

BAB 5

SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan pada bagian-bagian sebelumnya, penulis dapat menyusun kesimpulan yang dijelaskan di dalam beberapa poin sebagai berikut:

1. TB ADR merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang toko bahan bangunan di wilayah Banjar, Jawa Barat. Dalam perkembangannya, saat ini TB ADR tengah menghadapi kondisi persaingan yang begitu ketat antar perusahaan sejenis dalam memperebutkan posisi di segmen pasar yang sama. Kemampuan adaptasi perusahaan terhadap pola persaingan yang semakin ketat tampak tidak berlangsung dengan cukup baik. Indikasi ini muncul melalui pengamatan terhadap hasil analisis rasio-rasio keuangan TB ADR. Dalam periode 2014-2016, terdapat kondisi margin laba yang terus menunjukkan tren menurun, baik persentase margin laba kotor, margin laba operasional, maupun margin laba bersih. Hal ini mencirikan kesulitan yang dialami oleh perusahaan dalam menghadapi perubahan persaingan yang terjadi dan diperlukan upaya-upaya yang dapat membantu perusahaan dalam mempertahankan dan meningkatkan kinerja perusahaan secara keseluruhan. Berdasarkan analisis *Common Size* terhadap laporan keuangan perusahaan untuk periode 2016, biaya pembelian barang menjadi komponen biaya yang memiliki proporsi cukup besar terhadap angka penjualan perusahaan pada tahun berjalan. Jika dicermati lebih jauh, peningkatan biaya Pembelian barang terjadi sebagai akibat dari peningkatan harga perolehan barang dari para pemasok TB ADR. Selain peninjauan terhadap komponen dari biaya, TB ADR juga perlu mencermati pola perilaku konsumen toko bangunan yang saat ini telah bergeser dalam beberapa karakteristik. Pengamatan ini dapat membantu perusahaan untuk menjaga atau bahkan meningkatkan angka penjualan perusahaan sebagai upaya yang berjalan secara sinergis dengan penekanan biaya.

2. Analisis *Cost-Volume-Profit* dapat dilakukan secara berkala untuk dapat meninjau perubahan yang akan terjadi dari sisi harga, volume penjualan, dan biaya-biaya TB ADR. Peninjauan terhadap ketiga aspek tersebut menjadi faktor yang dapat dipertimbangkan sebagai alat bantu bagi TB ADR dalam melakukan pengambilan keputusan untuk melakukan upaya-upaya yang dibutuhkan untuk meningkatkan profit perusahaan yang berdampak terhadap keberlangsungan dari perusahaan. Analisis *Cost-Volume-Profit* juga dapat digunakan sebagai landasan dalam memperhitungkan besar titik impas yang harus dicapai oleh perusahaan untuk menghindari kerugian dalam kaitannya dengan perubahan harga, volume penjualan, maupun biaya yang dihasilkan oleh TB ADR.
3. Titik impas merupakan target yang dapat dijadikan sebagai acuan dasar sebagai target yang harus dicapai bagi TB ADR dalam meningkatkan angka penjualan perusahaan, sehingga perusahaan dapat menghindari kerugian dan menjaga keberlangsungan dari perusahaan di tengah persaingan yang semakin kompetitif. Untuk tahun 2016, total biaya tetap yang dikeluarkan oleh TB ADR adalah Rp194.898.255,444, sementara total biaya variabel yang dikeluarkan oleh TB ADR selama tahun 2016 adalah sebesar Rp1.685.511.760,408. Tingkat *Break-Even Point* yang harus dicapai TB ADR untuk menghindari kerugian sebelum dilakukannya upaya efisiensi dan peningkatan penjualan adalah sebesar Rp838.812.196,23/tahun.
4. Sehubungan dengan upaya-upaya efisiensi dan peningkatan penjualan yang dapat dilakukan untuk menjaga atau bahkan meningkatkan kinerja TB ADR secara keseluruhan, diperlukan pengamatan dan peninjauan baik terhadap aspek internal maupun aspek eksternal dari perusahaan. Sebagai perusahaan dagang yang tidak melakukan kegiatan produksi, kinerja dari para pemasok menjadi aspek yang perlu dicermati oleh TB ADR. Perubahan kinerja dari para pemasok untuk beberapa kategori barang yang disediakan oleh TB ADR, sebagai pertimbangan untuk memilih pemasok yang paling tepat dalam upaya menjaga kondisi keuangan dari perusahaan. Penggantian pemasok barang kategori Semen, Asbes, dan Besi Beton dapat menjadi salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk menjaga tingkat peningkatan biaya Pembelian TB ADR yang

akan berpengaruh secara langsung terhadap harga jual perusahaan yang harus dijaga agar mampu mempertahankan daya saing perusahaan dalam menawarkan harga jual yang kompetitif. Penggantian yang dilakukan harus turut pula memperhatikan persamaan tingkat kualitas barang dan aspek lainnya dalam menjaga reputasi dari perusahaan di mata para pelanggan. Di sisi lain, terdapat sisi penjualan yang patut untuk dicermati oleh TB ADR dalam menyadari keberadaan dari para pesaing, baik pesaing baru maupun pesaing lama, akan berdampak terhadap semakin padatnya lahan usaha toko bangunan saat ini. Evaluasi terhadap kinerja perusahaan dalam hal melayani para pelanggan menjadi sebuah aspek yang dapat menjadi aspek unggulan dari perusahaan apabila mampu dilakukan secara maksimal. Pelayanan bagi para pelanggan dapat menjadi faktor penentu dari kepuasan, sehingga hal ini perlu dicermati setiap saatnya. Pengiriman barang sebagai salah satu fasilitas yang disediakan oleh toko untuk kemudahan dan kenyamanan para pelanggan dapat menjadi hal yang perlu dicermati apabila pola persaingan yang terjadi menjadi semakin ketat. TB ADR dapat mengupayakan terciptanya peningkatan kepuasan pelanggan melalui upaya penambahan angkutan pengiriman berupa Triseda dan Truk *Colt Diesel* yang dapat menjadi alternatif dari perubahan pola pelayanan perusahaan yang akan berdampak secara positif terhadap peningkatan penjualan perusahaan karena perusahaan berusaha untuk menjangkau penjualan potensial yang sebelumnya tidak dapat dipenuhi.

5. Untuk perhitungan setelah dilakukannya upaya efisiensi biaya pembelian barang dari pemasok serta upaya peningkatan penjualan melalui pengadaan kendaraan angkutan Triseda dan *Colt Diesel*, tingkat *Break-Even Point* baru bagi TB ADR setelah melakukan upaya-upaya tersebut adalah sebesar Rp748.185.754,04, dimana titik impas tersebut lebih rendah Rp90.626.442,19 atau turun 10,804% dari titik impas sebelum upaya-upaya tersebut dilakukan. Berdasarkan perbandingan hasil perhitungan tersebut, maka titik impas yang harus dicapai TB ADR agar dapat menghindari kerugian berada di titik yang lebih rendah jika perusahaan melakukan upaya efisiensi dan peningkatan penjualan, yaitu efisiensi biaya pembelian dan peningkatan angka penjualan melalui pengadaan kendaraan Triseda dan Truk *Colt Diesel*.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah disusun, penulis dapat memberikan beberapa saran yang dapat menjadi pertimbangan TB ADR dalam menjaga keberlangsungan perusahaan:

1. Dalam menghadapi kondisi persaingan yang semakin padat dan kompetitif, TB ADR sebaiknya melakukan pengamatan terhadap faktor-faktor penentu performa dari perusahaan seperti angka penjualan dan besaran biaya-biaya secara cermat dan berkala. Melalui pengamatan intensif dan mendalam terhadap faktor-faktor tersebut, perusahaan dapat menggunakan informasi tersebut sebagai dasar pertimbangan mengenai upaya apa yang dapat dilakukan untuk mempertahankan atau bahkan meningkatkan kinerja perusahaan, baik kinerja operasional maupun kinerja finansial dari TB ADR. Selain pengamatan terhadap kondisi internal perusahaan, tinjauan terhadap kondisi eksternal perusahaan seperti analisis perilaku pelanggan dan analisis perkembangan kompetitor dapat menjadi aspek pertimbangan lain yang dapat melengkapi pengamatan terhadap kondisi internal yang telah dilakukan. Diharapkan dengan kelengkapan informasi yang dimiliki akan membantu TB ADR dalam menjaga posisinya di dalam pasar toko bahan bangunan dan mengembangkan usaha baik dalam arah perkembangan peningkatan pangsa pasar maupun pertumbuhan perusahaan.
2. Analisis *Cost-Volume-Profit* dapat menjadi sebuah metode evaluasi berkala yang memberikan manfaat bagi perusahaan untuk menetapkan target penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan agar dapat terhindar dari kerugian. Metode yang sederhana namun mampu menghasilkan pedoman bagi para pengambil keputusan untuk menentukan target penjualan dan tindakan manajerial lain yang dapat mendorong upaya keberlangsungan perusahaan. TB ADR sebaiknya melakukan analisis *Cost-Volume-Profit* secara berkala, sehingga perusahaan dapat menganalisis secara menyeluruh keterkaitan antara perubahan harga barang, perubahan volume penjualan, serta perubahan biaya-biaya yang berpengaruh terhadap tingkat pendapatan, tingkat biaya, maupun tingkat keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan. Evaluasi dengan metode *Cost-*

Volume-Profit dapat membantu pemilik perusahaan sebagai salah satu alat bantu bagi pemilik TB ADR dalam pengambilan keputusan manajerial.

3. Perusahaan sebaiknya menjadikan hasil perhitungan *Break-Even Point* atau titik impas sebagai tolak ukur tingkat penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan dalam periode tertentu agar perusahaan dapat terhindar dari kerugian. Bagi perusahaan yang memiliki banyak kategori barang seperti TB ADR, analisis *Break-Even Point* dapat memberikan informasi mengenai berapa tingkat penjualan minimum yang harus dicapai dalam penjualan untuk setiap kategori barang sebagai acuan untuk perencanaan strategi penjualan secara lebih baik.

4. TB ADR perlu melakukan upaya-upaya perubahan yang dapat mempengaruhi kinerja perusahaan secara keseluruhan. Sebagai perusahaan dagang yang memenuhi persediaan barang jual dari pihak lain dan tidak melakukan kegiatan produksi, TB ADR perlu menjaga hubungan kemitraan dengan para pemasok secara komprehensif. Pertimbangan pemilihan pemasok sebaiknya dilakukan berdasarkan hasil perhitungan dan pemahaman terhadap dampak jangka panjang yang akan diperoleh perusahaan dan tidak memilih berdasarkan dampak jangka pendek semata. Pemilihan pemasok yang mampu menawarkan harga beli yang lebih murah secara konsisten dapat membantu perusahaan untuk membentuk harga jual yang kompetitif, sehingga perusahaan mampu menciptakan keunggulan bersaing melalui harga yang bersahabat dengan pelanggan, namun dapat memberikan tingkat keuntungan yang diharapkan oleh perusahaan di dalam peta persaingan toko bangunan yang semakin ketat. Di sisi lain, TB ADR juga sebaiknya mempertimbangkan secara lebih seksama mengenai pelayanan yang disediakan bagi para pelanggan. Di tengah kondisi pasar persaingan toko bahan bangunan yang begitu padat dan konsumen memiliki karakteristik sangat sensitif terhadap harga, aspek pelayanan dapat menjadi aspek penentu keunggulan bersaing TB ADR dibandingkan para pesaing. Jika TB ADR mampu membangun citra sebagai toko yang tidak hanya menjual bahan bangunan semata, tapi juga mampu menyediakan pelayanan yang lebih baik dibandingkan dengan pelayanan yang diberikan para pesaing, maka hal tersebut dapat meningkatkan tingkat kepuasan dari para pelanggan

serta menjadi aspek pendukung bagi TB ADR dalam menjalin relasi dengan para pelanggan secara lebih baik dan turut menjadi keunggulan bersaing yang telah melekat erat di benak para pelanggan. Melalui upaya efisiensi dan peningkatan penjualan, TB ADR dapat meningkatkan laba usaha secara keseluruhan, sebagai salah satu faktor utama dalam menjaga keberlangsungan dari perusahaan.

5. TB ADR sebaiknya melakukan tindakan efisiensi secara menyeluruh dan berkala terhadap perubahan biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Diharapkan TB ADR dapat melakukan efisiensi jangka panjang secara menyeluruh, sehingga perusahaan akan mampu untuk memperoleh tingkat laba atau profit secara lebih maksimal yang akan mendorong pertumbuhan perusahaan ke arah keberlangsungan yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Blocher, E. J. , E.S. David, G. Cokins, & H.C.Kung. (2008). *Cost Management: A Strategic Emphasis 4th Edition*. New York: McGraw-Hill.
- Gitman, Lawrence J. (2009). *Principles of Managerial Finance*. Boston: Pearson.
- Guan, Liming , D.R. Hansen & M.M. Mowen. (2009). *Cost Management 6th Edition*. Ohio: South Western Cengage Learning.
- Heizer, Jay & Barry Render. (2011). *Operation Management*. New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Hilton, Ronald W. (2009). *Managerial Accounting: Creating Value in a Dynamic Business Environment*. New York: McGraw-Hill Irwin.
- Hongren, C.T. , S. M. Datar, M. V. Rajan. (2015). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis 15th Edition*. Edinburgh Gate, Harlow, England: Pearson Education Limited.
- Sekaran, Uma & Roger Bougie. (2013). *Research Method for Business 6th Edition*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Subramanyam, K.R. & John J. Wild. (2009). *Financial Statement Analysis*. New York: Mcgraw-Hill/Irwin.
- Sundjaja, Ridwan S. , Inge Barlian & Dharma Putra Sundjaja. (2013). *Manajemen Keuangan 1*. Jakarta: Literata Lintas Media.
- Sundjaja, Ridwan S. , Inge Barlian & Dharma Putra Sundjaja. (2013). *Manajemen Keuangan 2*. Jakarta: Literata Lintas Media.

Sumber Internet

- Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kota Banjar. (2014, 7 September). "RENCANA PEMBANGUNAN JANGKA PANJANG DAERAH KOTA BANJAR TAHUN 2005-2025". <http://bappeda.banjarkota.go.id/rpjpd/> yang diakses pada 15 November 2016.
- Badan Pusat Statistik. (2016, 7 November). "Ekonomi Indonesia triwulan II 2016 Tumbuh 5,18 Persen Meningkat dibandingkan Triwulan I 2016". <https://bps.go.id/Brs/view/id/1269> yang diakses pada 12 November 2016.

Badan Pusat Statistik. (2016, 7 November). "PERTUMBUHAN EKONOMI INDONESIA TRIWULAN III-2016". http://bps.go.id/website/brs_ind/brsInd-2016160805100851.pdf yang diakses pada 12 November 2016.

Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat. (2016, 7 November). "PERTUMBUHAN EKONOMI JAWA BARAT TRIWULAN III-2016". http://jabar.bps.go.id/new/website/brs_ind/brsInd-20161107134041.pdf yang diakses pada 12 November 2016.

Dhetira, Aulia. (2016, 6 Oktober). "Tahun 2018 Proyeksi Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Capai 5,5%". <http://swa.co.id/swa/trends/tahun-2018-proyeksi-pertumbuhan-ekonomi-indonesia-capai-55> yang diakses pada 15 November 2016.

Kertiyasa, Martin Bagya. (2016, 1 Agustus). "Gubernur BI Proyeksi Inflasi Bisa 3,5% pada 2018". <https://www.google.com/amp/economy.okezone.com/amp/2016/08/01/20/1452246/gubernur-bi-proyeksi-inflasi-bisa-3-5-pada-2018> yang diakses pada 15 November 2016.

Nurullah, Novianti. (2016, 2 November). "Ini Besaran UMP Jabar 2017 yang Disahkan Aher". <http://bappeda.jabarprov.go.id/ini-besaran-ump-jabar-2017-yang-disahkan-aher/> yang diakses pada 15 November 2016.

Supriadi, Agust. (2016, 3 Juni). "Pemerintah: Ekonomi 2019 Tumbuh 7% dan Tax Ratio Tembus 14%". <http://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20160603150055-78-135644/pemerintah-ekonomi-2019-tumbuh-7-dan-tax-ratio-tembus-14/> yang diakses pada 15 November 2016.

<https://knoema.com/yxptpab/crude-oil-price-forecast-long-term-2016-to-2025-data-and-charts#> yang diakses pada 2 Desember 2016.

<http://banjarkota.go.id/banjar-dalam-peta/> yang diakses pada 2 Desember 2016.

<http://pusatdata.kontan.co.id/bungadeposito/> yang diakses pada 2 Desember 2016.