

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya pada Bab 4, kesimpulan yang didapat adalah sebagai berikut :

1. Proses penentuan produk Kyubu dibagi kedalam 3 (tiga) tahap:
 - i. Tahap I Inspirasi Desain Kyubu, berkonsultasi dengan dosen pembimbing mata kuliah Praktik Bisnis yaitu Pak Ronny mengenai usulan jenis produk yang akan diikutsertakan pada acara Menefesto. Usulan karya yang dibahas dengan Pak Ronny adalah karya *dessert* atau makanan penutup dari Chef Cedric Grolet. Usulan tersebut pun disetujui oleh Pak Ronny dan proses pun berlanjut ke
 - ii. Tahap II Desainer dan Pemasok Produk, Tim Kyubu mencari dan menentukan konsultan produk yang juga berperan sebagai pemasok produk. Setelah menentukan konsultan tersebut Tim Kyubu terlebih dahulu menghubungi pemasok produk tersebut dan memberikan perkiraan contoh produk yang akan dibuat, lalu mengadakan pertemuan untuk melihat contoh produk tersebut. Setelah melihat contoh produk tersebut Tim Kyubu pun menyetujuinya.
 - iii. Tahap III Konsultasi Desain Produk, Tim Kyubu membawa contoh produk tersebut ke Pak Ronny untuk mendapat masukan dan juga persetujuan dari beliau. Pak Ronny pun menyetujui produk tersebut dan Kyubu memulai produksinya sesegera mungkin.
2. Perhitungan Harga Pokok Produk (HPP) Kyubu dibagi menjadi 2 (dua) yaitu ketika Kyubu memutuskan untuk memproduksi produknya sendiri dan ketika Kyubu memilih untuk menggunakan Pemasok Produk. Biaya HPP setelah dilakukannya perhitungan adalah sebesar Rp.5,506,757 ketika Kyubu memproduksi produknya sendiri dan sebesar Rp.3,804,600 ketika Kyubu memutuskan untuk menggunakan Pemasok Produk. Komponen dari perhitungan

tiap Biaya HPP adalah Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja, dan Biaya *Manufacturing Overhead* (MOH).

3. Kyubu sudah menjual produknya selama menefesto sebanyak 152 unit yang terdiri dari 142 unit Box Kecil dan 10 unit Box Besar. Sedangkan untuk mencapai *target breakeven point* dibutuhkan total penjualan sebanyak 1184 unit yang terdiri dari 1110 unit Box Kecil dan 74 unit Box Besar. Jadi Kyubu harus menjual lagi produknya sebanyak 968 unit Box Kecil dan 64 unit Box Besar untuk mencapai *breakeven point*.
4. Berdasarkan pada perbandingan operating income (OI) yaitu pengurangan Total Pendapatan dengan *Variable Cost* dan juga *Fixed Cost*. Didapat bahwa Harga Pokok Produk (HPP) dari pemasok produk menghasilkan *operating loss* lebih kecil dibandingkan dengan HPP ketika Kyubu memproduksi produknya sendiri. Dengan demikian Kyubu lebih baik menggunakan pemasok produk untuk memproduksi produk mereka agar menghindari kerugian yang lebih besar.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, berikut ini adalah saran yang dapat diberikan terkait dengan kesimpulan bagi Tim Kyubu, Saran bagi Tim Kyubu:

1. Titik Impas atau target penjualan yang masih jauh dengan penjualan Kyubu yang sudah terjadi, membuat Tim Kyubu seharusnya dapat lebih gencar dalam memasarkan produknya dan melakukan penjualan agar dapat lebih cepat mencapai Titik Impas.
2. Agar Tim Kyubu memperoleh keuntungan, Tim Kyubu lebih baik memilih untuk memproduksi produknya menggunakan pemasok produk (*decision to buy*). Karena pada perbandingan yang telah dilakukan, Harga Pokok Produk (HPP) dari pemasok (*decision to buy*) produk lebih kecil dibandingkan dengan produksi sendiri (*decision to make*).

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Literatur

- Braun, Karen Wilken, and Wendy M. Tietz. 2018. *Managerial Accounting (5th Edition)*. New York: Pearson Education.
- Datar, Srikant M, and Madhav V Rajan. 2018. *Hornngren's Cost Accounting: A Managerial Emphasis (16th Edition)*. Essex: Pearson Education.
- Garrison, Ray H, Eric W Noreen, and Peter C Brewer. 2015. *Managerial Accounting. (7th Edition)*. New York: McGraw-Hill.
- Hilton, R. W., and David E. Platt. 2015. *Managerial Accounting Creating a Dinamic Business Evnironment (10th Edition)*. Singapore: McGraw-Hill.
- Kotler, P., and Garry Armstrong. 2018. *Principles of Marketing (17th Edition)*. Harlow: Pearson Education Limited.
- Mowen, M M, and D R Hansen. 2016. *Cornerstones of Managerial Accounting (6th Edition)*. Canada: Cengage Learning.
- Republik Indonesia. 2003. "Undang-undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan." Jakarta: Sekertariat Negara.
- Riska, Merlinda. 2019. "Dari Tugas Kuliah Jadi Bisnis yang Merekah." Tabloid Kontan. April 22: Halaman 22-23.
- Sekaran, U., and R Bougie. 2016. *Research methods for business: a skill-building approach (7th Edition)*. Chichester: Wiley.

Sumber Internet

- (2018, 2 2). Dikutip dari
[https://www.beritasatu.com/ekonomi/476592/pemerintah-tingkatkan-
pendidikan-kewirausahaan](https://www.beritasatu.com/ekonomi/476592/pemerintah-tingkatkan-pendidikan-kewirausahaan)
- (2018, 12 07). Dikutip dari
[https://ekonomi.kompas.com/read/2018/12/07/113631626/jangan-
remehkan-umkm-kecil-kecil-cabe-rawit](https://ekonomi.kompas.com/read/2018/12/07/113631626/jangan-remehkan-umkm-kecil-kecil-cabe-rawit)
- (2018, 2 6). Dikutip dari
[https://travel.kompas.com/read/2018/02/06/185000027/industri-kuliner-
penopang-tertinggi-perekonomian-kreatif-di-indonesia](https://travel.kompas.com/read/2018/02/06/185000027/industri-kuliner-penopang-tertinggi-perekonomian-kreatif-di-indonesia).