

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa selama ini PT. Tiara Rizqi Indojoya hanya memperhitungkan biaya teknis seperti bahan bangunan dan konstruksi dalam menentukan harga jual rumah, tanpa mempertimbangkan komponen biaya lainnya seperti tenaga kerja langsung, biaya operasional proyek, administrasi, pajak, promosi, dan legalitas. Akibatnya, harga jual sebesar Rp335.000.000 hanya menghasilkan laba kotor sebesar Rp9.824.792 atau sekitar 2,92%, yang tergolong sangat kecil dan berisiko terhadap keberlangsungan usaha. Melalui penerapan metode full costing, seluruh komponen biaya baik langsung maupun tidak langsung diperhitungkan secara menyeluruh, sehingga menghasilkan total biaya pembangunan rumah tipe 45/84 sebesar Rp264.767.949 per unit. Jika perusahaan menetapkan harga jual sebesar Rp350.000.000 menggunakan pendekatan cost plus pricing dengan target laba 32,19%, maka akan diperoleh laba kotor sebesar Rp85.232.051. Margin laba ini dinilai lebih layak karena telah mencakup seluruh risiko biaya di lapangan dan tetap kompetitif di pasar. Oleh karena itu, metode full costing sangat membantu perusahaan dalam merencanakan strategi harga yang lebih realistis dan menguntungkan.

5.2 Saran

Berdasarkan Hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis mengajukan beberapa saran terhadap PT. Tiara Rizqi Indojaya yang diharapkan dapat berguna bagi Perusahaan, yaitu sebagai berikut :

1. Agar keputusan lebih strategis dan berbasis data yang akurat, PT. Tiara Rizqi Indojaya sebaiknya mulai menerapkan metode full costing secara konsisten. Metode ini terbukti lebih menyeluruh dalam menghitung semua komponen biaya yang dikeluarkan selama proses pembangunan. Untuk mendukung penerapan metode ini secara optimal, disarankan agar perusahaan menambah atau melibatkan sumber daya manusia (SDM) yang memiliki pemahaman dan keahlian dalam perhitungan biaya menggunakan metode *full costing*. Dengan demikian, penetapan harga jual akan lebih tepat dan dapat dijadikan dasar dalam strategi penjualan maupun pengelolaan proyek agar tetap kompetitif dan menguntungkan di tengah persaingan pasar.
2. Jika perusahaan memilih untuk mempertahankan harga jual sebesar Rp335.000.000 per unit rumah tipe 45 tanpa menaikkannya, maka efisiensi biaya menjadi langkah penting yang harus diambil. Salah satunya adalah dengan menekan biaya pengadaan bahan baku melalui kerja sama dengan pemasok yang menawarkan harga lebih kompetitif tanpa mengorbankan kualitas. Strategi lain yang dapat diterapkan adalah menjalin kemitraan jangka panjang untuk mendapatkan diskon volume, atau memanfaatkan program pembelian massal guna menekan biaya per unit. Dengan cara ini, PT. Tiara Rizqi Indojaya tetap dapat menjaga daya saing harga,

mempertahankan kualitas bangunan, dan menjaga margin keuntungan agar usaha terus berkelanjutan.

3. Diharapkan bagi penelitian selanjutnya, disarankan agar ruang lingkup penelitian diperluas, misalnya dengan membandingkan proyek-proyek perumahan di beberapa lokasi berbeda. Penelitian juga dapat dikembangkan dengan menambahkan simulasi harga pasar, proyeksi biaya yang lebih realistis, atau menggunakan metode penentuan harga pokok penjualan lain seperti metode Variable Costing. Hal ini akan memperkaya perspektif dalam pengambilan keputusan harga dan memberikan alternatif analisis yang lebih beragam.