

## BAB V

### P E N U T U P

Berdasarkan perhitungan dan analisa yang telah dikemukakan dalam bab IV di muka, maka berikut ini penulis akan menyimpulkan dan mencoba memberikan saran-saran yang mungkin berguna bagi PT. Intan Pariwara.

#### 5.1. Kesimpulan

1. Dilihat dari data-data dan perhitungan dimuka dapat dikatakan bahwa volume penjualan, khususnya untuk buku-buku dari SD samapi dengan SMTA pada penerbit PT. Intan Pariwara selalu meningkat dari tahun ke tahun, hal ini dapat dilihat dari hasil produksi dan volume penjualannya. Sedangkan untuk perhitungannya dapat diketahui dari perbandingan antara biaya pemasaran dan volume penjualan. Perbandingan prosentase biaya pemasaran dengan volume penjualan mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Untuk tahun 1989 adalah 25,45% kemudian tahun 1990 menurun menjadi 24,04% dan tahun 1991 turun lagi menjadi 22,01% tahun 1992 turun menjadi 19,80% dan selanjutnya untuk tahun 1993 turun lagi menjadi 17,16%.  
Sedangkan dilihat dari perbandingan laju pertambahan biaya pemasaran dengan laju pertambahan volume penjualan, pada penerbit PT. Intan Pariwara laju per-

tambahan biaya pemasaran mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Untuk tahun 1989-1990 adalah 10,74%, tahun 1990-1991 adalah 7,88%, tahun 1991-1992 adalah 6,47% dan tahun 1992-1993 adalah 5,68%, sedangkan laju pertumbuhan volume penjualan mengalami kenaikan mulai dari tahun ke tahun, tahun 1989-1990 adalah 17,20%, tahun 1990-1991 sebesar 17,85%, tahun 1991-1992 adalah 18,37%, dan tahun 1992-1993 naik lagi menjadi 21,92%. Ini berarti perusahaan dapat dikatakan sudah efektif dalam kebijaksanaan pengeluaran biaya pemasaran, karena meningkatkan volume penjualan yang berarti dan menekan biaya pemasarannya.

2. a. Dari perhitungan dengan menggunakan analisis biaya pemasaran ternyata pada penerbit PT. Intan Pariwara untuk tahun 1989 tidak mengalami pemborosan biaya. Perusahaan ini mengalami selisih yang menguntungkan sebesar Rp. 10.132.586,37 selisih menguntungkan ini berasal dari pos-pos : fungsi promosi dan advertensi mengalami penghematan biaya sebesar Rp. 4.978.546,87, fungsi penjualan Rp. 3.002.623,42, fungsi pergudangan dan penyimpanan Rp. 236.877,82, fungsi pengepakan dan pengiriman Rp. 804.001,66, fungsi kredit dan penagihan Rp. 913.551,26 dan fungsi administrasi pemasaran Rp. 196.985,34.

b. Untuk tahun 1990 penerbit PT. Intan Pariwara

mengalami selisih yang menguntungkan. Dari selisih tersebut dapat diketahui dari pos-pos : fungsi promosi dan advertensi Rp. 7.725.201,95 fungsi-fungsi yang mengalami pemborosan biaya adalah : fungsi penjualan Rp. 778.404,06, fungsi penggudangan dan penyimpanan Rp. 4.142,17, fungsi pengepakan dan pengiriman Rp. 1.242.192,35, dan fungsi kredit dan penagihan mengalami pemborosan biaya sebesar Rp. 496.193,05 dan untuk fungsi administrasi pemasaran juga mengalami pemborosan sebesar Rp. 1.344,2. Kerugian dari fungsi penjualan, fungsi penggudangan dan penyimpanan, fungsi pengepakan dan pengiriman serta daministarsi pemasaran dapat ditutup dengan fungsi lain yang mengalami penghematan biaya atau selisih yang menguntungkan, yaitu sebesar Rp. 8.814.461,16.

- c. Dari perhitungan 1991 perusahaan mengalami selisih menguntungkan dari keseluruhan fungsi pemasarannya. Untuk fungsi promosi dan advertensi memperoleh penghematan biaya sebesar Rp. 7.304.527,97, fungsi penjualan Rp. 3.549.161,02, fungsi penggudangan dan penyimpanan Rp.674.714,17, fungsi pengepakan dan pengiriman Rp. 512.557,22, fungsi kredit dan penagihan Rp. 2.457.794,87, dan fungsi

administrasi pemasaran mengalami pemborosan biaya sebesar Rp. 16.528,46. Secara keseluruhan perusahaan memperoleh selisih menguntungkan sebesar Rp. 14.469.062,07.

- d. Untuk tahun 1992 perusahaan mengalami selisih yang menguntungkan dari fungsi pemasarannya. Untuk fungsi promosi dan advertensi Rp. 5.840.881,86, fungsi penjualan Rp. 3.518.474,67, fungsi penggudangan Rp. 1.001.770,34, fungsi pengepakan dan pengiriman Rp. 794.136,80, fungsi kredit dan penagihan adalah Rp. 3.201.279,29, dan fungsi administrasi pemasaran Rp. 346.927,94 secara keseluruhan perusahaan memperoleh selisih yang menguntungkan sebesar Rp. 14.703.470,9.
- e. Untuk tahun 1993 perusahaan mengalami selisih yang menguntungkan lagi dari semua fungsi pemasarannya. Untuk fungsi promosi dan advertensi memperoleh penghematan biaya sebesar Rp. 12.914.829,83, fungsi penjualan Rp. 6.031.698,83, fungsi penggudangan dan penyimpanan Rp. 2.087.272,88, fungsi pengepakan dan pengiriman Rp. 3.268.126,18, fungsi administrasi pemasaran Rp. 67.162,28 dan untuk keseluruhan perusahaan memperoleh selisih yang menguntungkan sebesar Rp. 26.794.393,89.

Dari keterangan diatas dapat disimpulkan lagi bahwa penerbit PT. Intan Pariwara sudah efektif di dalam penggunaan biaya pemasarannya, sebab masing-masing fungsi telah melaksanakan fungsinya dengan baik, walaupun disatu pihak ada fungsi-fungsi yang melebihi target dari biaya yang dianggarkan, dan di pihak lain masih ada fungsi pemasaran yang belum mencapai target atau masih melakukan pemborosan biaya, tetapi secara keseluruhan sudah efektif dalam penggunaan biaya pemasarannya. Hal ini disebabkan semakin baik fungsi-fungsi pemasaran di dalam melaksanakan tugas. Sehingga kegiatan pemasaran berjalan dengan efektif, ini berarti anggaran dapat digunakan sebagai alat pengendali untuk biaya pemasaran.

#### 5.2. Saran-saran

Untuk tahun 1990 dan 1991, ternyata masih ada fungsi pemasaran yang melakukan pemborosan biaya, yaitu fungsi penjualan dan fungsi penggudangan dan penyimpanan. Untuk itu manajemen pemasaran perlu melakukan suatu tindakan yang bisa untuk mengetahui penyebab penyimpangan/ pemborosan, tindakan itu antara lain :

1. Mengambil suatu tindakan korektif yang menghilangkan penyebab penyimpangan.
2. Menyesuaikan penyimpangan yang diluar pengendalian perusahaan dan membuat perubahan dalam rencana.

3. Membiarkan baik rencana maupun kondisi sekarang berlangsung, akan tetapi menarik manfaat dari pengalaman pada waktu mengembangkan rencana dan strategi pada periode perencanaan masa yang akan datang.

Setelah diketahui penyimpangan, maka sebaiknya memberitahukan penyimpangan secara langsung kepada individu yang bertanggung jawab atas operasi itu, sehingga individu itu bisa bertanggungjawabkan pekerjaannya.

