak eksternal maupun internal memiliki kualitas yang baik. Hal ini penting bagi perusahaan, terutama dalam pengambilan keputusan, khususnya penetapan harga jual.
2. Perusahaan melakukan evaluasi terhadap komponen biaya yang terjadi secara berulang agar perusahaan dapat membuat daftar biaya standar untuk mempermudah perhitungan biaya setiap produk.
3. Perusahaan menerapkan *Activity-Based Costing* untuk menghitung harga pokok produk supaya perusahaan dapat menghitung harga pokok produk yang lebih akurat, dengan melakukan penerapan *Activity-Based Costing* ini diharapkan perusahaan tidak lagi menggunakan jumlah unit produksi sebagai seluruh dasar alokasi dalam mengalokasikan biaya produksi namun menggunakan dasar alokasi yang lebih tepat membebankan biaya yang sebenarnya dikonsumsi pada setiap aktivitas produksi, misalnya seperti jam mesin atau *batch*.

## Daftar Pustaka

- Assauri, Sofyan. 2008. *Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI.
- Benton, J. W. 2014. *Purchasing and Supply Chain Management*. New York: McGraw-Hill.
- Bustami, Bastian, and Nurlela. 2009. *Akuntansi Biaya, Edisi Pertama*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Carter, William K, and Milton F Ursy. 2013. *Cost Accounting*. Edited by Alih Bahasa Krista. Jakarta: Salemba Empat.
- Datar, Srikant M, and Madhav V Rajan. 2018. In *Horngren's Cost Accounting: A Managerial Emphasis*, 787-788. United States: Pearson Education.
- Datar, Srikant M, and Madhav V Rajan. 2018. "Costs and Cost Terminology." In *Horngren's Cost Accounting: A Managerial Emphasis*, 49. United States: Pearson Education.
- Dharmmesta, Basu Swastha, and T. Hani Handoko. 2000. In *Manajemen Pemasaran: Analisa Perilaku Konsumen*, 333. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Garry, Geraldus. 2018. "Peranan EOQ Model dan JIT Model Dalam Menurunkan Biaya Persediaan Bahan Baku PT Matahari Sentosa Jaya." 14.
- Hansen, D. R., and M. M. Mowen. 2006. *Management Accounting: The Cornerstone for Business Decisions*. United States: South-Western.
- Heizer, Jay, and Barry Render. 2011. In *Operations Management*, 511. United States: Pearson.
- Kaplan, Robert S., and Anthony A. Atkinson. 1998. *Advanced Management Accounting*. New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- Kaplan, Robert S., and Robin Cooper. 1997. *Cost & Effect: Using Integrated Cost System to Drive Profitability and Performance*. Boston: Harvard Business School Press.
- Kothler, Philip, and Gary Armstrong. 2014. *Principle of Marketing*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Ma'Arif, M Syamsul, and Hendri Tanjung. 2006. *Manajemen Operasi*. Jakarta: Grasindo Bahasa Indonesia.
- Martoyo, Susilo. 2007. *Manajemen Sumber Daya Manusia Stratejik Edisi 5*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN. 2009. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: STIE YPKPN.
- Mursyidi. 2008. "Concentration costing just in time, dan activity-based costing." In *Akuntansi Biaya*. Bandung: Refika Aditama.

Nafarin, M. 2009. *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.

Sekaran, Uma, and Roger Bougie. 2016. *Research Methods for Business: Seventh Edition*. Chichester: John Wiley & Sons Ltd.

Simamora, Henry. 2000. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.

Weygandt, Jerry J, Paul D Kimmel, and Donald E Kieso. 2011. In *Intermediate Accounting IFRS*, 346. United States: John Wiley & Sons.