

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. KESIMPULAN**

1. Dengan pembuktian-pembuktian yang sudah dilakukan penulis menggunakan analisis diferensial, pesanan khusus yang ditolak perusahaan pada bulan Mei dan Juli pada tahun 2014 itu dapat memberikan tambahan laba bagi perusahaan. Hal ini membuktikan bahwa Perusahaan Gerabah Yopan Ceramic belum menggunakan analisis diferensial dalam mengambil pesanan khusus menerima atau menolak pesanan khusus.
2. Analisis data mengenai pengambilan keputusan menerima dan menolak pesanan khusus terhadap produk kerajinan gerabah pada perusahaan gerabah Yopan Ceramic, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:
  - a. Perusahaan gerabah Yopan Ceramic pada tahun 2014 memperoleh keuntungan sebesar Rp. 1.971.000,- per bulan.
  - b. Besarnya tambahan laba yang diterima perusahaan gerabah Yopan Ceramic pada bulan Januari dengan menerima pesanan dari Bu Ayus di Bandung sebesar Rp. 1.364.000,-.
  - c. Perusahaan gerabah Yopan Ceramic jika menerima pesanan khusus dari Pak Dodi di Bandung pada bulan Mei, maka perusahaan tersebut akan memperoleh tambahan laba sebesar Rp. 392.000,-.

- d. Besarnya tambahan laba yang diterima perusahaan gerabah Yopan Ceramic pada bulan juni dengan menerima pesanan dari Pak Alex di Belanda sebesar Rp. 2.620.000,-.
- e. Besarnya tambahan laba yang diterima perusahaan gerabah Yopan Ceramic pada bulan juli dengan menerima pesanan dari Mba Erna di Bantul sebesar Rp. 600.000,-.
- f. Perusahaan gerabah Yopan Ceramic jika menerima pesanan khusus dari Pak Edi di Surabaya pada bulan juli, maka perusahaan tersebut akan memperoleh tambahan laba sebesar Rp. 532.000,-.
- g. Besarnya tambahan laba yang diterima perusahaan gerabah Yopan Ceramic pada bulan September dengan menerima pesanan dari Pak Markus di Sleman sebesar Rp. 1.100.000,-.
- h. Besar nyatambahan laba yang diterima perusahaan gerabah Yopan Ceramic pada bulan desember dengan menerima pesanan dari Pak Sugi di Bandung sebesar Rp. 265.000,-.

Dengan adanya tambahan laba jika pesanan tersebut diterima maka dapat diambil kesimpulan bahwa Perusahaan Gerabah Yopan Ceramic dalam mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus belum menggunakan metode analisa diferensial, tetapi pihak perusahaan menolak pesanan tersebut harga yang diminta pemesan dibawah harga normal.

## 5.2. SARAN

Berdasarkan data-data yang diperoleh dan hasil analisis, penulis mencoba memberi saran yang mungkin dapat bermanfaat bagi perusahaan.

Saran-saran sebagai berikut:

1. Perusahaan Gerabah Yopan Ceramic sebaiknya melengkapi data-data mengenai transaksi-transaksi untuk memudahkan manajemen dalam membuat perhitungan-perhitungan mengenai kinerja para pengerajin dimasa yang akan datang.
2. Sebaiknya pemilik atau pemimpin perusahaan dalam mengambil keputusan menerima atau menolak pesanan khusus itu lebih memperhitungkan tambahan laba yang diperoleh jika menerima pesanan khusus tersebut, bukan berdasarkan atas harga permintaan saja. Hal tersebut bias diperoleh dari informasi akuntansi diferensial.
3. Disarankan bagi perusahaan untuk menggunakan informasi akuntansi diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.