

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis profitabilitas pelanggan PT. BINTANG CATUR ADHIYASA tahun 2013, maka dapat disimpulkan bahwa semua pelanggan PT. BINTANG CATUR ADHIYASA merupakan pelanggan yang menguntungkan. Profitabilitas setiap pelanggan dapat tercermin dari rasio margin segmen. Peringkat profitabilitas setiap pelanggan dari yang terbesar hingga terkecil adalah sebagai berikut:

Tabel 5.1
Peringkat Profitabilitas Setiap Pelanggan
PT. BINTANG CATUR ADHIYASA Tahun 2013

Peringkat	Nama Pelanggan	Rasio Margin Segmen
1	Bapak Lokal	64,88%
2	Bapak Teguh	33,50%
3	PT. Sinar Cendana Abadi	31,75%
4	PT. Kitani	30,23%
5	PT. Bintang Mas Triyasa	28,50%
6	PT. Tiga Bintang Terang	27,59%
7	PT. Rosa Sejahtera Eyelashes	27,09%
8	PT. Stellaris Internasional	26,68%
9	PT. Tiga Putra	22,50%
10	PT. Braling Wisnu Satria	21,90%
11	PT. Mitra Jaya Mandiri	21,26%
12	PT. Setia Wira Wahana	20,77%

Sumber: Data diolah, 2014

Pelanggan yang memiliki profitabilitas tertinggi adalah Bapak Lokal dengan rasio margin segmen sebesar 64,88%, sedangkan pelanggan yang memiliki profitabilitas terendah adalah PT. Setia Wira Wahana dengan rasio margin segmen sebesar 20,77%.

5.2. Saran

PT. BINTANG CATUR ADHIYASA sebaiknya melakukan analisis profitabilitas pelanggan berdasarkan pelaporan segmen dengan pendekatan *variabel costing*. Pelaporan segmen dengan pendekatan *variabel costing* dapat memberikan informasi yang akurat tentang profitabilitas setiap pelanggan. Informasi profitabilitas setiap pelanggan dapat digunakan sebagai dasar dalam melakukan perencanaan program-program atau strategi yang akan dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi kebiasaan pelanggan dalam melakukan pembelian, sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan secara keseluruhan.

DAFTAR PUSTAKA

- Blocher, E.J., David Stout, Gary Cokins, (2010), *Cost Management: A Strategic Emphasis*, 5th Edition, Jakarta: Salemba Empat. Diterjemahkan oleh David Wijaya.
- Charter, William K., Milton F. Usry, (2004), *Akuntansi Biaya*, Edisi 13, Buku 1, Jakarta: Salemba Empat. Diterjemahkan oleh Krista S.E., Ak.
- Erik, M., Marteen J., Van Sander, (2002), “*The implementation of Customer Profitability Analysis: A Case Study*”, *Journal of Manajemen Accounting*, page. 573-583.
- Hansen, Don R., Maryanne M. Mowen, (2004), *Akuntansi Manajerial*, Jilid 1, Edisi 7, Jakarta: Salemba Empat. Diterjemahkan oleh Deny Arnos Kwary.
- _____, (2009), *Akuntansi Manajerial*, Jilid 1, Edisi 8, Jakarta: Salemba Empat. Diterjemahkan oleh Deny Arnos Kwary.
- Hilton, Ronald W., Michael W. Maher, Frank H. Selto, (2003), *Cost Management: Strategy For Business Decisions*, 2nd Edition, McGraw Hill.
- Kotler Philip., Armstrong Gary., (2008), *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Edisi 12, Jilid 1, Jakarta: Erlangga. Diterjemahkan oleh Bob Sabran, M.M.
- Pumpun, F.A., (2009), “*Analisis Profitabilitas Pelanggan Kelompok Industri PT. PLN Area Pelayanan dan Jaringan Yogyakarta*”, Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
- Sekaran Uma, (2009), *Research Methods For Business*, 4th Edition, Jakarta: Salemba Empat. Diterjemahkan oleh Kwan Men Yon.
- Stephen P. Robbins., Mary Coulter., (2010), *Manajemen*, Edisi 10, Jilid 1, Jakarta: Erlangga. Diterjemahkan oleh Bob Sabran, M.M. dan Devri Barnadi Putera, S.E.



LAMPIRAN I

Tabel 1.1
Pemisahan Biaya Listrik Pabrik dengan Metode Kuadrat Terkecil
(Least Squares)

Bulan	Unit Produk (X)	Biaya Semi Variabel (Y)	(X) (Y)	(X ²)
Januari	932.180	14.851.365	13.844.145.425.700	868.959.552.400
Februari	765.438	12.854.228	9.839.114.571.864	585.895.331.844
Maret	987.650	14.078.964	13.905.088.794.600	975.452.522.500
April	744.327	15.742.941	11.717.896.045.707	554.022.682.929
Mei	328.116	10.387.932	3.408.446.696.112	107.660.109.456
Juni	579.847	11.916.538	6.909.768.809.686	336.222.543.409
Juli	483.175	12.414.673	5.998.459.626.775	233.458.080.625
Agustus	539.442	13.013.675	7.020.122.869.350	290.997.671.364
September	362.170	12.951.280	4.690.565.077.600	131.167.108.900
Oktober	396.441	14.873.541	5.896.481.467.581	157.165.466.481
November	361.561	13.851.289	5.008.085.902.129	130.726.356.721
Desember	312.511	11.249.948	3.515.732.499.428	97.663.125.121
Jumlah	6.792.858	158.186.374	91.753.907.786.532	4.469.390.551.750

Sumber: Data diolah, 2014

$$\begin{aligned}
 \text{Komponen Variabel (b)} &= \frac{12(XY)-(X)(Y)}{12(X^2)-(X)(X)} \\
 &= \frac{26.509.317.321.492}{7.489.766.812.836} \\
 &= \text{Rp } 3,53 \text{ per unit produk}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Komponen Tetap (a)} &= (Y) - \text{biaya variabel per unit} \cdot (X) \\
 &= 158.186.374 - (3,53 \times 6.792.858) \\
 &= \text{Rp } 134.207.585,- \text{ (pembulatan)}
 \end{aligned}$$

Tabel 1.2
Pemisahan Biaya Pelumas dengan Metode Kuadrat Terkecil
(Least Squares)

Bulan	Unit Produk (X)	Biaya Semi Variabel (Y)	(X) (Y)	(X ²)
Januari	932.180	329.450	307.106.701.000	868.959.552.400
Februari	765.438	403.800	309.083.864.400	585.895.331.844
Maret	987.650	363.700	359.208.305.000	975.452.522.500
April	744.327	400.000	297.730.800.000	554.022.682.929
Mei	328.116	310.750	101.962.047.000	107.660.109.456
Juni	579.847	385.700	223.646.987.900	336.222.543.409
Juli	483.175	353.400	170.754.045.000	233.458.080.625
Agustus	539.442	362.900	195.763.501.800	290.997.671.364
September	362.170	325.400	117.850.118.000	131.167.108.900
Oktober	396.441	336.500	133.402.396.500	157.165.466.481
November	361.561	329.400	119.098.193.400	130.726.356.721
Desember	312.511	310.500	97.034.665.500	97.663.125.121
Jumlah	6.792.858	4.211.500	2.432.641.625.500	4.469.390.551.750

Sumber: Data diolah, 2014

$$\begin{aligned}
 \text{Komponen Variabel (b)} &= \frac{12(XY)-(X)(Y)}{12(X^2)-(X)(X)} \\
 &= \frac{583.578.039.000}{7.489.766.812.836} \\
 &= \text{Rp } 0,077916717 \\
 &= \text{Rp } 0,078 \text{ per unit produk (pembulatan)} \\
 \text{Komponen Tetap (a)} &= (Y) - \text{biaya variabel per unit} \cdot (X) \\
 &= 4.211.500 - (0,077916717 \times 6.792.858) \\
 &= \text{Rp } 3.682.223,-
 \end{aligned}$$



LAMPIRAN II



Gambar 2.1 Mesin *Vaccum*



Gambar 2.2 Karyawan Pabrik yang Sedang Melakukan Pemotongan Bahan



Gambar 2.3 Mesin *Hot Stamp*



Gambar 2.4 Produk *Packaging* Bulu Mata Model *Flare*



Gambar 2.5 Produk *Packaging* Bulu Mata Model *Platform*

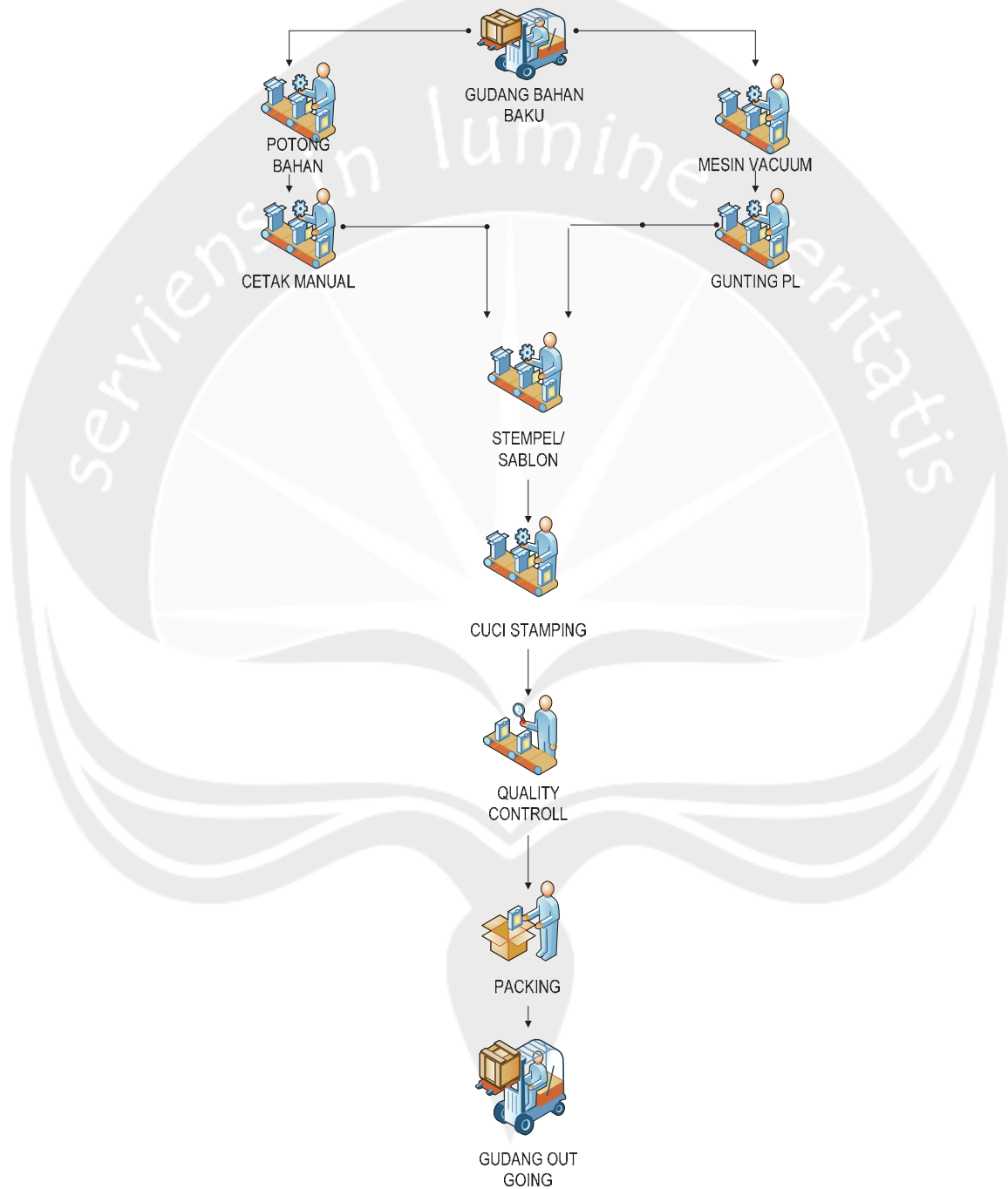


Gambar 2.6 Produk Jadi yang Siap Dikemas



LAMPIRAN III

**Gambar 3.1 Alur Produksi
PT. BINTANG CATUR ADHIYASA**



Sumber: Dokumentasi Perusahaan



PT. BINTANG CATUR ADHIYASA

Plastic Vacuum Forming

Purbalingga, 21 Juli 2014

Kepada Yth.
Wakil Dekan I
Fakultas Ekonomi
Universitas Atma Jaya Yogyakarta
Jl. Babarsari no. 43 Yogyakarta

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Eko Priambodo

Jabatan : Manager HRD & GA

melalui surat ini menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Vonny Ria Anggraeni

NPM : 100418311

Fakultas / Prodi : Ekonomi / Akuntansi

Universitas : Universitas Atma Jaya Yogyakarta

adalah benar telah melakukan penelitian di PT. BINTANG CATUR ADHIYASA terhitung sejak 7 April 2014 sampai dengan tanggal 3 Mei 2014 untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi mengenai Analisis Profitabilitas Pelanggan. Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya dan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Manager HRD & GA



(Eko Priambodo)

Factory :

Kel. Mewek RT.02/RW.03, Kec.Kalimanah

Purbalingga – 53371

Jawa Tengah – Indonesia

Telp./Fax. : (0281) 895245