

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan penulis selama Oktober-November 2009 terhadap proses pemilihan bahan baku kertas yang dilakukan perusahaan dan pemilihan pemasok bahan baku kertas dengan menerapkan activity based management (ABM) yang menggunakan informasi yang diperoleh dari activity based costing (ABC), maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Selama ini CV.ARMICO melakukan pemilihan pemasok dengan membandingkan harga beli bahan baku kertas yang ditawarkan, pelayanan jasa, dan tenggang waktu pembayaran dari masing-masing pemasok. CV.ARMICO akan lebih memilih pemasok yang menawarkan harga beli bahan baku yang lebih rendah, tidak harus menanggung biaya angkut bahan baku, dan memiliki tenggang waktu pembayaran minimal tiga bulan dengan giro undur. Biaya perolehan menurut perusahaan sama dengan harga beli. CV.ARMICO membeli bahan baku kertas dari pemasok A sebanyak 12624 kg pada Oktober 2009 dan 18938 kg pada November 2009 dengan harga beli Rp9400/kg, sedangkan dari pemasok B sebanyak 10053 kg pada Oktober 2009 dan 15080 kg pada November 2009 dengan harga beli Rp9445/kg. Total biaya perolehan bahan baku kertas dari pemasok A pada Oktober 2009 sebesar Rp118665600 dan pada November 2009 sebesar Rp178017200.

1. Total biaya perolehan bahan baku kertas dari pemasok B pada Oktober 2009 sebesar Rp94950585 dan pada November 2009 sebesar Rp142430600.
2. Penerapan activity based management dengan menggunakan informasi dari sistem ABC dalam pemilihan pemasok pada CV.ARMICO, dilihat dari beberapa unsur biaya yang ditimbulkan oleh aktivitas-aktivitas yang merupakan aktivitas perolehan, selain harga beli bahan baku, maka dapat diketahui bahwa:
  - a) Pemasok yang menawarkan harga bahan baku rendah dapat mengakibatkan perusahaan harus mengeluarkan banyak biaya untuk mengadakan aktivitas-aktivitas perolehan sehingga total biaya perolehannya menjadi tinggi, seperti pemasok A yang menawarkan harga bahan baku kertas yang murah tetapi dengan kualitas yang kurang bagus dan ketersediaan bahan baku kertas yang terkadang terlambat. Hal ini menyebabkan perusahaan harus menanggung total biaya perolehan bahan baku kertas (harga beli ditambah dengan *cost of activities*) yang tinggi, pada Oktober 2009 sebesar Rp 125838017.90 dan November 2009 sebesar Rp 187104624.80
  - b) Pemasok yang menawarkan harga yang lebih tinggi belum tentu akan merugikan perusahaan, karena mungkin perusahaan tidak perlu mengadakan aktivitas perolehan yang terlalu banyak, seperti pemasok B yang menawarkan harga bahan baku kertas yang lebih mahal tetapi dengan kualitas yang cukup bagus dan ketersediaan bahan baku kertas yang terjamin tepat waktu. Total biaya perolehan bahan baku kertas

(harga beli ditambah dengan *cost of activities*) dari pemasok B pada Oktober 2009 sebesar Rp98234042.51 dan November 2009 sebesar Rp145708681.10.

- c) Kesimpulan yang dapat ditarik dari point a dan b yaitu pemasok B lebih akan menguntungkan perusahaan karena total biaya perolehan dari pemasok ini lebih rendah daripada pemasok A.
3. Pemilihan pemasok bahan baku kertas menurut CV.ARMICO dan sistem ABC menunjukkan adanya perbedaan yang ditimbulkan dari perhitungan total biaya perolehan bahan baku kertas antara pemasok A dan B menurut perusahaan dan ABC sebesar 2.4 % pada Oktober 2009 dan 1.9 % pada November 2009. Perbedaan tersebut terjadi karena perusahaan belum memperhitungkan faktor-faktor lain yang terkait dengan pembelian bahan baku kertas, seperti biaya pemesanan, biaya membongkar dan inspeksi, biaya memindahkan bahan baku dari gudang ke bagian produksi, biaya kerja lembur, dan biaya mengembalikan bahan baku yang cacat.
4. Dilihat dari aktivitas mana yang bernilai tambah dan aktivitas tidak bernilai tambah, diketahui bahwa aktivitas-aktivitas perolehan bahan baku dari pemasok A menimbulkan aktivitas yang tidak bernilai tambah yang lebih banyak daripada aktivitas-aktivitas perolehan bahan baku dari pemasok B. Perusahaan sebisa mungkin harus meminimalisasi aktivitas-aktivitas yang tidak bernilai tambah sehingga tidak menimbulkan biaya tidak bernilai tambah yang tinggi. Hal ini dilakukan agar tidak terjadi pemborosan.

## 5.2 Saran

Setelah mempelajari keadaan yang ada di perusahaan dan berdasarkan kesimpulan di atas, penulis mencoba untuk memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan. Adapun saran yang diajukan adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan sebaiknya memilih menerapkan activity based management dalam melakukan pemilihan pemasok. Dan dalam menghitung total biaya perolehan (harga beli ditambah dengan *cost of activities*) dapat digunakan activity based costing untuk mendapatkan total biaya yang lebih akurat. Pemilihan cost driver perlu diperhatikan dalam membebankan biaya perolehan ke bahan baku, karena cost driver yang tidak tepat akan menyebabkan perhitungan menjadi kurang akurat. Selain itu, perusahaan juga harus memperhitungkan *cost & benefit* yang akan ditimbulkan dari pemakaian perhitungan dengan sistem ABC ini sehingga penerapannya tidak merugikan perusahaan.
2. Meskipun perusahaan telah mempunyai pemasok, sebaiknya perusahaan membuka diri terhadap pemasok lain yang juga dapat menyediakan bahan baku tersebut sepanjang reliabilitasnya memenuhi syarat sehingga tetap ada peluang untuk menjalin hubungan dengan pemasok yang akan memberikan keuntungan bagi perusahaan.
3. Perusahaan yang telah mengadakan kerjasama cukup lama dengan satu pemasok, namun ternyata total biaya perolehannya masih cukup tinggi,

sebaiknya perusahaan mengadakan pembicaraan dengan pihak pemasok untuk dapat menentukan jalan keluar agar dapat dicapai total biaya perolehan yang lebih rendah yang tidak merugikan kedua pihak.