

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Selama ini perusahaan masih membebankan biaya-biaya operasi perusahaan secara tradisional, yaitu membebankan biaya pada pelanggan berdasarkan nilai penjualan yang dilakukan oleh pelanggan. Hal ini dapat menyesatkan manajer perusahaan dalam proses pengambilan keputusan, karena perusahaan mengalokasikan biaya yang tinggi kepada pelanggan yang melakukan nilai penjualan yang tinggi dan sebaliknya perusahaan mengalokasikan biaya yang rendah kepada pelanggan yang melakukan penjualan yang rendah.
2. Dengan menggunakan *activity based costing system* dalam menganalisis profitabilitas pelanggan, perusahaan dapat mengetahui informasi tentang aktivitas yang dikonsumsi oleh pelanggan, sehingga perusahaan dapat lebih mengefisienkan penggunaan sumber daya yang ada di dalam perusahaan. Selain itu perusahaan juga dapat mengetahui pelanggan mana yang menguntungkan dan merugikan perusahaan, sehingga perusahaan dapat memberikan pelayanan yang sesuai dengan apa yang diberikan oleh pelanggan.

3. Dari hasil perhitungan dapat diurutkan pelanggan daerah Kadipaten memberikan laba yang paling tinggi bagi perusahaan yaitu sebesar 454.121.288,24 (27,4%) dari total laba perusahaan, diikuti oleh daerah Kuningan sebesar 447.194.224,96 (27%) dari total laba, Subang 411.249.250,52(24,8%), Ciledug 152.461.192,72(9,2%), Haurgeulis 114.323.569,79(6,9%), dan Indramayu 77.247.329,45 (4,7%). Walaupun daerah kadipaten memiliki laba yang paling tinggi, namun yang memiliki profitabilitas paling tinggi adalah daerah Kuningan, hal ini dapat dilihat dari persentase laba dengan penjualan. Daerah Kadipaten memiliki tingkat profitabilitas sebesar 3,44% sedangkan daerah Kuningan memiliki tingkat profitabilitas sebesar 3,76%. Jadi daerah yang memiliki profitabilitas paling tinggi adalah daerah Kuningan.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan penulis mengemukakan beberapa saran pada PT. Pekalipan Raharja, diantaranya:

1. Bagi pelanggan yang jaraknya jauh dari perusahaan sebaiknya penjualan melalui sales diperkecil, karena hal ini membuat biaya yang dikeluarkan perusahaan tinggi. Penawaran barang bisa dilakukan dengan menggunakan telepon. Misalnya daerah Subang yang jaraknya paling jauh dari perusahaan, yaitu berjarak 81,6 km menghasilkan penjualan 32,2% dari total penjualan dan hanya memberikan laba 24,8% dari total laba yang diperoleh perusahaan.

2. Bagi pelanggan yang melakukan pembelian secara kredit perusahaan sebaiknya memberikan batas waktu pembayaran, selain itu dalam melakukan pembayarannya selain perusahaan melakukan penagihan dengan mendatangi pelanggan, perusahaan juga dapat membuka rekening untuk aktivitas pembayaran tersebut, sehingga dalam aktivitas penagihan perusahaan tidak perlu mendatangi pelanggan dan pelanggan hanya tinggal membayarnya lewat bank yang ditunjuk perusahaan. Hal ini dilakukan untuk meminimalkan biaya pada aktivitas penagihan.
3. Perusahaan memberikan batas minimum pembelian barang yang dilakukan oleh pelanggan yang melakukan pemesanan melalui telepon. Sehingga pelanggan yang membeli barang kurang dari batas minimum yang ditentukan, tidak dilakukan pengiriman pesanan dan pelanggan harus mengambil sendiri barang yang dipersannya. Hal ini dilakukan untuk meminimalkan biaya pengiriman barang kepada pelanggan.