

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil wawancara, observasi, dan pengolahan data perusahaan yang dilakukan penulis selama ini, diketahui bahwa PT. SOHO Industri Farmasi cabang Bandung adalah perusahaan yang system pengelompokan dan pendistribusian perusahaan sudah baik, hal ini dapat dilihat dari penjualan di Bandung yang selalu melebihi target setiap bulannya.

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

1. Biaya operasional PT. SOHO Industri Farmasi cabang Bandung yang terjadi dalam melakukan aktifitas penjualan dan distribusi dikelompokkan berdasarkan tingkat biaya pelanggan ke dalam 3 kelompok, yaitu: *customer batch-level costs*, *customer sustaining costs*, dan *corporate sustaining costs*. Sesuai dengan pendekatan yang dilakukan penulis dalam penelitian ini, yaitu hanya membebankan biaya yang berkaitan dengan aktifitas melayani pelanggan, maka yang dibebankan kepada pelanggan hanya kelompok biaya yang termasuk dalam *customer batch-level costs*, dan *customer sustaining costs*.

2. Profil profitabilitas pelanggan disusun setelah biaya pelanggan dan penjualan bersih masing-masing kelompok pelanggan diketahui. Profil profitabilitas pelanggan yang disusun berdasarkan total nilai penjualan menunjukkan bahwa urutan kelompok dengan nilai penjualan bersih terbesar adalah kelompok pelanggan yang memesan melalui telepon , dan kelompok pelanggan yang memesan melalui sales (medical representative).
3. Dengan analisis profitabilitas pelanggan tersebut, perusahaan dapat mengetahui laba usaha yang dihasilkan oleh setiap kelompok pelanggannya. Dengan demikian perusahaan dapat membuat keputusan serta mengambil tindakan yang tepat agar setiap kelompok pelanggan dapat memberikan laba yang semaksimal mungkin bagi perusahaan.

5.2. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan penulis di PT. SOHO Industri Pharmasi cabang Bandung dan kesimpulan-kesimpulan di atas, penulis memberikan saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan. Saran-saran penulis adalah sebagai berikut:

1. PT. SOHO Industri Pharmasi cabang Bandung sebaiknya mengelompokkan biaya operasionalnya berdasarkan tingkat biaya pelanggan, sehingga dapat digunakan untuk melakukan analisis profitabilitas pelanggan.

2. Pengelompokkan dan pembebanan biaya tersebut sebaiknya menggunakan konsep *activity based costing* karena dengan konsep ini PT. SOHO Industri Pharmasi cabang Bandung dapat mengetahui aktifitas-aktifitas apa saja yang dilakukan untuk melayani pelanggan dan besar biaya yang dikonsumsi oleh aktifitas-aktifitas tersebut. Dengan demikian perhitungan biaya pelanggan akan menjadi lebih akurat.
3. Untuk mendapatkan biaya pelanggan yang lebih akurat tersebut, PT. SOHO Industri Pharmasi cabang Bandung sebaiknya melakukan analisis profitabilitas pelanggan dan menyusun profil profitabilitas pelanggan. Hal ini dapat dijadikan pedoman bagi perusahaan dalam membuat keputusan yang tepat untuk meningkatkan dan memaksimalkan laba perusahaan..