

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang didapat diambil berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti di salon Belle mengenai aplikasi *relevant cost* dalam pengambilan keputusan, pada pilihan alternatif promosi adalah sebagai berikut:

1. Biaya relevan untuk jasa *treatment* gunting cuci blow adalah Rp.3.251,50.
2. Biaya relevan untuk jasa *treatment* cuci blow adalah Rp.2.251,50.
3. Biaya relevan untuk jasa *treatment* cuci blow catok adalah Rp.3.251,50.
4. Biaya relevan untuk jasa *treatment* creambath cuci catok rambut pendek adalah Rp.5.750,33 dan *treatment* creambath cuci catok rambut panjang adalah Rp.6.217.
5. Biaya relevan untuk jasa *treatment* refleksi adalah Rp.4.707,25.
6. Biaya relevan untuk jasa *treatment* manicure adalah Rp.3.704,25.
7. Biaya relevan untuk jasa *treatment* padicure adalah Rp.3.704,25.
8. Alternatif promosi menerbitkan voucher *discount* dapat memberikan total *incremental profit* sebesar Rp.251.577.
9. Alternatif promosi menerbitkan voucher gratis *treatment* refleksi dapat memberikan total *incremental profit* sebesar Rp.303.896,33.
10. Alternatif promosi menerbitkan voucher gratis *treatment* manicure-padicure pada memberikan total *incremental profit* sebesar Rp.249.871,33.
11. Setelah melakukan perhitungan dan berbagai pertimbangan berdasarkan faktor kuantitatif serta berbagai asumsi, maka peneliti berkesimpulan

alternatif promosi yang layak untuk direalisasikan adalah alternatif promosi dengan menerbitkan voucher gratis refleksi untuk setiap permintaan keempat *treatment* yang dipromosikan karena alternatif promosi ini memberikan total *incremental profit* yang paling besar diantara alternatif lainnya, yaitu sebesar Rp.303.896,33.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian ini, peneliti ingin memberikan informasi kepada sebagai dasar pertimbangan pemilik salon dalam pengambilan keputusan mengenai alternatif promosi manakah yang sebaiknya dilakukan. Berdasarkan perhitungan dan perbandingan yang telah dilakukan serta mengabaikan faktor kualitatif, seperti respon pelanggan terhadap promosi yang dilakukan, yang mungkin akan timbul maka alternatif promosi yang layak untuk dilakukan adalah alternatif promosi dengan memberikan *treatment* refleksi secara cuma-cuma untuk setiap permintaan keempat *treatment* yang dipromosikan karena alternatif solusi ini memberikan total *incremental profit* yang paling besar diantara dua alternatif lainnya, yaitu sebesar Rp.303.896,33.

5.3 Kelemahan Penelitian

Penelitian ini masih sangat jauh dari sempurna dan masih memiliki banyak kelemahan sebagai berikut:

1. Kesimpulan yang diambil untuk pengambilan keputusan mengabaikan faktor kualitatif. Hal ini mungkin saja menyebabkan keputusan yang diambil menjadi tidak akurat karena tidak mempertimbangkan respon pasar atas dilakukannya alternatif promosi tersebut.
2. Perhitungan biaya produksi pada salon ini masih menggunakan metoda konvensional. Penelitian ini mungkin akan menghasilkan informasi yang lebih akurat untuk pengambilan keputusan jika perhitungan biaya produksi salon tersebut menggunakan metoda *Activity Based Costing* (ABC).
3. Penelitian ini mungkin akan menghasilkan informasi yang lebih akurat untuk pengambilan keputusan jika saat mengklasifikasikan biaya relevan dan tidak relevan, jika digunakan pula pendekatan *cost behavior*.