

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, maka pada bagian akhir tulisan ini penulis mempunyai beberapa kesimpulan, yaitu :

1. Peranan manajer di dalam pengambilan keputusan belum berperan penting sebagai salah satu alat bantu di dalam pengambilan keputusan untuk merencanakan peningkatan keuntungan pada Café “X”.
2. Perusahaan belum melakukan penggolongan produk menurut informasi akuntansi diferensial, di mana informasi ini diperlukan oleh manajemen untuk pengambilan keputusan mengenai pemilihan alternatif tindakan yang terbaik di antara alternatif yang tersedia.
3. Ada saat dimana produk menjadi bintang utama dalam pemberian keuntungan dan ada juga saat dimana produk tidak memberikan kontribusi apa-apa dalam pencapaian tingkat penjualan. Hal ini disebabkan oleh keinginan atau kebutuhan konsumen yang berubah setiap waktunya. Untuk itu diperlukan adanya suatu usaha oleh pihak perusahaan dalam menghindari tahap dimana penjualan akan suatu produk tertentu yang rendah.
4. Selama ini perusahaan melakukan perencanaan keuntungan dengan cara yang sederhana yaitu dengan menentukan produk yang akan diproduksi tanpa

melakukan perencanaan keuntungan dengan melihat tingkat *contribution margin* dan *profit factor* dari produk yang dihasilkan.

5. Selama ini Café “X” belum melakukan klasifikasi dalam pembuatan laporan penjualan berdasarkan masing-masing produk, tetapi membuat laporan penjualan untuk keseluruhan produk perusahaan. Hal ini menyebabkan komposisi produk yang kurang akurat.
6. Dari hasil pembahasan yang penulis lakukan menunjukkan bahwa perubahan-perubahan dalam harga jual, volume penjualan punya dampak yang cukup penting terhadap *tingkat contribution margin* dan *profit factor* yang diharapkan, yang berpengaruh terhadap tingkat keuntungan yang akan direncanakan. Selama ini perusahaan belum melakukan analisis sensitivitas yang bertujuan menganalisis pengaruh perubahan faktor-faktor tersebut dalam perencanaan keuntungannya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan secara keseluruhan yang telah penulis kemukakan sebelumnya, maka penulis mencoba untuk mengemukakan saran-saran yang dimaksudkan untuk memberikan bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam perencanaan keuntungan, yaitu :

1. Café “X” sebaiknya menggunakan peranan fungsi manajer di dalam pengambilan keputusan dalam merencanakan tingkat keuntungan perusahaan yang direncanakan.
2. Perusahaan harus memaksimalkan fungsi manajer di dalam melakukan penggolongan produk sesuai dengan informasi akuntansi diferensial. Hal ini dilakukan untuk pengambilan keputusan mengenai pemilihan alternatif tindakan pemilihan produk yang terbaik di antara alternatif yang tersedia.
3. Melakukan analisis sensitivitas dengan menggunakan alat bantu evaluasi menu untuk membantu manajer di dalam melakukan perencanaan keuntungan dengan melakukan pengukuran dari beberapa faktor penting seperti *contribution margin* dan *profit factor*.
4. Manajer harus berperan aktif dalam menentukan klasifikasi produk. Hal ini berguna sebagai salah satu alat ukur untuk menentukan apakah suatu produk masih memiliki tingkat *contribution margin* dan *profit factor* yang masih tinggi atau tidak di antara produk-produk yang lainnya. Ada beberapa saran tindak lanjut yang sangat perlu untuk dilakukan setelah pembahasan pelaksanaan alat bantu evaluasi menu dilakukan untuk membantu manajer perusahaan di dalam pengambilan keputusan, diantaranya:

- a. Untuk jenis produk yang menguntungkan serta populer di mata konsumen (*stars*), patut dipertahankan tanpa menutup kemungkinan untuk tetap dikembangkan baik dari segi kualitas dan dari segi harga.
- b. Untuk jenis produk yang kurang menguntungkan namun populer di mata konsumen (*plowhorse*) dapat dilakukan peninjauan kembali mengenai biaya makanan (*Food Cost*) dan harga jualnya (*Selling Price*) untuk dapat meningkatkan *contribution margin*-nya hal ini dapat dilakukan dengan mengganti bahan makanan yang lebih murah dengan kualitas yang sama, atau dengan menaikkan harga jual sewajarnya, namun perlu diperhatikan tanggapan tamu mengenai kenaikan harga makanan tersebut, atau dapat juga dengan mengurangi porsi makanan pada saat disajikan.
- c. Sedangkan untuk jenis produk yang menguntungkan tetapi kurang populer di mata konsumen (*puzzle*) terdapat beberapa langkah yang dapat dilakukan. Secara umum penyebab dari ketidakpopuleran produk adalah tidak dikenal tamu, standar produk rendah atau harga yang terlalu tinggi. Hal yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan *suggestive selling*, penempatan yang tepat dalam menu, memperbaiki standar produk (secara umum penampilannya) atau dengan menurunkan harga jual produk tersebut.
- d. Terakhir untuk jenis produk yang kurang menguntungkan dan kurang populer di mata konsumen (*dog*) sebaiknya dihapuskan dari menu dan diganti dengan produk yang baru. Tetapi jika pihak pengelola ingin mempertahankan produk tersebut karena alasan tertentu, maka strategi yang

digunakan adalah dengan menaikkan harga jual produk tersebut sehingga setidaknya produk tersebut dapat mencapai *contribution margin* rata-rata dan menjadi produk yang berkategori *puzzle*.

5. Peningkatan efisiensi dan efektifitas dalam penggunaan sumber daya manusianya dan khususnya dalam bahan baku produksinya.