

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang penulis lakukan pada CV SAM mengenai peranan *Strategic-Activity Based Management* untuk memilih pemasok kain dalam meningkatkan profitabilitas pada CV SAM, penulis mencoba memuat simpulan dan saran seperti yang diuraikan di bawah ini.

#### 5.1 Simpulan

1. CV SAM masih menggunakan *Traditional-Costing System* dalam menghitung total biaya pemasok dari setiap pemasok yang ada. Perusahaan masih belum memahami dan menerapkan *Activity-Based Costing System* yang dapat menyediakan informasi biaya yang lebih akurat.
2. Dalam proses pemilihan pemasok, perusahaan hanya mempertimbangkan faktor harga yang ditawarkan oleh pemasok, biaya angkut, dan kualitas dari kain *cotton* yang ditawarkan. CV SAM tidak mengidentifikasi aktivitas-aktivitas perolehan dan biaya yang timbul akibat aktivitas tersebut dalam membeli kain *cotton* dari setiap pemasok.
3. *Strategic-Activity Based Management* merupakan alat yang dapat digunakan untuk membantu proses pemilihan pemasok yang tepat dalam meningkatkan profitabilitas CV SAM. Menurut *Strategic-Activity Based Management*, selain harga beli masih terdapat faktor lain yang harus dipertimbangkan oleh

perusahaan dalam memilih pemasok yang tepat. Faktor tersebut adalah aktivitas-aktivitas perolehan dan biaya yang timbul dari aktivitas-aktivitas tersebut. Aktivitas-aktivitas perolehan tersebut antara lain adalah:

- a. Aktivitas memesan kain *cotton*.
- b. Aktivitas menerima, membongkar, dan menginspeksi kain *cotton* yang diterima.
- c. Aktivitas mengembalikan kain *cotton* yang cacat ke pemasok.
- d. Aktivitas lembur karyawan dikarenakan adanya keterlambatan pengiriman.

Biaya-biaya yang timbul dari aktivitas perolehan tersebut akan dijumlahkan dengan harga beli dari setiap pemasok. Biaya yang sudah dijumlahkan inilah yang merupakan total biaya pemasok. Selain faktor kuantitatif, perusahaan juga harus mempertimbangkan faktor-faktor kualitatif lainnya, seperti ketepatan pengiriman, ketersediaan stok kain di pemasok, dan hubungan baik yang dijalin dengan pemasok.

4. Melalui *Strategic-Activity Based Management*, perusahaan dapat memilih pemasok yang tepat, yaitu pemasok yang memberikan total biaya pemasok yang paling rendah. Total biaya pemasok yang paling rendah akan memberikan penghematan biaya pemasok bagi perusahaan sehingga mengakibatkan perusahaan mengalami peningkatan profitabilitas. Jika CV SAM menerapkan *Strategic-Activity Based Management* dalam pemilihan pemasok, maka selama periode bulan September sampai dengan November

2012, CV SAM akan mendapatkan penghematan biaya sebesar Rp 92.640.020,00. Penghematan biaya yang didapat ini akan meningkatkan profitabilitas pada perusahaan.

## 5.2 Saran

1. CV SAM sebaiknya menggunakan *Activity-Based Costing System* dalam melakukan perhitungan biaya, sehingga informasi biaya yang dihasilkan akan lebih akurat dan dapat dijadikan informasi dalam pengambilan
2. Perusahaan perlu melakukan proses pengidentifikasian aktivitas-aktivitas perolehan dari kegiatan membeli kain *cotton* dari pemasok dan kemudian menghitung setiap biaya-biaya yang timbul akibat dari aktivitas-aktivitas perolehan tersebut.
3. CV SAM disarankan untuk menggunakan *Strategy-Activity Based Management* dalam membantu pembuatan keputusan pemilihan pemasok yang tepat bagi perusahaan. Melalui *Strategic-Activity Based Management*, maka perusahaan dapat memilih pemasok kain *cotton* yang tepat bagi perusahaan dan menghasilkan penghematan biaya. Penghematan biaya inilah yang akan meningkatkan profitabilitas perusahaan.