

BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan analisis pada bab pembahasan yang dilakukan, penulis menarik beberapa kesimpulan untuk menjawab rumusan masalah yang telah dirumuskan sebelumnya, yaitu:

1. Dari hasil analisis rasio, kondisi perusahaan dikatakan baik. Rasio likuiditas yakni rasio lancar yang menunjukkan nilai 1.45 yang mengindikasikan perusahaan cukup likuid dan mampu membayar kewajiban jangka pendeknya. Walaupun perhitungan rasio cepat perusahaan menunjukkan angka 0.39 yang berarti terlalu banyak aktiva lancar perusahaan berada pada persediaan. Persediaan perusahaan juga hanya dapat berputas 2.32 kali dalam 1 tahunnya, meskipun rata-rata pengumpulan piutang perusahaan hanya 10 hari setelah pembulatan dari 9.4 hari. Perusahaan memiliki perputaran aktiva yang sangat baik mengindikasikan tingkat efektivitas penggunaan aktiva yang tinggi dalam mendapatkan penjualan. Margin laba kotor perusahaan yang dapat mencapai 36% sedangkan margin laba bersih yang hanya sebesar 8% mengindikasikan perlunya efisiensi biaya guna meningkatkan margin laba bersih perusahaan. Didukung dengan data adanya biaya penjualan sebesar 49.14% dari keseluruhan biaya menunjukkan perlu adanya efisiensi, mengingat juga kenaikan upah setiap tahunnya berkisar pada 10-11% per tahun akan membuat beban biaya penjualan semakin tinggi pada periode yang akan datang.
2. Berdasarkan data penjualan per toko dan biaya gaji per toko didapat data jumlah penjualan untuk kosinyasi sebesar Rp 11,337,061,682.40 dengan biaya gaji SPG sebesar Rp 1,678,919,900.00 dengan rasio gaji/penjualan (g) sebesar 14.81%. Dimana banyak toko yang memiliki rasio gaji/penjualan (g) melebihi aturan teori yang digunakan yakni diatas 15%-30%.
3. Dengan cara menutup toko yang dinilai memiliki kinerja yang kurang baik, dan menggunakan kapasitas yang tidak terpakai akibat penutupan toko sebagai kapasitas yang akan digunakan untuk penjualan secara putus kepada buyer

langsung dinilai sebagai salah satu cara efisiensi yang paling baik, karena dengan melakukan efisiensi seperti diatas perusahaan tidak perlu melakukan downsizing, dan perusahaan memiliki kesempatan untuk bersaing di segmentasi pasar yang baru. Strategi Make-to-Demand juga dinilai akan cocok dengan kondisi perusahaan saat ini. Selain itu persediaan perusahaan akan menurun yang membuat perusahaan akan semakin likuid.

4. Dengan menutup toko dan mengalihkan kapasitas kepada penjualan putus kepada buyer perusahaan akan dapat meningkatkan margin laba bersih mereka dari sebelum hanya 7.834% menjadi 9.91% pada batasan biaya gaji terhadap penjualan di bawah 20%. Sedangkan biaya penjualan perusahaan turun dari Rp 2,017,691,700.00 menjadi Rp 1,434,175,900.00. pada efisiensi dengan menggunakan batas rasio gaji/penjualan <20%. Pada laporan laba rugi dengan batasan biaya gaji terhadap penjualan dibawah 16% terlihat adanya penurunan pendapatan dan net profit margin perusahaan, hal ini disebabkan oleh besaran margin keuntungan yang lebih tinggi pada penjualan konsinyasi dibandingkan penjualan putus kepada buyer.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai efisiensi biaya gaji dalam usaha meningkatkan margin laba bersih, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Hal-hal tersebut diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Perusahaan seharusnya memperhatikan besaran persediaan yang ada, karena berdasarkan rasio keuangan perusahaan persediaan perusahaan yang terlalu tinggi membuat perusahaan menjadi tidak likuid. Dengan melakukan efisiensi penutupan toko yang memiliki kinerja penjualan berdasarkan rasio gaji/penjualan(g) juga dapat mengurangi tingginya tingkat hutang lancar perusahaan. Dimana nilai hutang lancar perusahaan di bank sebesar Rp 1,867,734,414 dan hutang lain-lain sebesar Rp 1,451,000,000. Dengan penutupan toko dan pengurangan kapasitas persediaan perusahaan, maka perusahaan tidak perlu menyediakan kapasitas persediaan yang tinggi untuk mendapatkan penjualan, serta membuat hutang perusahaan menjadi rendah.

2. Biaya penjualan perusahaan saat ini ialah sebesar Rp 2,179,439,900.00 dengan biaya gaji SPG sebesar Rp 1,678,919,900.00. Selain itu persediaan perusahaan yang sebesar Rp 4,318,678,006.00 dengan harga pokok penjualan sebesar Rp 10,034,308,290.00 dinilai masi kurang efektif dan efisien bagi perusahaan. Dengan laba sebesar Rp 1,232,546,403.00 perusahaan dinilai dapat meningkatkan laba lebih lagi. Guna meningkatkan laba itu sendiri, sebaiknya perusahaan mempertimbangkan untuk melakukan penutupan toko dan mengubah kapasitas yang tidak terpakai dari penutupan toko menjadi penjualan secara putus kepada buyer.
3. Usulan cara efisiensi dengan cara penutupan toko tidak akan membebani perusahaan sebab perusahaan tidak akan mengeluarkan biaya pesangon, karena SPG telah menandatangani kontrak bilamana SPG tidak dapat memenuhi target perusahaan selama 3 bulan dan stok barang di toko tidak lebih dari 300pcs, maka kontrak kerja SPG pada saat itu telah berakhir. Serta pengalihan kapasitas konsinyasi yang tidak terpakai akibat penutupan toko yang akan dialihkan menjadi penjualan putus kepada buyer akan dapat mempercepat perputaran kas perusahaan, sebab alur atau proses dari barang diproduksi sampai dengan terjual menjadi lebih cepat. Oleh karena itu, perusahaan sebaiknya mempertimbangkan usulan cara penjualan.
4. Penghematan yang terjadi apabila perusahaan melakukan perubahan cara penjualan adalah sebesar Rp 207,745,372. penghematan yang terjadi berdasarkan efisiensi yang dilakukan berdasarkan rasio gaji/penjualan (g) $< 16\%$. Perusahaan seharusnya dapat bernegosiasi ulang sebelum menutup toko. Apabila perusahaan menutup 38 toko dengan dasar rasio gaji/penjualan harus di bawah 20% dan 55 toko apabila menggunakan dasar rasio gaji/penjualan dibawah 16%. Negosiasi dilakukan dengan perusahaan menutup hanya 45 atau 48 toko ditukar dengan 7 toko SPG, dengan begitu perusahaan akan mendapatkan laba yang lebih tinggi lagi. Berdasarkan penghematan yang terjadi sebaiknya perusahaan melakukan perubahan cara penjualan dari konsinyasi ke putus kepada buyer dengan melakukan penutupan toko terlebih dahulu sehingga kapasitas yang tidak terpakai dapat dialihkan.

Daftar Pustaka

- Edward J Blocher, K. H. (2007). *Manajemen Biaya 2* (3rd ed.). Salemba empat.
- Gaspersz, V. (2005). *Production Planning And Inventory Control* (5th Edition ed.). Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Hanafi, M. M. (2013). *Manajemen Keuangan* (1st ed.). Yogyakarta: BPPE Yogyakarta.
- Indeks Inflasi Tahunan Indonesia*. (n.d.). Retrieved 9 20, 2016, from Bank Indonesia: <http://www.bi.go.id/id/moneter/inflasi/data/Default.aspx>
- Indonesia, I. A. (2007). *Standar Akuntansi Keuangan*. Empat Salemba.
- Kasmit. (2013). *Analisis Laporan Keuangan* (1th ed.). Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Mulia, E. (2014). *Cost Reduction Strategies - Mengoptimalkan Efisiensi & Efektivitas Biaya Jangka Panjang*. Indonesia: Elex Media Komputindo .
- M., J. I., Konopaske, R., & Matteson, M. T. (2005). *Organizational Behavior And Management* (7th Edition ed.). (G. Gania, Trans.) Penerbit Erlangga.
- Nelson, B. (2010, 6 29). *Forbes*. Retrieved from http://www.forbes.com/2010/06/29/best-in-class-financial-metrics-entrepreneurs-finance-sageworks_slide_12.html
- Rai, I. G. (2008). *Audit Kinerja pada Sektor Publik*. Salemba Empat .

Sekaran, U., & Bougie, R. (2010). *Research Methods For Business 15th edition*. United Kingdom: John Wiley and Sons, Ltd.

Silalahi, U. (2009). *Metode Penelitian Sosial*. Bandung: Retika Aditama.

Sundjaja, R. S., Barlian, I., & Sundjaja, D. P. (2012). *Manajemen Keuangan 1*. Jakarta: Literata Lintas Media.

Sundjaja, R. S., Barlian, I., & Sundjaja, D. P. *Manajemen Keuangan 2*. Jakarta: Literata Lintas Media.

Thomas W. Zimmerer, N. M. (2008). *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*. New Jersey: Pearson Education, Inc.

Weygandt, J. W. (2012). *Financial Accounting* (14th Edition ed.). USA: John Wiley & Sons, Inc.