

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dari hasil wawancara, observasi, dan pengolahan data perusahaan yang dilakukan oleh penulis selama ini, diketahui bahwa CV.X belum mengelompokkan biaya operasionalnya berdasarkan tingkat biaya pelanggan dan aktivitas masing-masing pelanggan, serta belum melakukan analisis profitabilitas pelanggan.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan penulis, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. CV.X belum mengelompokkan biaya operasional yang terjadi di dalam perusahaan ke dalam tingkat biaya pelanggan melainkan masih menggunakan sistem tradisional yaitu menjumlahkan seluruh penjualan yang terjadi dalam tahun 2002 tersebut dan langsung mengurangkan dengan HPP serta biaya - biaya operasional yang terjadi selama tahun tersebut, tanpa melihat pelanggan mana yang sebenarnya menyerap biaya paling banyak.
2. Profil profitabilitas pelanggan juga belum dilakukan sehingga perusahaan tidak mengetahui pelanggan mana yang memiliki profitabilitas yang tinggi dan rendah. Tetapi urutan pelanggan yang disusun berdasarkan total nilai penjualan bersih sudah dilakukan dan menunjukkan hasil sebagai berikut; urutan pelanggan dengan nilai penjualan bersih terbesar adalah Rumah Sakit E (sebesar 476,345,700), Rumah Sakit B (sebesar 401,362,550), Rumah Sakit D (sebesar 342,621,825), Rumah Sakit A (sebesar 325,416,350), Rumah Sakit C (sebesar 324,521,600). Tetapi manajemen

belum dapat memutuskan karena laba yang diperoleh masing – masing rumah sakit belum diketahui.

3. Perusahaan belum menggunakan sistem *activity based costing* dalam menyajikan biaya operasional yang terjadi dalam perusahaan, yang merupakan salah satu alat bantu manajemen dalam mengambil keputusan guna meningkatkan laba perusahaan.

5.2. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan penulis di CV.X dan kesimpulan-kesimpulan di atas, penulis memberikan beberapa saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan. Saran-saran penulis adalah sebagai berikut:

1. Biaya operasional CV.X yang terjadi dalam melakukan aktivitas penjualan dan distribusi dikelompokkan berdasarkan tingkat biaya pelanggan ke dalam 5 (lima) kelompok, yaitu *customer output-unit level costs*, *customer batch-level costs*, *customer sustaining costs*, *distribution channel costs*, *corporate sustaining costs*. Sesuai dengan pendekatan yang dilakukan penulis dalam penelitian ini, hanya biaya yang berkaitan dengan melayani pelanggan saja yang dibebankan kepada pelanggan, yaitu *customer batch-level costs*, *customer sustaining costs*. Dari kedua kelompok biaya yang dibebankan kepada pelanggan tersebut, dapat dikelompokkan kembali ke dalam enam aktivitas, yaitu pembelian barang, penjualan melalui salesman, penjualan tanpa salesman, penanganan pesanan, pengiriman barang, dan penagihan. Biaya-biaya yang termasuk setiap aktivitas itu dapat dilihat pada Tabel 4.5. Dari biaya-biaya per aktivitas tersebut, diketahui ada beberapa biaya yang merupakan sumber bagi dua atau lebih aktivitas, sehingga untuk mengetahui total biaya untuk setiap

aktivitas, biaya-biaya tersebut terlebih dahulu harus dialokasikan ke aktivitas-aktivitas yang mengkonsumsinya. Untuk menghitung biaya pelanggan, pertama-tama ditentukan *activity driver* untuk setiap aktivitas, kemudian dihitung tarif per *activity driver*. Biaya pelanggan dihitung dengan mengalikan tarif dengan jumlah *activity driver* yang dikonsumsi oleh masing-masing pelanggan.

2. Profil profitabilitas pelanggan disusun setelah biaya pelanggan dan penjualan bersih untuk masing-masing pelanggan diketahui. Dalam penelitian ini, profil profitabilitas pelanggan disusun dengan dua cara, yaitu berdasarkan total nilai penjualan bersih dan berdasarkan total laba usaha. Jika hanya berdasarkan total nilai penjualan bersih perusahaan sudah lakukan. Namun jika berdasarkan total laba usaha diperoleh perusahaan belum lakukan. Dan berikut urutan berdasarkan laba yang diperoleh; pelanggan dengan laba usaha terbesar adalah Rumah Sakit D (sebesar 56,763,354 atau 50% dari total laba), Rumah Sakit E (sebesar 31,972,916 atau 28% dari total laba usaha), Rumah Sakit A (sebesar 23,959,676 atau 21% dari total laba usaha), Rumah Sakit B (sebesar 5,765,539 atau 5% dari total laba usaha), Rumah Sakit C (sebesar -4,128,818 atau -4% dari total laba usaha). Dan sebaiknya kerjasama dengan dengan Rumah Sakit C jangan dilanjutkan.
3. Agar laba perusahaan dapat ditingkatkan maka salah satu cara yang dapat ditempuh oleh pihak manajemen adalah dengan menggunakan sistem *activity based costing*, karena system ini mampu mengelompokkan biaya operasional berdasarkan aktivitas yang dilakukan oleh masing – masing pelanggan dan mengelompokkan aktivitas tersebut berdasarkan tingkat biaya pelanggan.