

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan pada pembahasan masalah di kedua warnet tersebut maka dapat ditarik kesimpulan yaitu :

1. Harga jual ditentukan dengan menambahkan persentase tertentu terhadap biaya. Biaya yang termasuk kedalam unsur harga jual yaitu : biaya ISP, biaya listrik, biaya tenaga kerja, biaya penyusutan aktiva tetap, biaya pemeliharaan aktiva tetap, dan biaya umum. Perhitungan biaya ISP dan biaya tenaga kerja sudah cukup tepat, tetapi untuk perhitungan biaya penyusutan, biaya pemeliharaan, biaya listrik, dan biaya umum perlu ditinjau kembali.
2. Dalam penentuan tarif perusahaan mengambil kebijaksanaan untuk membedakan besarnya tarif berdasarkan jam pemakaian internet dimana untuk pemakaian pada pagi hari tarifnya lebih tinggi dari pada pemakaian pada malam hari.
3. Dalam penentuan tarif pada kedua warnet tersebut faktor biaya memegang peranan penting disamping faktor bukan biaya seperti :

a. Tujuan perusahaan

Sebagai perusahaan jasa, tujuan utama perusahaan adalah melayani pelanggan dengan sebaik-baiknya disamping mencari keuntungan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan.

b. Target rate of return

Target rate of return yang diharapkan perusahaan ditentukan dengan persentase tertentu dari biaya yaitu untuk warnet Chamber sebesar 10% dan warnet Sentral.net sebesar 15%. Persentase ini diperoleh berdasarkan penjualan jasa per usaha, penelitian pasar, dan harga yang ditetapkan oleh pesaing tahun-tahun sebelumnya, persentase ini digunakan sebagai pedoman.

c. Bentuk pasar

Bentuk pasar pada perusahaan jasa persewaan internet adalah pasar persaingan sempurna sehingga kedua warnet tersebut tidak dapat menentukan harga jualnya dengan leluasa tetapi harus mempertimbangkan harga yang berlaku di pasar.

4. Berdasarkan pada analisis diatas kedua warnet tersebut dalam menentukan harga jualnya tidak memperhitungkan jumlah investasi yang ditanamkan dan faktor-faktor diluar biaya belum dipertimbangkan dengan cermat, harga jual yang ditetapkan warnet Sentral cukup memadai dan sudah sepadan dengan investasinya, tetapi untuk warnet Chamber perlu dipertimbangkan

kembali. Jika warnet Chamber berkeinginan untuk menentukan harga jual pada malam hari sebesar Rp 2 000,00 maka perusahaan harus menentukan harga jual pada pagi hari minimal sebesar Rp 3 800,00 sedangkan untuk warnet Sentral penentuan harga jual pada pagi hari sebesar Rp 3 600,00 dan malam hari sebesar Rp 2 000,00 sudah cukup tepat. Harga jual yang ditetapkan oleh warnet Chamber lebih rendah daripada harga jual yang dihitung dengan metode *cost-plus pricing*, sedangkan harga jual yang ditetapkan oleh warnet Sentral.net lebih tinggi dari pada harga jual yang dihitung dengan *cost-plus pricing*.

5.2.Saran

Berdasarkan hasil analisa dan kesimpulan yang telah dibuat, maka saran-saran yang dapat penulis berikan adalah :

1. Perusahaan perlu meninjau kembali penentuan biaya penyusutan, agar biaya penyusutan dapat dialokasikan secara tepat pada tiap-tiap tahun.
2. Struktur organisasi pada kedua warnet masih sederhana dan pembagian tugas tidak dilakukan dengan baik, misalnya bagian operasional merangkap sebagai kasir dan pencatat jumlah jam penggunaan internet oleh pelanggan. Perusahaan harus memisahkan tugas karyawannya dengan baik agar tidak terjadi penyalahgunaan wewenang.

3. Metode *cost-plus pricing full costing* menekankan pembuatan keputusan pada lingkungan sumber-sumber kendala yang statis, tidak mendasarkan anggapan lingkungan yang berubah secara dinamik. Agar dapat menjadi pesaing global perusahaan harus inovatif dan melaksanakan akuntansi manajemen baru yang *berdrive-pasar* (memusatkan pada maksimumisasi nilai pelanggan secepat dan seefisien mungkin). Akuntansi manajemen yang dirancang untuk memotivasi pelaku *berdrive-pasar* mendasarkan pada penentuan biaya target (*target costing*) pada tahap sebelum produksi (tahap pengembangan dan perancangan) dan tahap produksi, besarnya biaya target sebesar harga jual dikurangi laba yang diharapkan.
4. Dengan menggunakan sistem biaya target aktivitas-aktivitas dikendalikan dengan menggunakan biaya target atau biaya yang diperkenankan berdasar pasar. Biaya target harus dapat direalisasi jika perusahaan ingin mencapai laba dalam pasar persaingan dan membandingkannya dengan biaya yang sesungguhnya terjadi atau biaya sesungguhnya yang diharapkan.
5. Untuk warnet Sentral.net mengingat persaingan dipasar makin ketat dan kecilnya jumlah pelanggan maka perusahaan harus mempertimbangkan kembali target *rate of return* sebesar 15% dan meningkatkan kecepatan akses internet agar jumlah pelanggan meningkat sehingga kelangsungan hidup perusahaan tetap terjaga.

6. Agar usaha warung internet menjadi lancar, ada baiknya setiap bulan perusahaan mengalokasikan sedikit dana untuk marketing untuk mencetak brosur, gambar temple, maupun iklan melalui radio atau surat kabar.

