BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

UNIT PELAKSANA TEKNIS PERPUSTAKAAN UNIKOM

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan peninjauan yang penulis lakukan di Divisi Mesin Industri dan jasa PT. PINDAD (Persero) Bandung mengenai harga pokok pesanan dalam menentukan harga jual produk dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Perusahaan telah mengklasifikasikan biaya produksinya ke dalam biaya bahan, biaya upah, biaya overhead pabrik dan biaya mesin. Perusahaan membedakan biaya tenaga kerja langsung yang terpakai ke dalam pesanan dengan menggunakan kartu kerja (*job ticket*) yang mengidentifikasikan waktu yang digunakan untuk pesanan tertentu.
2. Dalam pembebanan biaya dengan cara tradisional tarif rata-rata per departemen hal ini mengakibatkan pembebanan biaya overhead ke produk menjadi tidak adil karena ada kemungkinan suatu produk yang tidak menyerap overhead yang dimasukan ke dalam tarif tersebut. Biaya mesin digolongkan terpisah dari biaya overhead pabrik karena mesin mempunyai nilai perolehan yang mahal dan nilai penyusutan tinggi, sehingga beban penyusutan mesin pertahun juga tinggi.
3. Perusahaan menggunakan metoda biaya penuh (*full costing*) sebagai dasar penentuan harga jual produk. Harga jual ini ditentukan dengan menambah biaya yang diperkirakan akan terjadi dengan suatu prosentase tambahan diatas jumlah biaya (*mark up*).

4.2 Saran

Sehubungan dengan pokok permasalahan yang dijadikan topik dalam laporan ini, maka penulis memberi saran-saran sebagai berikut:

1. Untuk menggunakan metoda lain selain metoda tradisional dalam pengalokasian biaya overhead pabrik ke dalam produk. Agar biaya produksi tidak tinggi untuk produk yang menggunakan mesin, maka diambil jalan oleh perusahaan dengan menggunakan tarif overhead pabrik dan tarif mesin sehingga biaya produksi dapat ditekan.
2. Oleh karena gaji/upah baik tenaga langsung maupun tak langsung merupakan biaya tetap, maka penulis menyarankan untuk memperkuat tenaga pemasaran yang dapat memberikan peluang bagi perusahaan untuk memperoleh pesanan.