

BAB 5

KESIMPULAN

5.1. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan terhadap Apotek L, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut.

1. Kinerja keuangan Apotek L mengalami naik turun selama dua tahun terakhir. Berdasarkan perhitungan margin laba bersih yang dihasilkan selama dua tahun terakhir mengalami penurunan. Walaupun Apotek L telah melakukan usaha penghematan dengan mencari supplier farmasi yang lebih murah sehingga dapat menaikkan margin laba kotornya tetapi Apotek L mengalami penurunan angka penjualan dan juga mengalami penurunan margin laba operasi dan margin laba bersih karena adanya peningkatan biaya . Berdasarkan analisis *common size* apa yang dilakukan oleh Apotek L sudah dikatakan baik karena komponen biaya terbesar berada pada harga pokok penjualan. Apotek L perlu memberikan perhatian lebih pada harga pokok penjualan .
2. Apotek L perlu melakukan analisis *cost-volume-profit* secara berkala untuk dapat meninjau perubahan-perubahan dari sisi volume penjualan produk, harga perolehan dan juga harga jual. Peninjauan secara berkala dapat membantu Apotek L melakukan pengambilan keputusan untuk meningkatkan laba perusahaan yang akan mempengaruhi keberlangsungan hidup perusahaan kedepannya. Selain itu juga analisis *cost-volume-profit* dapat menjadi acuan untuk menentukan titik impas yang harus dicapai oleh Apotek L untuk menghindari kerugian ketika terjadi perubahan terhadap harga perolehan, harga jual produk, dan juga volume penjualan produk.
3. *Break-even-point* merupakan target yang dapat dijadikan sebagai target yang harus dicapai bagi Apotek L untuk meningkatkan angka penjualan sehingga dapat menghindari kerugian dan menjaga keberlangsungan dari perusahaan ditengah persaingan yang semakin kompetitif. Untuk tahun 2017 total biaya tetap yang dikeluarkan oleh Apotek L adalah sebesar Rp121,144,500 , sedangkan untuk biaya variabel adalah sebesar Rp459,779,657. Tingkat *break-even-point* yang harus dicapai oleh Apotek L pada tahun 2017 untuk menghindari kerugian adalah sebelum dilakukan upaya peningkatan

penjualan adalah sebesar Rp413,058,215.50 dengan jumlah produk yang harus dijual berdasarkan proporsi penjualan tahun sebelumnya adalah sebesar 19857 unit produk.

4. Perencanaan laba yang dilakukan pada Apotek L untuk tahun 2018 merupakan perencanaan laba dengan menggunakan laba rugi pro forma dengan menggunakan beberapa asumsi dan juga kebiasaan yang dilakukan oleh pengelola Apotek L seperti kenaikan gaji, kemungkinan kenaikan harga perolehan yang mempengaruhi harga pokok penjualan serta kemungkinan peningkatan penjualan. Dapat dilihat bahwa jika Apotek L mampu meningkatkan penjualannya sebesar 10% maka Apotek L juga dapat melihat bahwa Apotek L akan mampu meningkatkan laba bersihnya menjadi 10.84% dan juga laba operasinya menjadi 11.84%.
5. Berdasarkan hasil perhitungan minimal laba yang harus dicapai oleh Apotek L pada tahun 2018 berdasarkan angka penjualan dari laba rugi pro forma, Apotek L harus memperoleh laba sebesar Rp 69,489,379 agar persentase labanya di angka 9.71%.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah disusun penulis dapat memberikan beberapa saran yang dapat menjadi pertimbangan Apotek L dalam menjaga keberlangsungan usahanya.

1. Dalam menghadapi persaingan yang semakin kompetitif Apotek L perlu lebih memperhatikan hal-hal yang dapat mempengaruhi kinerja usaha seperti angka penjualan dan juga biaya-biaya yang mempengaruhi laba perusahaan. Melalui pengamatan yang lebih mendalam maka Apotek L dapat menggunakan informasi yang diperoleh untuk membantu mengambil keputusan untuk dapat meningkatkan kinerja usaha dari Apotek L. Selain dari kondisi internal perusahaan yang harus diperhatikan, kondisi eksternal perusahaan juga perlu diperhatikan seperti analisis perilaku dari pelanggan dan juga analisis terhadap pergerakan kompetitor yang dapat mempengaruhi kondisi dari Apotek L. Dengan adanya informasi-informasi yang lengkap maka akan membantu Apotek L untuk tetap dapat

mempertahankan keberadaan perusahaan ditengah ketatnya persaingan dan dapat mengembangkan usahanya.

2. Analisis *cost-volume-profit* dapat menjadi metode evaluasi secara berkala yang dapat memberikan manfaat bagi Apotek L untuk menentukan target penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Metode analisis *cost-volume-profit* merupakan suatu metode yang sederhana tetapi dapat memberikan suatu pedoman bagi pengelola usaha untuk mengambil keputusan untuk menentukan target penjualan dan juga keputusan manajerial lainnya. Apotek L sebaiknya melakukan analisis *cost-volume-profit* secara berkala agar perusahaan dapat melakukan analisis secara menyeluruh terhadap aspek-aspek yang mempengaruhi jumlah penjualan produk, harga perolehan dan juga harga jual produk.
3. Apotek L sebaiknya menjadikan hasil perhitungan *break-even-point* sebagai tolak ukur keberhasilan perusahaan mencapai target penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan dalam periode tertentu untuk menghindari kerugian. Bagi Apotek L yang memiliki jenis produk yang banyak, analisis *break-even-point multiproduct* dapat memberikan jumlah pasti produk yang harus dijual oleh Apotek L per jenis produk dan juga minimal penjualan dalam Rupiah yang dapat menjadi acuan bagi Apotek L untuk memperoleh keuntungan.
4. Perencanaan laba yang dilakukan oleh Apotek L juga dapat memprediksikan jumlah penjualan yang harus dicapai oleh Apotek L untuk tahun mendatang ketika dipengaruhi oleh perubahan-biaya-biaya yang ditanggung oleh Apotek L. Apotek L sebaiknya melakukan perencanaan laba secara berkala agar dapat memperkirakan target laba yang harus diraih oleh Apotek L agar dapat meningkatkan kinerja perusahaan mengingat pasti akan terjadi perubahan-perubahan seperti perubahan biaya, perubahan kondisi persaingan sehingga dengan melakukan perencanaan laba Apotek L dapat mengantisipasi dan dapat mengambil keputusan manajerial untuk mencegah menurunnya keuntungan perusahaan.
5. Apotek L dapat menjadikan persentase laba tahun sebelumnya untuk menjadi target untuk menentukan jumlah laba tahun berikutnya berdasarkan

laba rugi pro forma agar dapat dijadikan acuan jumlah minimal laba yang harus diraih pada tahun berikutnya agar Apotek L tetap dapat mempertahankan jumlah persentase labanya tidak semakin menurun dan diharapkan dengan adanya informasi ini Apotek L dapat meningkatkan persentase labanya di tahun mendatang.

Daftar Pustaka

- Ehrhardt, M. C., & Brigham, E. F. (2011). *Corporate finance: A focused approach*. Cengage learning.
- Fariz, G. M. (2015). *Analisis Cost-Volume-Profit (Cvp) Sebagai Alat Bantu Evaluasi Pencapaian Laba Pada Hotel Grasia Semarang*. Universitas Dian Nuswantoro Semarang .
- Heizer, Jay & Barry Render. (2011). *Operation Management*. New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Hery.(2016). *Financial Ratio for Business*. Jakarta: Grasindo.
- Horngren, C. T., Srikant. M. Datar, G. Foster, Madh. V. Rajan. (2015). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis 15th Edition*. Pearson Education, Inc.
- Malombeke, Merry B.(2013). *Analisa Break-Even-Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Holland Bakery Manado*. Jurnal EMBA Vol.1 No.3 Hal. 806-817.
- Melicher, R. W., & Norton, E. A. (2017). *Introduction to finance*. John Wiley & Sons.
- Republik Indonesia.(1993).Peraturan Menteri Kesehatan RI Nomor 917/Menkes/Per/X /1993.
- Republik Indonesia.(2015).Peraturan Menteri Kesehatan RI No 3 tahun 2015
- Republik Indonesia.(2017).Peraturan Menteri Kesehatan RI No 9 Tahun 2017
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research methods for business: A skill building approach*. John Wiley & Sons.
- Sundjaja, Ridwan, S. , Inge Barlian dan Dharma Putra Sundjaja.(2013). *Manajemen Keuangan 1*. Edisi Kedelapan. Jakarta: Literata Lintas Media.
- Sutrisno.(2012).*Manajemen Keuangan Teori Konsep & Aplikasi* .Yogyakarta:Ekonesia.
- Utari, D. , Ari Purwanti dan Darsono Prawironegoro.(2014). *Manajemen Keuangan Kajian Praktik dan Teori dalam Mengelola Keuangan Organisasi Perusahaan*.Jakarta: Mitra Wacana Media
- Warren, C., Reeve, J. M., & Duchac, J. (2014). *Financial & Managerial Accounting*. Cengage Learning.

World Health Organization .(2016).*WHO Global Healthcare Expenditure Database*. Retrived from <http://apps.who.int/nha/database/Select/Indicators/en>. 10 Desember 2018