BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil analisa dan pembahasan dari bab-bab sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat ditarik oleh penulis adalah:

1. Pada saat ini dapat disimpulkan bahwa PT. Indomobil Trada Nasional belum sepenuhnya menjalankan prinsip-prinsip dari *Balance scorecard* dan lebih condong menilai kinerja dengan metode konvensional.
2. Metode *Balance scorecard* dapat diterapkan dalam rangka memenuhi visi, misi dan tujuan dari perusahaan. Berikut adalah kondisi kinerja PT. Indomobil Trada Nasional dari setiap perspektif *Balance scorecard* pada tahun 2008:
   a. Perspektif Keuangan

      Penulis menyimpulkan bahwa pada saat ini PT. Indomobil Trada Nasional ada pada tahap bertahan, sedangkan kinerja keuangan PT. Indomobi Trada Nasional yang dianalisis dengan rasio-rasio keuangan dinilai dalam kondisi kurang baik karena dari 10 rasio yang dianalisis hanya 4 rasio yang mengidentifikasikan bahwa kinerja keuangan PT. Indomobil Trada Nasional dinilai dalam kondisi baik dan 6 lain nya dinilai dalam kondisi yang kurang baik.

   b. Perspektif Pelanggan

      Hasil survey kepuasan pelanggan menyatakan bahwa pelanggan cukup puas dengan pelayanan yang diberikan oleh Nissan, sedangkan dari tolok ukur

profitabilitas pelanggan, kinerja perusahaan dinilai cukup baik, dapat dilihat dari rangkuman hasil survey dari 10 pertanyaan yang penulis ajukan hanya ada 3 pertanyaan yang mendapat hasil kurang memuaskan dan 7 selebihnya menyatakan puas dan cukup puas. Jadi dapat disimpulkan bahwa kinerja perusahaan pada perspektif pelangan pada tahun 2008 dinilai cukup baik.

c. Perspektif Bisnis Internal

Ada 3 tolok ukur yang dipergunakan, yaitu Inovasi, operasi dan purna jual. Dari ketiga tolok ukur itu dapat dilihat terobosan-terobosan yang dilakukan oleh PT. Indomobil Trada Nasional dalam rangka meningkatkan kinerja perusahaan dan memberikan yang terbaik bagi pelanggan dapt dinilai cukup baik

d. Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Dalam perspektif ini PT. Indomobil Trada Nasional-Nissan, dapat penulis simpulkan bahwa dalam kondisi yang sangat kurang baik. Hal ini dapat terlihat dari 8 pertanyaaan kepada 30 responden menyatakan hanya 2 pertanyaan yang menghasilkan penilaian yang cukup baik selebihnya yaitu 6 pertanyaan menghasilkan penilaian yang kurang baik.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah penulis uraikan diatas maka penulis menyarankan kepada PT. Indomobil Trada Nasional sebagai berikut. Perusahaan sebaiknya menerapkan prinsip-prinsip *balance scorecard* guna untuk memenuhi tujuan dari perusahaan dengan cara sebagai berikut :

1. **Perspektif keuangan**

Dengan memfokuskan jumlah penjualan dengan diseimbangkan dengan biaya maka akan meningkatkan lagi penjualan, hal ini dapat dilakukan dengan pengalokasian biaya promosi dari biaya tetap dan biaya variable lainnya. Hal ini dapat menjadi *alternative* kerena kondisi persaingan yang sangat ketat maka promosi akan menjadi hal yang menarik bagi pelanggan, dan bila hal ini berhasil akan sangat membantu untuk menghasilkan laba yang terus meningkat bagi perusahaan.

2. **Perspektif Pelanggan**

Selain dari Saran memperbanyak promosi yang sudah penulis uraikan pada saran persepektif keuangan, menjaga hubungan baik terhadap pelanggan menjadi suatu hal yang sangat baik bagi perkembangan perusahaan. PT. Indomobil sudah melakukan denga baik dengan terobosan *I'M for you*, akan tetapi perlu ditingkatkan lagi karena ini dapat dijadikan suatu wadah penyambung hubungan baik antara perusahaan dangan pelanggan.

3. **Perspektif Bisnis dan Internal**

Bagi penulis PT. Indomobil Trada Nasional sudah cukup baik dalam perspektif ini, penulis hanya menyarankan terus untuk melakukan terobosan-terobosan baru agar menjadi perusahaan yang inovatif dan *excellent* terhadap pelayanan pelanggan.

4. Perspektif Pembelajaran dan Berkembang

Dari keempat perspektif *balance scorecard* , bagi penulis pada perspektif ini lah yang perlu banyak PT. Indomobil Trada Nasional perbaiki.

PT. Indomobil Trada Nasional –Nissan dapat memulai dengan menganggap bahwa karyawan adalah sebuah asset yang harus dijaga, dikembangkan dan diberi penilaian yang khusus, karena dengan penilaian seperti itu maka menjadikan pegawai lebih dapat memaksimalisasi kinerjanya. Dampak dari kinerja yang maksimal adalah suatu yang baik bagi perkembangan perusahaan, dengan demikian menjadi sebuah hubungan yang saling menguntungkan bagi perusahaan dan para pegawainya.

DAFTAR PUSTAKA

Atkinson, Kaplan, Young. "*Management Accounting*". Edisi 2. 1995.

Bailey, James A., "*Measuring Your Mission*", Management Accounting, December 1996.

Blocher, Edward J, Kung H. Chen & Thomas W. Lin. 2000. Manajemen Biaya. Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia.

David, Fred R. 2002. Konsep Manajemen Strategis . Penerjemah Alexander Sindoro. Jakarta: PT Prenhallindo.

Mulyadi. Akuntansi Manajemen : Alat Manajemen Kontemporer. Edisi 1. Jakarta: Salemba Empat. 2001.

Kaplan, Robert S. and Norton, David P.,"*The Balance Scorecard: Translating Strategy into Action*", Harvard Business School Press, 2000.

PT. Indomobil Trada Nasional. 2009 Laporan Tahunan PT. Indomobil Trada Nasional 2009. Jakarta.

Yuwono, Sony, Edy Sukarno & Muhammad Ichsan. 2002. *Balance Scorecard:"Menuju Organisasi yang Berfokus pada Strategi.* Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

www.google.co.id

www.google.com

Lampiran

PT. INDOMOBIL TRADA NASIONAL		
NERACA		
Periode yang berakhir 31 Desember 2007 dan 2008		
URAIAN	2007	2008
AKTIVA		
AKTIVA LANCAR		
Kas dan Bank	Rp 120.599.611	Rp 58.282.470
Piutang Usaha	Rp 2.523.374.964	Rp 2.789.770.227
Piutang Lain-lain	Rp 722.861.370	Rp 4.562.440.893
Persediaan	Rp 2.787.715.504	Rp 2.394.460.648
Biaya dibayar dimuka	Rp 7.282.081	Rp 42.257.713
Total Aktiva lancar	**Rp 6.161.833.530**	**Rp 9.847.211.951**
AKTIVA TETAP		
Peral. & Perleng. Workshop	Rp 598.552.769	Rp 615.152.539
Akum.Peny. Peral & Perleng WS	Rp (401.861.751)	Rp (524.338.934)
Alat - Alat Pengangkutan	Rp 582.987.500	Rp (751.840.000)
Akum.Peny. Alat - Alat Pengakutan	Rp (306.685.188)	Rp (280.593.683)
Perlengkapan kantor	Rp 526.500.953	Rp 549.478.413
Akum.Peny. Perlengkapan Kantor	Rp (329.619.007)	Rp (435.318.224)
Aktiva BOT	Rp 5.830.749.018	Rp 5.315.430.930
Akum.Peny. Aktiva BOT	Rp (1.822.109.065)	Rp (2.309.356.900)
Total Aktiva Tetap	**Rp 4.678.515.229**	**Rp 2.178.614.141**
TOTAL AKTIVA	**Rp 10.840.348.759**	**Rp 12.025.826.092**
PASIVA		
HUTANG JANGKA PENDEK		
Hutang Usaha	Rp 5.185.615.577	Rp 5.454.601.909
Biaya-Biaya yang masih harus dibayar	Rp 139.546.421	Rp 178.149.800
Hutang Pajak	Rp 16.303.127	Rp 6.649.410
Total Hutang Jk.Pendek	**Rp 5.341.465.125**	**Rp 5.639.401.119**
Hutang Lain-Lain		
Titipan Ws	Rp 411.642	Rp 58.207.378
Titipan Unit	Rp 395.039.504	Rp 967.425.470
Hutang lain-lain antar cabang	Rp 1.751.220.368	Rp 593.483.261
Total Hutang Lain-lain	**Rp 2.146.671.514**	**Rp 1.619.116.109**
TOTAL HUTANG	**Rp 7.488.136.639**	**Rp 7.258.517.228**
MODAL		
Saldo Defisit (Laba) - Tahun lalu	**Rp 3.352.212.120**	**Rp 4.767.308.864**
Saldo Defisit (Rugi) - Tahun lalu	-	
Total Modal	**Rp 3.352.212.120**	**Rp 4.767.308.864**
TOTAL PASIVA	**Rp 10.840.348.759**	**Rp 12.025.826.092**

PT. INDOMOBIL TRADA NASIONAL

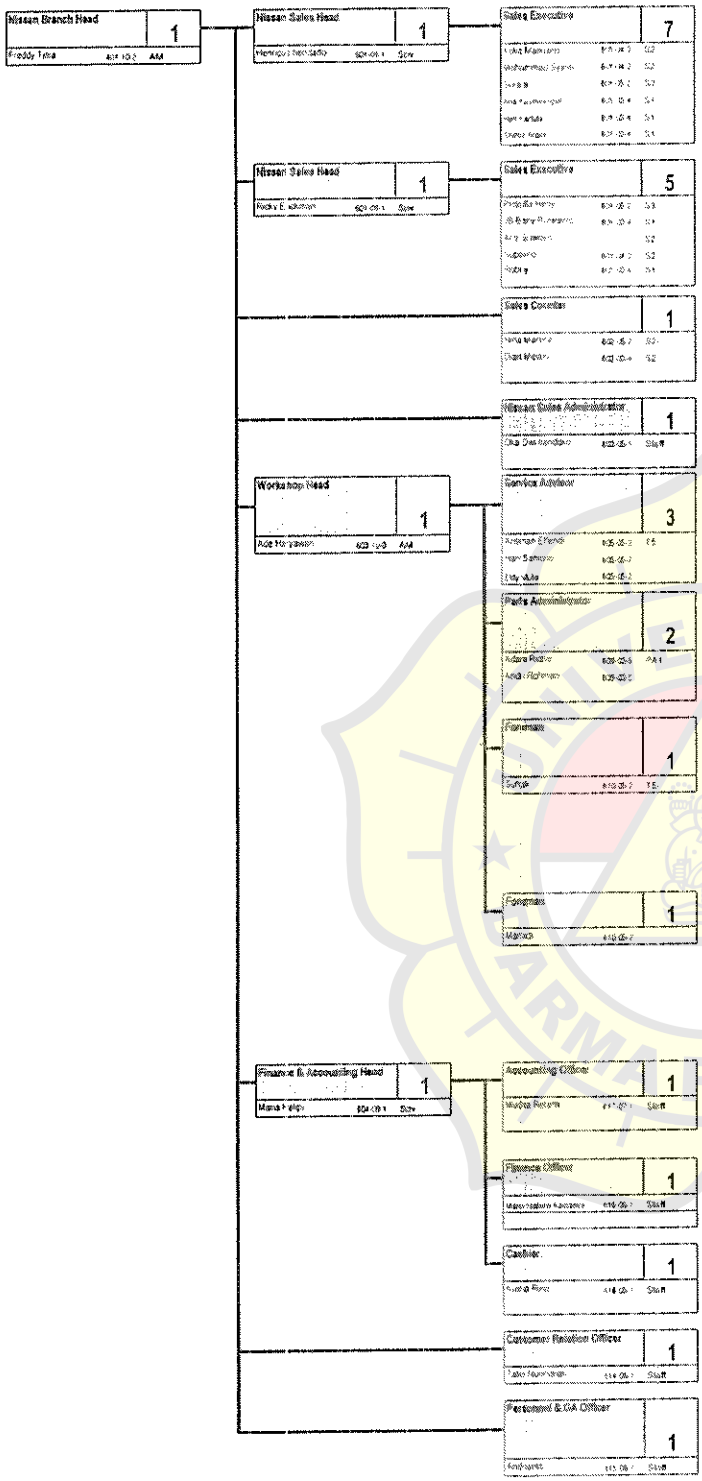
LAPORAN LABA RUGI

Periode yang berakhir 31 Desember 2007 dan 2008

URAIAN	2007		2008	
Total Penjualan	Rp	30.717.502.050	Rp	100.896.234.364
Total Retur	Rp	(4.038.616.013)	Rp	(6.500.847.077)
Total Penjualan Sebelum Diskon	Rp	26.678.886.037	Rp	94.395.387.287
Total Diskon	Rp	(509.076.183)	Rp	(485.845.634)
Total Penjualan Bersih	Rp	26.169.809.854	Rp	93.909.541.653
Total HPP	Rp	(19.792.953.060)	Rp	(89.878.289.446)
TOTAL LABA (RUGI) KOTOR	Rp	6.376.856.794	Rp	4.031.252.207
Total Biaya Variable	Rp	(521.463.715)	Rp	(395.062.515)
Total Biaya Tetap	Rp	(2.352.276.268)	Rp	(1.162.515.627)
Penyusutan	Rp	(801.031.258)	Rp	(740.444.292)
Penyisihan Bonus dan THR	Rp	-	Rp	(115.927.733)
Total Biaya Operasi	Rp	(3.674.771.241)	Rp	(2.413.950.167)
Laba (Rugi) Operasi	Rp	2.702.085.553	Rp	1.617.302.040
Total Pend. Biaya Lain-lain	Rp	543.178.336	Rp	788.312.877
Laba (Rugi) Sebelum Pajak	Rp	3.245.263.889	Rp	2.405.614.917
Laba Rugi Setelah Pajak	Rp	3.245.263.889	Rp	2.405.614.917

CABANG	NISSAN - RADIN INTEN
INDOMOBIL NISSAN - RENAULT	PT. INDOMOBIL TRADA NASIONAL

DEPARTMENT	SECTION	STAFF



: bpk / ibu / sdr responden

rluan dalam menyusun Tugas Akhir, Saya dengan biodata sebagai berikut;

a

. Otista 82 No.8

-91617571

Darma Persada Jurusan Akuntansi

ni sedang menyusun Tugas Akhir dengan judul :

n Balance Score Card untuk menilai Kinerja dan Profitabilitas PT. Indomobil Trada Nasional."

gharapkan partisipasi anda untuk dapat meluangkan sedikit waktu dan dapat membantu saya dalam menjawab beberapa pertanyaan berikut :

nden

:

:

:

:

rikan tand check List (V) pada kolom penilaian anda

	Pertanyaan	Sangat kurang puas	Kurang puas	Cukup Puas	Puas	Sangat Puas
	Kualitas Produk					
	Kewajaran harga produk menurut anda					
	Penampilan wiraniaga meliputi kesopanan, pakaian, kerapihan dan kebersihan					
	Fasilitas di dealer mencakup kebersihan, kenyamanan dan kelengkapan					
	Bagaimana kepuasan anda terhadap kontak setelah penyerahan kendaraan					
	Bagaimana tingkat kepuasan anda terhadap sistem *appointment* yang digunakan oleh bengkel Nissan					
	Bagaimanakah kepuasan anda terhadap informasi yang diberikan oleh *Service Advisor* terhadap pekerjaan yang telah dilakukan.					
	Bagaimanakah kepuasan anda terhadap kualitas hasil kerja bengkel terhadap keluhan anda					
	Bagaimanakah kewajaran harga ongkos kerja dan Harga suku cadang					
	Kebersihan dan kenyamanan ruang tunggu bengkel					

: bpk / ibu / sdr responden

rluan dalam menyusun Tugas Akhir, Saya dengan biodata sebagai berikut;
a
. Otista 82 No.8
-93803178
Darma Persada Jurusan Akuntansi

ni sedang menyusun Tugas Akhir dengan judul :

Balance Score Card untuk menilai Kinerja dan Profitabilitas PT. Indomobil Trada Nasional."

;harapkan partisipasi anda untuk dapat meluangkan sedikit waktu dan dapat membantu saya dalam menjawab beberapa pertanyaan.

nden

:
:
:
:

ikan tand check List (V) pada kolom penilaian anda

	Pertanyaan	Sangat kurang puas	Kurang puas	Cukup Puas	Puas	Sangat Puas
	Kepuasan kerja					
	Sistem kenaikan gaji					
	Tunjangan Penghasilan					
	iklim kerja					
	Penghargaan					
	Promosi					
	Loyalitas					
	Kebijakan Perusahaan					

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA

LEMBAR KEGIATAN PENYUSUNAN SKIRPSI

NAMA MAHASISWA : Maria Isabela Kastanya.
NIM : 05420002.
DOSEN PEMBIMBING : Bpk. Drs. Boedi Setyo Hartono, AK. MM.

KONSULTASI KE	TANGGAL KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING
I	15/6/09.	Bab I.	
II	24/6/09.	Revisi Bab I Bab II	
III	6/7/09.	Revisi Bab II Bab III	
IV	13/7/09.	Revisi Bab III. Bab IV	
V	15/7/09.	Revisi Bab IV.	
VI	22/7/09	Revisi Bab IV. Bab V.	

Tanggal mulai bimbingan : 15. Juni 2009.

Tangal selesai bimbingan : 22. Juli 2009.

CATATAN :
Tanggal mulai bimbingan dicantumkan sejak dikeluarkannya surat ini.