

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah diuraikan pada bab-bab terdahulu, maka berikut ini akan penulis kemukakan beberapa kesimpulan serta saran-saran, dimana kesimpulan serta saran-saran, dimana kesimpulan merupakan ringkasan dari materi skripsi secara keseluruhan, sedangkan saran merupakan bahan pertimbangan untuk pengambilan keputusan demi perbaikan-perbaikan di masa yang akan datang.

4.1. Kesimpulan

1. Setelah dilakukan analisa laba kotor, maka faktor-faktor penyebab turunnya laba kotor dapat diketahui. Dari hasil analisa tersebut diketahui terdapat penurunan laba kotor tahun 1995 dibandingkan anggaran sebesar Rp. 161.158.715,00 . Adapun penyebab adalah :
 - a. Penurunan penjualan yang merugikan sebesar Rp. 856.626.365,00. Penurunan ini disebabkan oleh selisih harga jual yang merugikan sebesar Rp. 70.471.340,00. dan selisih volume penjualan yang merugikan sebesar Rp. 786.155.025,00.
 - b. Penurunan harga pokok penjualan sebesar Rp. 695.467.650,00 yang disebabkan oleh kenaikan harga pokok persatuan sebesar Rp. 2.032.755,00.(tidak menguntungkan) dan penurunan volume harga pokok penjualan sebesar Rp. 697.500.405,00 (menguntungkan).
 - c. Bagi segi kuantitas penjualan bersih perusahaan mengalami kerugian.

Hal ini terbukti dari komposisi penjualan merugikan sebesar Rp. 23.959.355,70 dan kuantitas penjualan akhir merugikan sebesar Rp. 64.695.264,30

2. Setelah mengetahui penyebab–penyebab menurunnya laba kotor, maka penulis melakukan perhitungan terhadap beberapa alternatif pemecahan masalah guna mendapatkan alternatif terbaik, dimana alternatif PT. “X” tersebut yaitu pencarian daerah pemasaran baru sekaligus melancarkan promosi khususnya sepatu basket sebagai jenis produk yang paling menguntungkan perusahaan.
3. Dengan demikian, Analisa Laba Kotor yang digunakan oleh penulis dalam menganalisa data–data telah membantu penulis dalam menyajikan alternatif pemecahan masalah yang terbaik kepada pimpinan PT. “X” sehingga diharapkan dapat membantu pimpinan perusahaan dalam melakukan perencanaan dan pengendalian laba pada periode–periode mendatang.

4.2. Saran

1. Sebaik perusahaan mencari daerah pemasaran baru agar dapat meningkatkan volume penjualan sebesar dua puluh persen dan sekaligus melancarkan promosi khususnya terhadap sepatu basket sebagai jenis produk yang paling menguntungkan perusahaan agar terjadi perubahan komposisi penjualan yang lebih menguntungkan perusahaan sehingga dalam periode–periode mendatang perusahaan tidak lagi menderita kerugian, bahkan dapat mencapai tingkat laba seperti yang diharapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Gunawan Adisaputro dan Marwan Asri, Anggaran Perusahaan, Edisi Ketiga, BPFE, Yogyakarta, 1992.
- Garrison, Ray H. Manajerial Accounting, Bussiness Publication Inc, Plano, Texas, 3-th Edition, 1982.
- Heckert, J.B. James D Wilson dan John B Campbell, Controllership Tugas Akuntan Manajemen, Edisi Ketiga, Terjemahan, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1986.
- Horngren, Charles. T., Cost Accounting : A Manajerial Emphasis, Prentice Hall of India Private Limited, New Delhi, 5-th Edition, 1984.
- Matz, Adolph dan Milton F Usry, Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian Edisi Kedelapan, Terjemahan, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1989.
- Mulyadi, Akutansi Biaya, Edisi Ketiga, STIE YKPN, Yogyakarta, 1991.
- R.A. Supriyono, Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan, Edisi Kedua, BPFE, Yogyakarta, 1992.
- S. Munawir, Analisa Laporan Keuangan, Edisi Keempat, Liberty, Yogyakarta, 1993.
- T. Tani Handoko, Manajemen, Edisi Kedua, BPFE, Yogyakarta, 1992.
- Terry. George R, Asas-asas Manajemen, Terjemahan, Penerbit Alumni, Bandung, 1986.