

BAB IV

SIMPULAN & SARAN

4.1 Simpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, berikut beberapa kesimpulan yang dapat ditarik oleh penulis.

1. Koptan PPKT telah melakukan pencatatan akuntansi sederhana yang berbasis kas terkait pemasukan dan pengeluarannya. Koptan PPKT juga telah melakukan pengelompokan transaksi menjadi pos-pos yang berbeda, namun belum mengakui beban depresiasi aset tetap. Nilai total biaya variabel sebesar Rp928.866,130,00, yang terdiri atas Biaya Pembelian Kopi, Biaya Tenaga Kerja, Biaya Pembelian Kemasan, Biaya Bahan Bakar Minyak (BBM), Biaya Umum, dan Pajak. Di sisi lain, biaya tetap yang terdiri dari Biaya Alat Tulis Kantor (ATK), Gaji Karyawan, Tunjangan BPJS Karyawan, Biaya Asuransi, Sewa Tanah/Lahan, dan Beban Depresiasi memiliki total nilai sebesar Rp526.657.173,38. Pada perhitungan biaya tetap, dimasukkan nilai Beban Depresiasi sebesar Rp149.610.952,38 untuk periode 2019-2020 atau sebesar Rp74.805.476,19 per tahunnya.
2. Koptan PPKT belum pernah melakukan perhitungan harga pokok produksi untuk tiap produk yang dihasilkannya. Oleh karena itu, dilakukan perhitungan

harga pokok produksi dengan menggunakan metode *variable costing*. Dalam metode *variable costing*, komponen perhitungan harga pokok produksi hanyalah biaya produksi variabel saja. Pada Koptan PPKT, biaya-biaya yang termasuk sebagai biaya produksi variabel yaitu Biaya Pembelian Kopi, Biaya Tenaga Kerja, Biaya Pembelian Kemasan, dan Biaya Bahan Bakar Minyak (BBM). Selama periode 2019-2020, hasil perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode *variable costing* untuk produk GBE Asalan, GBE *Specialty*, Bubuk Asalan, dan Bubuk *Specialty* secara berturut-turut yaitu Rp123.339.860,00, Rp583.636.610,00, Rp131.741.733,00, dan Rp56.941.347,00.

3. Dalam melakukan perhitungan laba/rugi, Koptan PPKT menggunakan metode sederhana yakni mengurangi total penerimaan kas dengan pengeluaran kas pada tiap periode. Hal tersebut menyebabkan beban depresiasi tidak dimasukkan dalam perhitungan laba/rugi. Atas dasar hal tersebut, dilakukan perhitungan ulang laba/rugi dengan menggunakan metode *variable costing*. *Contribution margin* periode 2019-2020 yang diperoleh untuk masing-masing produk yaitu: GBE Asalan sebesar minus Rp9.310.539,00; GBE *Specialty* Rp169.402.956,00; Bubuk Asalan Rp2.452.508,00; dan Bubuk *Specialty* sebesar Rp24.052.246,00. Secara keseluruhan, besaran *contribution margin* yang diperoleh adalah Rp186.597.170,00. Meskipun *contribution margin* selama periode 2019-2020 menunjukkan nilai yang positif, laba usaha Koptan PPKT justru bernilai negatif, yaitu sebesar minus Rp340.060.003,00. Hal tersebut dikarenakan besarnya biaya tetap yang perlu ditutupi pada periode 2019-2020. Komponen biaya tetap yang

perlu mendapat perhatian khusus adalah biaya gaji karyawan karena memiliki besaran yang signifikan, yaitu sebesar 63,57% dari total biaya tetap.

4. Dalam menentukan harga jual produknya, Koptan PPKT menggunakan harga jual kopi di pasaran sebagai dasar penentuannya. Hal tersebut mengakibatkan harga jual produk Koptan PPKT tidak dapat disesuaikan dengan besaran biaya-biaya yang dikeluarkan. Pada periode 2019-2020, untuk memperoleh laba sebesar 5% dari total nilai penjualan, ditemukan bahwa Koptan PPKT sebaiknya menetapkan harga jual per kilogram produk GBE Asalan, GBE *Specialty*, Bubuk Asalan, dan Bubuk *Specialty* secara berturut-turut sebesar Rp74.314,00, Rp148.589,00, Rp147.867,00, dan Rp291.974,00. Terdapat perbedaan harga jual yang cukup signifikan antara harga jual yang diperoleh tersebut dengan harga jual yang telah ditetapkan Koptan PPKT, khususnya produk Bubuk Asalan dan Bubuk *Specialty*. Untuk produk Bubuk Asalan terdapat selisih sebesar Rp57.867,00, sedangkan produk Bubuk *Specialty* sebesar Rp41.974,00. Sebab itu, diperlukan adanya evaluasi atas harga jual masing-masing produk Koptan PPKT. Koptan PPKT tetap dapat menerapkan *market-based pricing*, namun perlu dilakukan penetapan biaya produksi yang berdasarkan target untuk menghindari kerugian di masa mendatang. Target biaya produksi tersebut diperoleh dari mengurangi harga jual dengan tingkat keuntungan yang ingin dicapai.

4.2 Saran

Berdasarkan hasil perhitungan dan analisis yang telah dilakukan, penulis mencoba memberikan saran kepada Koptan PPKT sebagai dasar pertimbangan perbaikan kegiatan usahanya. Berikut beberapa saran yang kiranya dapat diterapkan oleh Koptan PPKT.

1. Koptan PPKT perlu melakukan penghitungan harga pokok produksi pada tiap produknya. Jika harga pokok produksi telah diketahui, Koptan PPKT dapat dengan lebih mudah untuk melakukan pengendalian atas biaya-biaya yang dikeluarkan serta mengontrol harga jual, sehingga potensi kerugian dapat diminimalisir. Selain itu, Koptan PPKT juga harus memastikan bahwa harga pokok produksi masing-masing produk tidak lebih besar dari pada nilai penjualannya. Jika berdasarkan metode *variable costing*, margin kontribusi masing-masing produk setidaknya tetap bernilai positif.
2. Koptan PPKT sebaiknya mengikutsertakan beban depresiasi dalam perhitungan laba/rugi. Hal tersebut dimaksudkan agar perhitungan laba/rugi lebih menunjukkan kondisi yang akrual.
3. Jika Koptan PPKT ingin menghindari terjadinya kerugian pada periode-periode selanjutnya, penulis menyarankan dua alternatif yaitu sebagai berikut.
 - a) Koptan PPKT harus meningkatkan nilai penjualannya. Hal tersebut disebabkan oleh besarnya nominal biaya tetap yang harus ditutupi sebelum bisa menghasilkan laba. Terdapat 2 cara yang dapat dilakukan Koptan PPKT untuk meningkatkan nilai penjualan, yaitu dengan menaikkan harga jual dan/atau menaikkan kapasitas penjualan. Pertimbangan perubahan harga jual

dapat didasarkan pada hasil perhitungan yang telah diperoleh sebelumnya pada tulisan ini dan/atau menggunakan perhitungan lainnya dengan tetap memanfaatkan ilmu akuntansi biaya. Selain itu, Koptan PPKT juga masih harus melakukan riset harga jual kompetitor di pasaran untuk memastikan harga jual yang ditetapkan masih dapat bersaing. Jika menaikkan harga jual merupakan hal yang sulit untuk dilakukan, Koptan PPKT harus berusaha untuk meningkatkan kapasitas penjualannya. Peningkatan kapasitas penjualan dapat dilakukan dengan terlebih dahulu meningkatkan strategi penjualan, seperti membangun loyalitas pelanggan, promosi produk, serta memperluas jangkauan penjualan dengan menggunakan metode konsinyasi.

- b) Perlu dilakukan evaluasi atas efisiensi komponen biaya-biaya yang dikeluarkan. Pada biaya variabel, Koptan PPKT perlu memperhatikan biaya pembelian kopi yang memiliki nominal yang sangat signifikan. Selain itu, evaluasi juga perlu dilakukan atas biaya tetap karena besaran yang perlu ditutupi tergolong cukup besar. Hal tersebutlah yang mengakibatkan nilai penjualan yang harus dicapai juga harus tinggi. Salah satu komponen biaya tetap yang perlu diperhatikan adalah Gaji Karyawan karena nominalnya yang signifikan. Penerapan sistem penggajian berbasis kinerja dapat diterapkan oleh Koptan PPKT untuk menyesuaikan besaran gaji yang dibayarkan berdasarkan kinerja masing-masing karyawan dan/atau kinerja koperasi secara keseluruhan. Dengan menerapkan sistem tersebut, Koptan PPKT dapat mengontrol besaran biaya gaji saat kegiatan usaha sedang menurun.

c) Penerapan *market-based pricing* boleh saja tetap digunakan, namun perlu dilakukan penetapan biaya produksi yang berdasarkan target untuk menghindari kerugian. Koptan PPKT dapat memperoleh target biaya produksi tersebut dari mengurangi harga jual dengan tingkat keuntungan yang diinginkan. Untuk memenuhi target biaya tersebut, maka Koptan PPKT perlu melakukan evaluasi dan penyesuaian atas setiap klasifikasi biaya seperti yang telah dibahas sebelumnya.