

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### V.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian penulis, maka dapat diambil beberapa kesimpulan antara lain :

1. Perusahaan belum mempunyai perhitungan harga pokok penjualan yang tepat yang dapat digunakan sebagai landasan untuk menentukan harga jual yang wajar sehingga dapat meningkatkan laba dan rentabilitas perusahaan, baik rentabilitas ekonomis merupakan rentabilitas modal sendiri yang merupakan alat pengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba. Sebab hubungan antara harga pokok, harga jual, laba dan rentabilitas perusahaan adalah sangat erat
2. Sistem penerapan harga pokok penjualan dapat memberikan informasi harga jual produk yang akan mengurangi tingkat kerugian perusahaan.
3. Sistem perhitungan harga pokok penjualan produk dengan menggunakan Metode *Average (periodik)* akan memberikan informasi biaya penjualan secara keseluruhan.
4. Dapat menjadikan informasi pencatatan lebih efektif dan efisien akan memberikan pelayanan terhadap penjualan menjadi lebih efektif.
5. Terdapat batasan yang jelas antara *staff keuangan* dan manajer, sehingga tidak sembarangan orang dapat mengakses sistem..

## V.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diuraikan di atas, maka ada beberapa saran yang dapat diberikan. Adapun saran-saran yang dapat di kemukakan adalah sebagai berikut :

1. Sebaiknya sistem ini dikembangkan sesuai dengan kebutuhan akuntansi perusahaan sehingga informasi lebih akurat.
2. Selalu mem-*backup* data agar terhindar dari kemungkinan terjadinya kehilangan data penting yang disebabkan oleh kerusakan pada perangkat keras.
3. Mengembangkan sistem pendataan penjualan, pembelian dan persediaan barang agar dapat meminimalisir kesalahan dalam pengelolaan data.
4. Sistem yang telah dirancang belum berbasis *client server*.
5. Pimpinan perusahaan hendaknya memperhatikan lebih cermat dan teliti dalam menetapkan harga pokok penjualan karena ketepatan dalam menentukan harga pokok penjualan akan mempengaruhi besar kecilnya harga jual, lebih dari itu juga akan mempengaruhi besar kecilnya volume penjualan yang pada akhirnya akan mempengaruhi laba dan tingkat rentabilitas yang diperoleh perusahaan.
6. Agar dapat melakukan perhitungan harga pokok penjualan yang tepat, perusahaan harus mengadakan pengelompokan atau pengklasifikasian biaya agar biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dapat dibebankan dengan tepat sehingga perusahaan dapat menentukan harga jual produknya secara wajar, dalam arti tidak terlalu rendah maupun tidak terlalu tinggi jika

7. dibandingkan dengan produk sejenis yang dihasilkan perusahaan lain sehingga produk yang dihasilkan perusahaan dapat bersaing di pasar.