

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa hasil perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan oleh usaha Bay Tat Ari dan Metode *Full Costing* memiliki perbedaan. Pada perhitungan harga pokok produksi dengan metode *full costing* harga pokok produksi yang dihasilkan lebih besar dibandingkan dengan perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan oleh Bay Tat Ari. Selisih biaya produksi antara kedua metode tersebut adalah Rp. 207,- per kotak, jumlah produksi Bay Tat Ari sebanyak 360 Kotak. Jadi selisih biaya produksi Bay Tat Ari selama Bulan Mei 2025 yaitu Rp. 74.520,-. Dilihat dari perhitungan harga pokok produksi harga dengan perhitungan harga pokok produksi menurut Bay Tat Ari didapatkan harga jual Rp. 20.096,- sedangkan dengan menggunakan metode *Full Costing* harga jual dengan margin sebesar 25% adalah Rp. 20.303,- per kotak akan tetapi kenyataannya Bay Tat Ari dijual dengan harga Rp. 23.000,- per kotak yang berarti mendapatkan keuntungan melebihi margin yaitu sebesar 13,27%.

Jadi sebaiknya jika suatu Perusahaan Menjual suatu Barang atau produk metode *Full Costing* dianggap lebih baik dalam banyak kasus karena memberikan gambaran yang lebih lengkap dan akurat mengenai biaya produksi suatu produk.

Keunggulan metode Full costing memberikan penundaan biaya ke dalam beban biaya overhead apabila produk tersebut belum laku terjual dipasaran. Jika bena biaya overhead untuk barang yang belum terjual, maka bisa diahlikan dengan cara mengurangi atau menambah harga pokok.

1.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, saran yang dapat peneliti berikan adalah sebagai berikut :

- a. sebaiknya Usaha Bay Tat Ari menggunakan Metode Full Costing dalam menghitung biaya produksinya karena metode ini lebih akurat dibandingkan dengan metode yang dilakukan oleh perusahaan. Metode full costing merinci seluruh biaya produksi yang terkait dengan proses produksi sehingga hasil perhitungan yang diperoleh menunjukkan hasil actual yang dikeluarkan selama proses produksi.
- b. Gunakan Media Sosial seperti Instagram, Facebook, atau tiktok untuk mempromosikan Kue Bay Tat. Posting Foto dan Video menarik, serta adakan Caption yang menarik pelanggan.
- c. Promosi Online dan Offline selain media social, manfaatkan juga platform e-commerce seperti tokopedia atau shopee untuk menjangkau konsumen lebih luas. Jangan lupakan promosi offline dengan menyebarkan brosur dan mengikuti bazar makanan.

- d. Kerjasama dengan toko oleh-oleh, jalin Kerjasama dengan toko oleh-oleh dibengkulu, terutama yang berlokasi strategis seperti dekat bandara atau pusat kota.
- e. Jaga Kualitas Produk dan Rasa, pastikan pertahankan kualitas bahan baku untuk menjaga cita rasa khas kue bay tat. Pastikan setiap kue bay tat memiliki rasa yang sama dan sesuai dengan eskpetasi pelanggan.
- f. Desain kemasan yang menarik, serta mencerminkan indentitas merek kue bay tat, dan berikan labelisasi halal.